



Aloïs du CAMP d'ORGAS (44 ans)

Direction Générale

> 10 ans d'expérience

Vision globale - Esprit de décision - Engagé - Fédérateur - Qualité d'écoute - Pragmatique

@ a.ducampdorgas@gmail.com

(+33) 6 85 46 72 14

26 rue Gilles LALAY
87920 CONDAT/VIENNE

www.linkedin.com/in/
alois-du-camp-d-orgas-
bb3763b

Atouts de formation

2020 **ICCF (Certificat International en Finance d'Entreprise) - HEC Paris**

2008 Stratégie,
/2015 Marketing des services / Chef de produits

2003 Accueil de porteurs de projets,
/2007 gestion de projet, comptabilité

2002. **Maîtrise de Gestion (spé. ingénierie financière - équivalence DESCF) IAE de Poitiers.**

1999 DUT Gestion Logistique Transports - IUT Bordeaux IV et

1997 Bac ES, mention AB - Tivoli, Bordeaux.

Bureautique

Adobe InDesign ●●●●●●
Adobe Photoshop ●●●●●●
Pack office ●●●●●●
Gescap ●●●●●●
Préface ●●●●●●
Diane internet ●●●●●●
Anglais ●●●●●●

Intérêts

Guitariste autodidacte,
Photographie

Bénévolat économique :
Entraide &
Entrepreneurs

Compétences

1- STRATEGIE

- définition, repositionnement, plan d'actions
- analyse stratégique
- veille marché

2- FINANCE/COMPTABILITE/GESTION

- Gestion financière et comptable,
- Gestion budgétaire,
- Stratégie & ingénierie financière,
- Contrôle de gestion,
- Evaluation d'entreprises,

3- ADMINISTRATION

- Gestion administrative,
- Déclarations fiscales
- Procédures

4- MANAGEMENT

- orientation stratégique, encadrement, organisation et animation d'équipe(s)
- implication des équipes au projet d'amélioration des performances de l'entreprise
- "coaching" de dirigeants d'entreprises, écoute active

5- COMMERCE / RELATION CLIENTS / MARKETING

- développement de réseau de prescripteurs
- gestion de portefeuille clients
- gestion de la relation client, négociation de contrats de prestations de services

Atouts d'expérience

2023 **B 2 WIN (Rivalis)**
Conseiller en gestion et pilotage
Accompagnement opérationnel de gestion de TPE/PME artisanales

2020 **ACRESSIO**
2 ans Entrepreneur
Accompagnement stratégique, recherche de financements (privés, publics)

2019 **AQUITI GESTION**
4 mois Chargé d'Affaires en Capital-Risque

2016 **SGH GROUP (130 salariés)**
3 ans Directeur Stratégie et Communication
Directeur du Développement
Une levée de fonds vécue de l'intérieur.

2008 **CCI DE LIMOGES**
8 ans Responsable du Département B to B (3 ans)
Conseiller en stratégie & financement des PME-PMI (3 ans)
Responsable de pépinière (2 ans)

2003 **DEUX-SÈVRES INITIATIVES**
5 ans Directeur d'association de prêts d'honneur
budget de prêt : 2 M euros
budget de fonctionnement : 75 kEuros

RÉALISATIONS EXEMPLES

- **Gestion de trésorerie**, suivi de gestion quotidien,
- Préparation des opérations de clôture comptable ;
- Formation sur les logiciels de gestion
- Rationalisation des coûts ;

Mise en place de :

- Planification des chantiers pour les clients ;
- Contrôle budgétaire des chantiers : analyse des écarts

1- DAF externalisé d'une start-up (1 an) : business plan, création d'un modèle économique complet ;

2- "Accélérateur" de projet (restauration traditionnelle) : optimisation du business plan, obtention et négociation d'accords bancaires et financements alternatifs.

Financements obtenus :

- **prêt bancaire : 650 kEuros (juillet 2021)**
- **dons avec contreparties : 10 215 euros**

Ingénierie de projets et analyse financière pour des opérations d'investissements en capital de sociétés, analyse et relecture de **pactes d'actionnaires**, valorisation de participations

Responsabilité opérationnelle d'organisme de formation :

- **management** d'une équipe de 4 formateurs,
- optimisation de process comptables, système Qualité,
- gestion de contrats clients, communication financière,
- **Membre du CODIR du groupe**,
- repositionnement de l'offre de formations

Développement de l'activité de formation :

de **30 à 600 000 euros de CAHT en 4 mois (2016)**,
de **600 à 1 100 000 euros de CAHT (2017)**

- **100 audits** réalisés auprès d'entreprises industrielles et artisanales de tous secteurs d'activité (métallurgie, chimie, TP, céramique, etc.)
- Accompagnement de projets : business plan, prévisionnels financiers,
- **Gestion complète de dossiers de financements** (publics et privés) pour des sociétés en développement (industries, artisans)
- **Audits complets de cession**, recherche de candidats, mises en relation, aide à la négociation
- **Management** d'une équipe pluridisciplinaire de 5 personnes ;
- **gestion commerciale, administrative et financière** d'une pépinière d'entreprise, **clôtures comptables : budget de 90 kEuros annuels**

- **Création de 4 plateformes infra-départementales** (stratégie territoriale)
- **Consitution / reconstitution de partenariats publics, privés**
- **Analyse stratégique & financière** de projets à potentiel de croissance, mise en place de tableaux de bords de suivi de projets.
- **15 projets financés par an/ 40 projets étudiés par an**
- **gestion juridique, comptable et fiscale, opérations de clôture, collecte de fonds, gestion de trésorerie, gestion de contentieux**