

Alain Paré, M.Sc.A., ing.

4500, Chemin des Cageux - #901, Laval (Québec), H7W 2S7

Téléphone : 514 909 4331

Courriel : alain.pare@croissens.ca

PROFIL

Cadre supérieur dynamique, bilingue, orienté-résultats avec expérience dans les domaines de la haute technologie, industriel, technologie de l'information et en ingénierie. Doué pour l'identification et l'implantation de mesures d'améliorations, le développement de solutions innovatrices et créatives ainsi que la transformation rapide de celles-ci en plans d'actions pour obtenir des résultats concrets et mesurables, qui contribueront à la croissance et au succès de l'entreprise. Bon sens des affaires, expérience et réalisations prouvées en développement de stratégie corporative, gestion des opérations et des finances, financement d'entreprise, développement d'alliances et de partenariats stratégiques ainsi que pour le développement des affaires et la vente, tant sur les marchés nationaux qu'internationaux. Ayant un bon sens de l'écoute et efficace à motiver une équipe engagée vers le succès appliquant une vision partagée. Esprit d'entrepreneur axé sur les résultats concrets, la performance financière et le travail en équipe.

- ◆ Plus de 10 ans d'expérience dans la grande entreprise sur les marchés domestiques et internationaux.
- ◆ Plus de 10 ans d'expérience comme Cadre Supérieur ou Consultant dans des entreprises canadiennes en hautes technologies: Linnet, Photosur, Atech, Haptic, Immersion, Americam, Terra Axis, HumanWare.
- ◆ Expérience et réalisations prouvées en développement d'affaires et commercialisation internationale (spécialement aux USA, en Europe, Asie, Australasie et Amérique Latine): Geotech, SNC-Lavalin, Linnet, Photosur, Haptic, Immersion, Terra Axis, HumanWare.
- ◆ Développement et gestion de Propriétés Intellectuelles : SNC-Lavalin, Haptic, Immersion Canada, HumanWare.
- ◆ Financement corporatif (Venture Capital, Institutionnel & Privé) soit au niveau de démarrage ou au niveau de commercialisation: Atech, Haptic, Americam, Terra-Axis.
- ◆ Ventes de compagnies: Photosur (à une corporation privée), Atech Well Services (à une corporation privée), Haptic (à une corporation publique américaine cotée en bourse sur NASDAQ: Immersion Corporation).

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

CROISSENS, Montréal, Québec, Canada www.croissens.ca

2012 - Présent

Président fondateur: Consultant en gestion d'entreprise

- Consultant en gestion d'entreprise en croissance. Maximisation du rendement financier. Restructuration organisationnelle d'entreprise. Planification stratégique. Optimisation des processus d'affaires: développement des affaires, ventes et marketing, opérations, finance & administration. Développement de procédures opérationnelles, administratives et pour la gestion des ressources humaines. Gouvernance d'entreprise. Transition de gestion à la relève. Coaching, mentorat et formation de gestionnaires et de relèves. Leadership d'entreprise (i.e. : le savoir-être d'un leader inspirant). Fusion et acquisition. Financement d'entreprise.

Groupe Conseil Pisselits Inc., Montréal, Québec, Canada

2009 - 2012

Consultant en transition d'entreprise

- Restructuration organisationnelle d'entreprise familiale. Planification stratégique. Optimisation des processus d'affaires: développement des affaires, ventes et marketing, opérations, finance & administration. Procédures opérationnelles, administratives et pour la gestion des ressources humaines. Transition de gestion à la relève. Coaching, mentorat et formation de gestionnaires et de relèves.

Technologies HumanWare Canada Inc., Longueuil, Québec, Canada

2008- 2009

Consultant en réorganisation corporative

- Dirige la réorganisation corporative de HumanWare Group au niveau mondial. Ceci a inclus la restructuration légale, financière et fiscale des diverses unités d'affaires du Groupe HumanWare mondialement avec l'objectif ultime de transférer le siège social de HumanWare de la Nouvelle-Zélande au Canada.

