



Richard Garcia

Freelance en direction de programmes/projets
SI/SAP et Transformation digitale avec une
expérience éprouvée auprès des grands comptes.

Mes recommandations LinkedIn



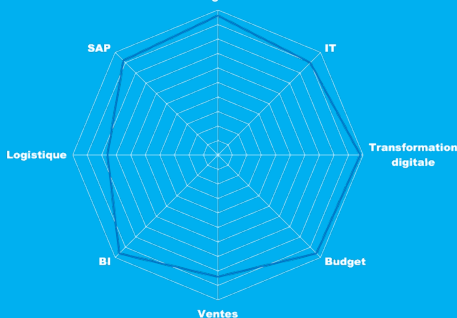
Contact

Portable : +33 6 65 40 16 10
Email : r.garcia@ethicium.com
<https://www.ethicium.com>

Mon profil

Freelance avec plus de 25 ans d'expérience en SI, SAP, spécialisé en direction de programmes et Transformation digitale. J'offre un accompagnement flexible, sur-mesure et orienté résultats. Rompu à la gestion de programmes complexes, je sais prendre de la hauteur et relever sereinement les défis inhérents. Disponible immédiatement pour des missions à plein temps

Management



Formation

Universités SAP ECC
Certification PMP (1999)
M2 - CNAM Maîtrise de Marketing
Ventes à l'ESC ICSV de Paris
DUT - Tech. de Co.
Marketing ventes à l'IUT Paris V

Langues

Français maternel
Anglais opérationnel
Espagnol commercial

Compétences techniques :

- Management d'équipes pluridisciplinaires de 5 à 52 personnes (chefs de projet, consultants internes et externes, freelances) sur des projets IT, SI et de transformation digitale.
- Supervision de collaborateurs à distance et coordination entre équipes locales et internationales.
- Capacité à adapter le leadership en fonction de la taille et de la composition de l'équipe (multisites, multi-compétences).

◆ ETHICIUM

Consultant freelance | Directeur de programmes Transformation digitale, SI/SAP

J'accompagne les entreprises dans leur transition numérique et l'optimisation de leur écosystème omnicanal, avec une approche sur mesure adaptée à leur niveau de maturité digitale.

Méthodologie :

- **Diagnostic précis** de la maturité digitale et des leviers de croissance (e-commerce, acquisition, fidélisation, CRM).
- **Construction de roadmaps stratégiques**, alignées sur les objectifs business et l'expérience client.
- **Activation des canaux digitaux** : optimisation UX/UI, automatisation marketing, personnalisation des parcours clients via l'IA.
- **Mobilisation des équipes internes** (marketing, commerce, DSI) pour garantir l'adhésion et accélérer l'adoption des outils digitaux.

Depuis 02.2022

Quelques projets de transformation menés et résultats obtenus :

Digitalisation et optimisation e-commerce

E-commerce spécialisé dans les peintures et projets DIY | Mark* (8 mois). CA : 35 M€ | Portée : Nationale | Maturité : 1/5
Refonte intégrale du site e-commerce et conception d'un module IA de recommandations produits basées sur les projets des clients. Résultats : Taux de conversion +30 %, panier moyen +12 %, NPS +55 points.

Réseau de salons de coiffure haut de gamme | L'Atel* (6 mois). CA : 28 M€ | Portée : Nationale | Maturité : 2/5
Digitalisation de l'expérience client via une application mobile premium (réservation, paiement, fidélité) et un programme d'offres personnalisées. Résultats : +25 % de réservations en ligne, +20 % de rétention client.

Acquisition et engagement client

Chaîne de salons de thé | LaGour* (4 mois). CA : 12 M€ | Portée : Nationale | Maturité : 3/5
Automatisation des campagnes emailing/SMS, segmentation fine et activation via les réseaux sociaux pour générer du trafic en magasin. Résultats : +28 % de récurrence client, CA moyen par client +20 %.

Organisateur d'événements eSport | E-Ar* (3 mois). CA : 10 M€ | Portée : Nationale | Maturité : 3/5
Mise en place d'une plateforme digitale d'inscription et vente de produits dérivés, intégrant un système de gaming pour engager les participants. Résultats : Taux de conversion +25 %, panier moyen +18 %.

Génération de leads et optimisation des parcours clients

Entreprise de ravalement et ITE | lled* (5 mois). CA : 40 M€ | Portée : Île-de-France | Maturité : 1/5
Campagnes SEA sur Google & Meta pour booster la visibilité locale et refonte UX pour fluidifier la prise de rendez-vous en ligne. Résultats : Leads générés +37 %, cycle de conversion réduit de 20 %.

Cabinet de design d'intérieur | Lharch* (3 mois). CA : 8 M€ | Portée : Sud de la France | Maturité : 2/5
Développement d'un site web interactif avec mise en avant des réalisations et lancement d'un blog SEO pour attirer des leads qualifiés. Résultats : Demandes de devis +25 %, engagement des visiteurs +55

Automatisation et optimisation des processus commerciaux

Distributeur de peintures pour professionnels | Peint* (4 mois). CA : 22 M€ | Portée : Île-de-France & Moitié Nord | Maturité : 2/5
Inbound marketing & CRM : campagnes digitales automatisées et alertes SMS pour les commerciaux. Résultats : Cycle de conversion accéléré de 20 %.

