

Sylvain PASTOR  
Chemin du Pont de Falaise  
78124 MAREIL SUR MAULDRE  
☎ : 01 30 90 78 51 📠 : 06 07 25 97 34

NEOMA Business School 1979, option Finance  
(ESC ROUEN, diplôme « Grande Ecole »)  
Bilingue Français – Anglais  
✉ : [s.pastor@yahoo.fr](mailto:s.pastor@yahoo.fr)

## DAF de Transition, Conseil en Management

**Domaines de Compétence :** Management, stratégie financière et gestion  
Prévisions, analyse et contrôle budgétaires, aide à la décision  
Conduite de projets, suivi de structures internationales  
Communication et accompagnement en situation de transition

### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

#### 2011-2024 Missions de Management de Transition et de Conseil Opérationnel :

01/2023 → **VECTEUR International**, Consultant financement des projets de développement industriel,  
10/2019 → Enseignement : Masternova (**AgroParisTech**), Financement de l'Innovation,  
Executive MBA (**Neoma BS**), Coordination des Projets "Capstone"  
Paris 1 (**Panthéon-Sorbonne**), Master 2 EMS, Financement de Projets.  
2017-2021 Conseil en management : **AXTOM** (Immobilier d'Entreprise) et accompagnement de startups  
2016-2017 DAF de transition, **YposKesi SAS** (Biotech, Evry : Généton/AFM TELETHON + BPI)  
2011-2016 DAF en Temps Partagé, **FJ LIFE SCIENCES** (Pharmacie, Paris), **NOVASTRADA** (Promotion  
Immobilière, Paris), DAF Groupe, **PARSONS INTL. SAS**, Champs sur Marne (THOMSON  
AUDIO-VIDEO), Secrétaire Général, **HUB SALES SAS**, Cachan (SSII et éditeur de logiciels  
Internet), DAF, **SOPEG SAS**, Bièvres (Téléphones, Electronique TELEFUNKEN et AEG).

#### 2005-03/2011 Directeur Administratif et Financier, Laboratoires OMEGA PHARMA France, Châtillon.

Groupe Omega Pharma, coté en bourse (BEL 20 Bruxelles). CA (France) 180 M€, 500 personnes, 4 usines.  
Produits pharmaceutiques « OTC » : Médicaments et Dispositifs Médicaux vendus sans ordonnance,  
Parapharmacie, Vétérinaire, Cosmétiques, Compléments Alimentaires, Aromathérapie. Membre du  
Comex, Département de 30 personnes, Comptabilité, Contrôle de Gestion, Trésorerie, Recouvrement.

#### 2003-2005 Associé et Directeur des Opérations, ERG-EUROPE SAS, Paris

Joint-venture avec « Entrepreneurial Resources Group » LLC (Boston, USA).  
Management de transition, gestion de projets, intérim de cadres dirigeants.

#### 1998-2002 Chief Financial Officer EMEA, PHILIPS CONSUMER COMMUNICATIONS, Paris

Division « Terminaux Téléphoniques » du Groupe Philips. CA EMEA 1,5 Milliards d'Euros, production  
annuelle 16 Millions d'appareils, croissance 30% /an. GSM, Téléphones DECT, Fax et Répondeurs.  
- Membre de l'équipe de direction EMEA, Second du Vice-Président chargé des activités commerciales.  
- Equipe de 70 personnes dont 15 en direct (Comptabilité, Contrôle de gestion, Recouvrement).

#### 1994-1997 Directeur Financier, PHILIPS CONSUMER COMMUNICATIONS, Eindhoven, Pays-Bas Business Group PCO, branche regroupant plusieurs Business Units. CA 400 M € en 1995, 2000 personnes. Puis, Corporate Controller et Directeur du Bureau d'Eindhoven, reportant directement au CEO de la Division PCC, et simultanément Directeur Financier EMEA (CA : 800 M € en 1997)

#### 1981-1993 LA RADIOTECHNIQUE (Philips Electronique Grand Public), Suresnes

« Controller », Business Unit Internationale « Télématique & Téléphonie » (1990/1993)  
CA 200 Millions d'Euros. 2 usines et centres R&D, présence commerciale dans 50 pays.  
Credit Manager, Division Vidéocommunications & Télématique (1988/1989)  
CA 250 Millions d'Euros dont 25% à l'export. Antennes TV, Satellites, Décodeurs, Réseaux Câblés,  
Téléphonie. Sous l'autorité directe du DG de la Division, responsabilité de 11 personnes.  
Chef de Produits Télévision et Enregistrement Vidéo de la Marque RADIOLA (1985/1988)  
CA 125 Millions d'Euros, représentant 70% du CA total de RADIOLA.  
- Adjoint du Directeur, Marketing opérationnel, suivi des gammes TV, vidéo et micro-informatique.  
Contrôleur de Gestion de la Marque RADIOLA (CA : 150 Millions d'Euros) (1981/1984)  
- Contrôle Budgétaire, contrôles internes, supervision des comptes de résultats et du bilan, conseil.

#### 1980-1981 Directeur Adjoint, Responsable Gestion, FRANKLIN 2000 SA (Paris) PME spécialisée dans la distribution de produits high-tech (Calculatrices, Ordinateurs Personnels).