HumanWare Ltd, Christchurch, Nouvelle-Zélande

2007-2008

Directeur Général par intérim (comme Consultant)

- Dirige la réorganisation corporative des opérations de HumanWare en Nouvelle-Zélande. Ceci a impliqué le transfert du centre des activités de R&D de la Nouvelle-Zélande au Canada ainsi que le transfert de 20 M NZ\$ de production manufacturière de l'usine de HumanWare en NZ à un Contracteur manufacturier à Christchurch, NZ. Cette réorganisation a impliqué plus de 60 professionnels, et personnel technique et administratif.

- Technologies HumanWare Canada Inc. (anciennement VisuAide), Longueuil, Québec, Canada** **2004-2007**
Consultant Projets Spéciaux
- Dirige la création d'un Consortium de compagnies pour le développement d'équipement pour les aveugles et les handicapés physiques.
 - Gère le Consortium de HumanWare pour le design et le développement d'un lecteur de livres parlés entièrement numérique (en primeur mondiale) pour la Bibliothèque Nationale du Congrès Américain.
 - Développe et gère les Propriétés Intellectuelles du projet: Brevets de dessein industriel, Brevets nationaux et internationaux (PCT) ainsi que les Marques de Commerce.
- Terra Axis s.e.n.c., St-Laurent, Québec, Canada** **2002-2004**
Chef de la direction (comme consultant)
- Développe un plan d'affaires stratégique et un plan de commercialisation incluant un modèle de prévisions financières pour positionner la compagnie comme un joueur clé dans le secteur des composantes logiciels pour le développement d'applications d'affaires dans l'environnement .NET de Microsoft.
 - Structure et implante une restructuration financière de la compagnie.
 - Initie et négocie un financement de capitalisation de 3 millions \$, dédié à un programme d'expansion de marché sur 2 ans.
 - Initie et négocie des ententes de partenariats stratégiques pour la commercialisation des produits DevPonents de Terra Axis.
- Americam Inc., Montréal, Québec, Canada** **2001- 2002**
Président-directeur général
- ◆ Réalise un financement intérim de capitalisation.
 - ◆ Développe une stratégie de marketing pour positionner Americam comme un joueur clé dans le domaine des applications multiservices sur les cartes à puce pour ses marchés cibles: Éducation (CEGEP & Université), Industriel, Transport, Commerce au détail et Fidélisation.
 - ◆ Négocie une entente d'alliance stratégique avec Bell Canada pour la revente des produits d'Americam sur le marché canadien.
 - ◆ Initie plusieurs partenariats et alliances stratégiques pour la commercialisation des solutions sur cartes à puce.
 - ◆ Initie et parraine l'initiative de certification ISO 9001.
- HAPTIC Technologies Inc. (Hapttech) / Immersion Canada Inc., Montréal, Québec, Canada** **1999-2001**
Président directeur général, Hapttech (1999-2000) / Président, Immersion Canada (2000-2001)
- ◆ Dirige le processus d'intégration entre Immersion Canada (Hapttech) et Immersion Corporation pour toutes les unités d'affaires suite à l'acquisition par Immersion Corporation : développement et gestion des propriétés intellectuelles, développement matériel et logiciel, R&D, marketing et développement des affaires, administration et finance.
 - ◆ Initie et dirige les négociations pour la vente de Hapttech (Immersion Canada) à Immersion Corporation.
 - ◆ Négocie un financement de capitalisation de 2 millions \$, dédié à un programme de commercialisation sur 2 ans.
 - ◆ Initie une restructuration de la firme afin d'améliorer sa performance financière.
 - ◆ Implante un plan stratégique de marketing avec l'objectif de positionner Hapttech comme un partenaire d'alliance stratégique dans le domaine des sensations tactiles informatisées, et ce dans cinq secteurs clés: Transport, Multimédia, Design 3D, Périphériques informatiques et Systèmes médicaux.
 - ◆ Dirige l'implantation d'un nouveau système corporatif de gestion financière et de gestion de coûts de projets, ainsi qu'un programme de gestion des ressources humaines, réduisant de façon significative les coûts de projets et fournissant de meilleurs outils de gestion financière aux directeurs de projets.
- ATECH Well Services Inc (AWSI), Calgary, Alberta, Canada** **1998-99**
Président-directeur général
- ◆ Initie et dirige les négociations pour la vente d'Atech Well Services à AATL.
 - ◆ Réalise une étude régionale de simulation de réservoir de gaz pour PanCanadian Petroleum Ltd afin de développer un système de gestion des actifs (ERP) pour les réserves pétrolières permettant aux dirigeants d'optimiser leurs décisions de production pétrolière.