Entreprise générale du bâtiment | Art* (3 mois). CA : 18 M€ | Portée : Île-de-France | Maturité : 2/5
Refonte du site internet en funnel de vente avec landing pages optimisées et intégration CRM pour un suivi plus performant des leads. Résultats : Leads +30 %, satisfaction client (NPS) +62 points.

- ERP & SI : SAP ECC, SAP BW, SAP SD, PIM (Product Information Management).
- CRM, CMS : Hubspot, Magento, gestion des bases clients, fidélisation.
- Gestion de projets IT : PMP, Méthodologie Agile, Scrum.
- Business Intelligence : SAP BI, SAP Hana, reporting avancé, dashboards.
- Digitalisation : Conception de roadmap digitale, E-commerce, Digital in-store, omnicanal.
- E-commerce : Magento, Prestashop, Shopify, System.io, plateformes multicanales.
- Automatisation des processus : Utilisation de solutions RPA (Robotic Process Automation) comme Zapier.
- IA : Intégration et scripting avec ChatGPT pour l'automatisation des tâches IT, l'analyse de données, et la génération de contenus.
- Gestion de projets à distance : Outils collaboratifs comme Jira, Trello, et Slack.

Compétences comportementales :

- Leadership : Capacité à fédérer mes équipes pluridisciplinaires autour d'objectifs communs.
- Esprit d'analyse : Capacité à identifier rapidement les besoins business de mes clients et à proposer des solutions adaptées.
- Résolution de problèmes : Expertise dans le diagnostic et la résolution de problèmes complexes en IT/SI.
- Adaptabilité immédiate : Capacité à gérer des environnements en mutation rapide (télétravail, déploiement de nouveaux outils, changements organisationnels).
- Communication efficace : Messages clairs et concis, orientés résultats avec un souci constant du feedback.
- Esprit d'équipe : Dynamique collaborative, permettant de travailler efficacement avec des équipes en interne ou des prestataires externes.

◆ Lagardère Travel Retail

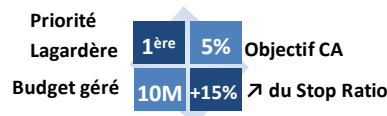
01.2013 - 01.2022

- 2 Mrds € - 600 boutiques

Directeur de programmes SI, Digital & CRM

Management de programmes de projets SI - Responsable de l'architecture applicative et hardware Digital IT - CRM - E-Commerce MAGENTO - PIM - SAP SD

- **E-commerce, Digital in store et CRM :**
 - Élaboration et mise en place de la Roadmap Digitale à 3 ans basée sur la volonté d'un enrichissement de l'expérience client à toutes les étapes de son parcours et proposer en parallèle aux aéroports une offre de services digitale avancée
 - Directeur de programmes de projets digitaux IT Groupe (+35 Websites e-commerce - Digital in Store - CRM)
 - Force de propositions de solutions IT adaptées aux besoins des directions métiers France et inter (AMOA, MOA, MOE pour les départements Marketing, Achats, Supply, Ventes ...)
 - Mise en place d'une plateforme digitale CORE gérant l'e-commerce - la mobilité - l'expérience digitale en magasin- le CRM et la fidélité
 - Maintien et optimisation de l'écosystème applicatifs (TMA/TME) et garant de l'infrastructure Digitale et de la cohésion de l'architecture des flux d'informations (interfaces-webservices-sécurité)
 - Élaboration et suivi budgétaire
 - Staffing de l'ensemble des équipes IT & Digital - France et international
- **Digitalisation des services internes à forte valeur ajoutée :**
 - Conception et mise en œuvre d'une plateforme collaborative internationale (3 200 utilisateurs) ayant pour objet d'ouvrir un canal de communication privilégié des fonctions supports Marketing/Achat/Supply/Promotion/IT vers notre réseau de boutiques
 - Le Digital comme booster de développement du 'Store Execution'



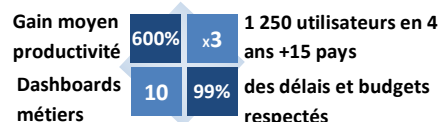
◆ Aelia – Groupe Lagardère Travel Retail

09.2010 - 06.2013

Group Manager SAP Business Intelligence

Management de programmes de projets SI - Responsable de l'architecture applicative et hardware IT - BI SAP BW - SAP SD

- **Création et pilotage du pôle BI :**
 - Mise en place d'une plateforme décisionnelle CORE MODEL internationale : 'My BI Aelia'.
 - Garant du SI décisionnel BI & BPC. Élaboration et réalisation des meilleures solutions d'intégration, d'analyse et de reporting.
 - Modélisation des flux de données à partir d'outils de transformation et de stockage des data en vue de l'exploration des données par pilotages métiers (Marketing, Ventes, Finance, Supply Chain, Achats, RH).
 - Responsable de l'amélioration et de la fiabilisation de l'infrastructure BI et de ses performances.
 - Cadrage & déploiement SAP BW/Hana.



