

MARC SAUTY

Dirigeant senior – Transformations complexes multi-organisations – Excellence opérationnelle par l'IA

📍 Sèvres, France • 📞 +33 6 46 49 66 20 • ✉️ marc@sauty.fr • 🌐 [LinkedIn](#)

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Leader en transformation d'entreprise avec 30 ans d'expérience, dont 17 ans dans la stratégie et l'optimisation de Centres de Services Partagés (GBS) au sein de multinationales complexes. Spécialisé en intégration post-fusion, gouvernance multi-fournisseurs et automatisation des processus financiers (RPA, IA, Process Mining, ERP), avec une expérience confirmée en négociation et pilotage de contrats stratégiques (supérieur à 350 M€) et en déploiement de solutions digitales à l'échelle globale. Allie **vision stratégique, maîtrise technologique et impact mesurable** sur la performance opérationnelle.

COMPÉTENCES CLES

Transformation & amélioration continue : Design et pilotage de transformations majeures (post-M&A, restructurations) ou d'initiatives Lean Six Sigma à l'échelle mondiale.

Pilotage de programmes complexes : Gouvernance multi-fournisseurs, coordination multi-pays, suivi KPI/SLA, gestion de crise.

Négociation & partenariats stratégiques : Accords BPO/IT >350 M€, optimisation contractuelle, relation fournisseurs longue durée.

Leadership international : Management direct et transversal d'équipes multiculturelles (jusqu'à 1 000 ETP) sur plusieurs continents.

Innovation & intégration technologique : R&D, optimisation de processus, automatisation (RPA, Process Mining) et intégration de l'IA dans les opérations.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

SODEXO – Directeur Transformation Centres de Services Partagés Finance

Paris, France – 01/2020 à aujourd'hui

- Définir la feuille de route à 5 ans des CSP Finance, incluant extensions géographiques mondiales et hors-finance, intégration de l'automatisation intelligente et de l'IA.
- Piloter les responsables de processus comptables et la gouvernance fournisseurs ERP, ITSM et solutions Procure-to-Pay (P2P), Order-to-Cash (O2C), Record-to-Report (R2R).
- Harmoniser les processus financiers et la structure de données à l'échelle mondiale, pour un reporting consolidé plus fiable.
- Déployer la méthodologie de transition et structurer les équipes projets pour assurer la réussite des migrations vers le nouveau modèle opérationnel.
- Diriger les équipes d'amélioration continue et d'automatisation (RPA, Process Mining) pour réduire les délais de traitement et fiabiliser les données.

ALCATEL-LUCENT puis NOKIA – Directeur Transformation / Gouvernance IT & Finance

Paris, France – 09/2012 à 12/2019

- Négocier et piloter deux contrats BPO/IT stratégiques (~350 M€), incluant un accord tripartite complexe entre concurrents.
- Superviser la gouvernance IT & BPO (1 000 ETP) avec KPI/SLA et harmoniser les processus financiers groupe post-fusion Nokia.
- Conduire la gestion de crises majeures et le change management post-M&A.

- Obtenir jusqu'à 30 % de gains de productivité annuels sur les périmètres transformés.

ALCATEL-LUCENT – Responsable Transformation multi-organisation

Paris, France – 11/2009 à 12/2015

- Externaliser 500 postes (Finance, Achats, Commandes clients) vers un fournisseur BPO indien.
- Étendre la gouvernance à l'ensemble des projets du fournisseur, incluant R&D et Go-to-market.
- Piloter les initiatives Lean et l'automatisation RPA pour améliorer la performance et réduire les coûts.
- Réaliser +27 extensions de périmètre (+70 %) et réduire les coûts globaux de 60 %.

ALCATEL-LUCENT – Projet de modernisation Procure-to-Pay

Paris, France – 12/2008 à 10/2009

- Piloter les processus et outils achats du groupe (10 Md€/an) couvrant composants industriels, services, logiciels et matériels, avec 23 personnes réparties sur 5 pays.
- Lancer le projet SAP/SRM et un programme de reverse factoring générant ~50 M€ d'économies annuelles.

ALCATEL – Directeur des Opérations mobiles Amérique du Nord

Dallas, USA – 06/2005 à 11/2008

- Industrialiser et piloter les opérations pour deux déploiements nationaux aux États-Unis, avec management hiérarchique de 70 ingénieurs.
- Générer 17 M\$ d'économies sur ces deux déploiements, via des optimisations R&D, opérations et commerce.
- Introduire le WiMAX en Amérique du Nord et superviser sa certification et son déploiement terrain.

Postes antérieurs chez Alcatel (Paris, France) – 1994 à 2005

- Tripler les ventes annuelles du programme client SFR pour atteindre 150 M€, en pilotant le premier déploiement 3G en France (28 personnes, 4 sites).
- Réduire l'exposition financière et réaliser un transfert technologique dans le cadre du projet LMDS en LATAM, Europe et Scandinavie.
- Manager l'industrialisation du projet R&D de GPRS (1 500 hommes/an) et diriger 52 personnes sur 4 pays.
- Responsable validation client de systèmes de supervision de câbles sous-marins (Europe, Asie).

FORMATION

Executive MBA Intelligence Artificielle & Data Innovation – De Vinci Executive (en cours, fin prévue en février 2026).

Programme exécutif en administration des affaires – EM Lyon (2000–2001)

Diplôme d'ingénieur généraliste – HEI/Junia (1988 – 1993).

LANGUES

Français : natif

Anglais : courant (5 ans d'expatriation aux USA, pratique professionnelle quotidienne)

RÉALISATIONS SÉLECTIONNÉES

- **Négociation et mise en œuvre** de contrats BPO/IT stratégiques (~350 M€) avec accord tripartite.
- **Transformation** de CSP et processus financiers en contexte post-M&A.
- **Formation exécutive en IA** pour programmes de transformation.