SNC-LAVALIN Agriculture Inc. (SLAD), Montréal, Québec, Canada**Directeur senior, Asie (1997-98)**

- ◆ Négocie et signe plus de \$20 millions de nouveaux contrats en 2 ans, en Indonésie, au Bangladesh et aux Philippines
- ◆ Responsable pour la gestion exécutive et les négociations de plusieurs projets incluant: Projet P3SU en Indonésie, 18.6 millions \$; Projet KKRMP au Bangladesh, 18 millions \$; Projet IISP-2 en Indonésie, 350 millions \$.

SNC-LAVALIN Inc., Montréal, Québec, Canada**Consultant en planification stratégique – secteur agroalimentaire (1996)**

- ◆ Analyse les marchés mondiaux et développe un plan stratégique pour le secteur agroalimentaire couvrant les secteurs de l'agriculture et du développement rural ainsi que le secteur agro-industriel afin de développer une offre commerciale pour l'ensemble des services agroalimentaires de l'entreprise, « du champ à l'assiette », pour le marché mondial.

PHOTOSUR GEOMAT INTERNATIONAL Inc., Montréal, Québec, Canada**Président-directeur général (1995-96) / Vice-président marketing (1994)**

- ◆ Participe aux négociations pour la vente de PGI au Groupe SSIG.
- ◆ Initie et dirige la restructuration de la firme pour rentabiliser les opérations.
- ◆ Développe et implante un plan stratégique de marketing avec objectif de positionner l'entreprise en Amérique latine et en Europe de l'est, aboutissant à l'obtention de 9 millions \$ de nouveaux contrats internationaux en moins de 2 ans.
- ◆ Double le chiffre d'affaires annuel et accroît les profits proportionnellement.
- ◆ Négocie et développe plusieurs ententes d'alliance stratégique avec des partenaires technologiques (aérospatial, ingénierie et technologies de l'information) et d'affaires pour accélérer la pénétration des marchés cibles de l'entreprise.
- ◆ Initie et parraine l'initiative de certification ISO 9001.
- ◆ Dirige l'implantation d'un nouveau système de comptabilité et de contrôle des coûts de projets, de système de paie ainsi que d'un nouveau programme d'avantages sociaux, réduisant les coûts administratifs de 10% et fournissant de meilleurs outils de gestion de projets aux directeurs de projets.
- ◆ Développe des solutions intégrées dans les domaines de la gestion des ressources naturelles, des infrastructures municipales et des utilités publiques, des systèmes de cadastres fiscaux ainsi que des guichets uniques d'échanges d'information électronique.
- ◆ Négocie et dirige le développement et l'implantation d'un système numérique de géorépertoire pour toutes les informations territoriales d'Hydro-Québec, utilisé pour la planification, le design et la gestion des infrastructures.
- ◆ Négocie et dirige le développement et l'implantation d'un système de gestion des informations territoriales reliées aux retombées radioactives résultant de l'incident de Chernobyl en Ukraine, utilisé pour relocaliser les populations affectées et suivre leur état de santé.