◆ HP ESN @ Groupe Aelia

04.2006 - 08.2010

Directeur de projets SAP BI senior

- **Transformation menée :** Pilotage stratégique du 'delivery Built & Run' BI, couvrant la gestion des données multi-métiers (Finance, Marketing, Supply Chain) pour améliorer le reporting et les analyses stratégiques.
- **Management d'équipes :** Coordination de 12 collaborateurs, spécialisés dans la gestion des données et le support BI.

- **Challenge et résultats :**
Amélioration des délais de production des rapports et fiabilisation des analyses pour renforcer la prise de décision dans un contexte multisites.

◆ **EDS ESN @ SNCF FRET** **08.2005 - 03.2006**
Directeur de projets SAP SD - Pilotage du périmètre Ventes/Logistique

- **Transformation menée :**
Optimisation des processus de vente et de logistique en déployant et ajustant SAP SD pour répondre aux besoins métiers spécifiques.
- **Management d'équipes :**
Encadrement de 10 consultants dédiés à l'analyse, au paramétrage et à l'optimisation des processus métiers SAP.
- **Challenge et résultats :**
Rationalisation des flux logistiques et réduction des anomalies dans les processus de facturation, améliorant ainsi l'efficacité opérationnelle.

◆ **EDS ESN @ SANOFI** **11.2004 - 07.2005**
Consultant manager SAP SD

- **Transformation menée :**
Déploiement du Core Model SAP SD dans les filiales européennes et asiatiques, harmonisant les processus de vente et de distribution à l'échelle internationale.
- **Management d'équipes :**
Coordination de 15 consultants répartis sur plusieurs zones géographiques, en collaboration avec les équipes locales et centrales.
- **Challenge et résultats :**
Uniformisation des processus métiers et amélioration de la visibilité des opérations, facilitant le suivi des performances et la continuité des activités.

◆ **EDS ESN @ HEINEKEN** **05.2003 - 10.2004**
Consultant sénior SAP SD

- **Transformation menée :**
Pilotage de projets SAP SD pour optimiser les processus de vente et de distribution, tout en assurant la gestion des activités de Tierce Maintenance Applicative et Évolutive (TMA/TME).
- **Management d'équipes :**
Supervision de 12 consultants, en charge des projets SAP et de la maintenance applicative.
- **Challenge et résultats :**
Réduction des délais de traitement des demandes, amélioration de la stabilité des systèmes, et optimisation des flux métiers pour répondre aux enjeux stratégiques.

◆ **Kearney Interactive ESN @ DECATHLON.** **09.2001 - 04.2003**
Consultant manager SAP BW

- **Transformation menée :**
Pilotage du projet d'intégration SAP BW pour centraliser les données métiers et automatiser le reporting décisionnel (Finance, Ventes, Supply Chain).
- **Management d'équipes :**
Supervision de 10 consultants dédiés à l'intégration des flux de données et à la création de dashboards analytiques.
- **Challenge et résultats :**
Mise en place d'une plateforme de reporting consolidée, réduisant les délais de production des rapports de 25 % et permettant des analyses stratégiques fiables.

◆ **Kearney Interactive @ France BOISSONS** **05.2001 - 08.2001**
Consultant sénior SAP SD

- **Transformation menée :**
Optimisation des processus de vente et de distribution via SAP SD, en alignant les besoins opérationnels avec les fonctionnalités du Core Model existant.
- **Management d'équipes :**
Coordination de 8 consultants responsables des paramétrages et des flux SAP SD.
- **Challenge et résultats :**

Réduction des erreurs dans le traitement des commandes et amélioration de la satisfaction client grâce à une meilleure intégration des processus commerciaux.

◆ EDS - @THOMSON MULTIMEDIA

02.1999 - 04. 2001

Consultant fonctionnel SAP Sales & Distribution

- **Transformation menée :**
Analyse et optimisation des processus commerciaux et logistiques pour SAP SD, couvrant la France et 5 filiales européennes.
- **Management d'équipes :**
Coordination de 5 consultants chargés de l'analyse fonctionnelle et du paramétrage SAP.
- **Challenge et résultats :**
Standardisation des processus entre les filiales, amélioration de l'efficacité opérationnelle et augmentation de la fiabilité des données de gestion.

◆ J&J Medical

10.1992 - 01.1999

Responsable ADV Export et pilote projet ERP JDE

- **Transformation menée :**
Déploiement et optimisation de l'ERP JDE pour les processus de gestion des commandes export, avec une intégration complète des flux opérationnels.
- **Management d'équipes :**
Coordination de 5 collaborateurs dédiés au support et à l'amélioration des processus ADV.
- **Challenge et résultats :**
Amélioration des délais de traitement des commandes export et fiabilisation des données de gestion, contribuant à une meilleure satisfaction client.