## PRINCIPALES REALISATIONS

---

- 2017/2024** Formation (finance, innovation, suivi des projets de fin d'études), accompagnement de dirigeants, négociations, financement, diagnostics, tableaux de bord, due diligence, procédures, pilotage de projets.
- 2016/2017** DAF du projet MRB, puis d'YposKesi : Business Plan, externalisation comptabilité et paie, recrutement de l'équipe Finance, appel d'offres Commissaire aux Apports puis CAC, procédures Achats et Moyens-Généraux, séparation des infrastructures SI, lancement opérationnel, clôture 2016, budget 2017...
- 2014/2015** Organisation et financement de start-ups en phase d'accélération et de développement international...
- 2013** Analyse Financière, Budget groupe, trésorerie et couvertures de change, emprunt export BPI/OSEO...
- 2012** Mise à jour comptabilité, Crédit Impôt Recherche, optimisation de trésorerie. Plan de retournement...
- 2011** Business Plan, réduction du BFR, audit procédures, litiges et affacturage, prix de transfert...
- 
- 2005/2011** Réorganisation et centralisation de l'ensemble des équipes du département Finance.  
Création d'un service recouvrement performant, piloté à l'aide d'un CRM financier  
Efficience : réduction de 36% des effectifs en 4 ans  
Fiabilisation des prévisions de CA, P&L (contrôle budgétaire) et Trésorerie  
Lancement de l'affacturage en mode confidentiel (15 000 clients, 350 000 factures)  
Recapitalisation, refonte du haut de bilan, renégociation et optimisation des financements  
Réduction des délais du reporting mensuel (normes IFRS) à 4.5 jours, refonte des tableaux de bord  
Absorption de sociétés, cessions d'activités  
Baisse sensible du point mort, retour à l'équilibre financier à travers une restructuration progressive  
Réduction rapide du BFR, obtention récurrente d'un Working Capital négatif.
- 
- 2003/2004** Création de la société, sélection et coordination d'un réseau européen de Consultants indépendants sous licence. Gestion centralisée, négociation des différents contrats, développement international.
- 
- 1998/2002** Création d'outils de prévision et de simulation (ventes, budgets, cash-flow, plans stratégiques).  
Clôtures mensuelles (normes US GAAP), suivi des indicateurs de performance (KPI) financiers et non financiers, programmes de réduction des coûts et d'optimisation des marges, du cash flow,  
Compte d'exploitation par client, résultats intégraux par business unit,  
Amélioration spectaculaire et mesurable de la qualité du reporting (fiabilité, délais, commentaires).  
Politique de recrutement, rémunération et motivation de tous les managers clés (avec la DRH).  
Définition de la politique de crédit, obtention d'un encours moyen limité à 45 jours en Europe.  
Négociation d'indemnités d'assurance (47 M d'Euros obtenus en 2002 après un sinistre majeur).  
Filialisation de sociétés dédiées dans six pays européens suite à une fusion (JV) avec Lucent Technologies,  
Négociation d'accords de distribution et de contrats d'agents dans tous les autres pays.  
Modernisation de la gestion informatique (Supply Chain centralisée, ERP SAP R3).
- 
- 1996/1997** Découpage de la région Europe en 7 « clusters » de pays, suivi d'une équipe de vente spécialisée,  
Mise en place d'un business model dédié aux produits GSM, d'un Back Office et d'un ERP BAAN.  
Procédures de contrôle des frais, de justification et de gestion des investissements.  
Coordination avec tous les départements « Corporate » du groupe PHILIPS, basés à Eindhoven.  
Choix, implantation et gestion d'un nouveau système de consolidation au niveau mondial.  
Optimisation fiscale, mise au point d'une politique de prix de transfert spécifique.  
Communication financière, en liaison avec le « PR Officer » de la Division.
- 
- 1994/1995** Supervision des coûts des programmes Industriels et des projets Recherche & Développement.  
Intégration de nouvelles activités (Fax, DECT, Téléphones Cellulaires, Pagers, Personal Assistants...)  
Restructuration d'usines (Nuremberg, Copenhague), externalisation en Chine (Hong Kong, Shenzhen).
- 1990/1993** Rôle clef dans la conduite de projets « B to B » avec des clients, opérateurs Telecom et Banques.  
Intégration progressive de nouveaux produits au portefeuille initial basé sur la Télématique.  
Suivi au niveau mondial et retour à l'équilibre des résultats consolidés de ces nouvelles activités.  
Accords commerciaux et budgétaires avec les filiales étrangères, harmonisation des pratiques comptables, comparaisons des prix de revient dans les centres industriels.  
Reconstitution d'historiques pour clôturer des projets anciens et financer d'autres initiatives.  
Négociation d'un dédommagement de 3 M€ sur un contrat inachevé du fait d'un client.
- 1988/1989** Fusion d'équipes recouvrement et de systèmes informatiques. Formation des forces de vente.  
Encours des comptes clients réduit de 105 à 65 jours, profit sur provision clients de 2,6 M€ sur 2 ans.
- 1985/1988** Lancement de nouveaux produits, gestion optimale des produits en fin de vie. Responsabilité du planning industriel, stocks réduits de 3 à 1 mois. Information et formation produit des succursales.
- 1981/1984** Création de tableaux de bord, accompagnement des services comptables, refonte des systèmes IT.
- 1980/1981** Adjoint du fondateur d'une « Start-Up », toutes fonctions opérationnelles et administration.
- 1977/1980** Stages chez SOFINCO (Banque) et SHELL (Pétroles). Service Militaire dans l'Armée de l'Air.

## AUTRES ACTIVITES, SPORTS, HOBBIES

---

**Mentoring de start-ups (Incubateurs, Accélérateurs). Promotion du Travail en Temps Partagé.**  
**Aviation (Pilote Privé, Licence PPL),** moto, navigation de plaisance, plongée.  
**Administrateur d'associations :** NEOMA Alumni (Censeur), Aéro-Club Jean Bertin (Vice Président), MACE...