Linnet Geomatics International Inc., Winnipeg, Manitoba, Canada**Vice President marketing (1990-94)**

- ◆ Initie et dirige le développement et l'implantation du système de gestion des infrastructures municipales (LBIS) de la Ville de Winnipeg, un projet de 15 millions \$, réalisant une réduction de coûts de remplacement d'infrastructures et d'opérations de plus de 10 millions \$ pour les 5 premières années de sa mise en service.
- ◆ Initie et dirige le développement et l'implantation d'un système d'information pour la Régie des Assurances Récoltes du Manitoba, économisant des millions de dollars en réclamations litigieuses potentielles et générant près de 1 million \$ de vente de données dans sa première année de mise en service. Un système similaire a aussi été développé et implanté à la Régie des Assurances Récoltes de la Saskatchewan.
- ◆ Participe à la conception du système d'information agricole de Daqahliya (DAISY) en Égypte, fournissant l'information pour la planification agricole nationale et augmentant la production agricole de la province de 40%.

The SNC Group, Regina, Saskatchewan, Canada**Manager, Information Technologies Division (1989-90)**

- ◆ Participe au développement et à l'implantation d'un système d'information agricole pour le projet ISAWIP en Égypte, jouant un rôle très important pour l'augmentation de la productivité agricole par plus de 40% dans la région du delta du Nil.

Entre 1980 et 1988: Développe un système de logiciels pour l'analyse structurale tridimensionnelle de gazoducs et d'oléoducs; gère des divisions d'Ingénierie et des Sciences pétrochimiques d'une entreprise de services à l'industrie pétrolière (incluant le développement et la gestion de Propriétés Intellectuelles); gère plusieurs projets de construction de structures de glace pour le forage de puits de pétrole dans l'arctique canadien et en Alaska; réalise le plan directeur et gère le développement du Centre Nordique de Canmore pour les Jeux Olympiques d'Hiver de 1988; participe au design du gazoduc de la route de l'Alaska (i.e.: Alaska Highway Gas Pipeline).

FORMATION

1979	M.Sc.A.	Maîtrise en sciences appliquées, génie chimique, Université de Sherbrooke, Sherbrooke, Québec, Canada.
1977	B.Sc.A.	Baccalauréat en sciences appliquées, génie civil, Université de Sherbrooke, Sherbrooke, Québec, Canada.

FORMATION PROFESSIONNELLE

Divers séminaires en gestion des affaires et cours techniques. Principaux cours en ventes et marketing inclus:

- ◆ Marketing et Ventes, Xerox.
- ◆ Le processus de Vente, Systèmes de gestion des contacts, IBM.
- ◆ Ventes et Négociations, Mark H. McCormack.
- ◆ Intellectual Property Management and International Transfer Pricing, Ernst & Young.
- ◆ Formation sur la valorisation de la propriété intellectuelle : « Innover c'est bienbreveter c'est mieux ! », Mireille Jean
- ◆ Formation en communication non-verbale en affaires – Synergologie, Christine Gagnon.
- ◆ Analyste et consultant - Mobilisation et Performance Organisationnelle (MPO) accrédité, Créacor.
- ◆ Analyste et consultant - Dynamiques Interactives au Travail (DIT) accrédité, Créacor.
- ◆ Formation en Psychogénéalogie, Lohry Louise Dubé.
- ◆ Programmation Neuro Linguistique (PNL), CQPNL.

ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

- ◆ Ordre des Ingénieurs du Québec.
- ◆ Association of Professional Engineers and Geoscientists of Alberta.
- ◆ Society of American Military Engineers.

COMITÉS & CONSEILS D'ADMINISTRATION

- ◆ GENIA Photonics Inc. : Administrateur depuis 2010.
- ◆ Intégrale MBD : Membre du Conseil Consultatif depuis 2007.
- ◆ Service Sérigraphique Professionnel SSP Inc.: Administrateur + membre du comité de vérifications financières et du comité de rémunération, 2000 à 2009.
- ◆ Silonex Inc.: Administrateur, 2000 à 2004.
- ◆ VisuAide Inc.: Membre du comité externe de planification stratégique, 2000 à 2002.
- ◆ AQT (Réseau InterlogiQ): Membre du comité organisateur de l'événement "Le Big Bang" – Ventes et Marketing, 2002 à 2007.

LANGUES

- ◆ Français.
- ◆ Anglais.
- ◆ Espagnol.