

# Stéphane DURET

**Expert ESG**

**20 ans d'expérience en management et accompagnement des Entreprises  
Stratégie, Développement & Conseil – Commerce, Gestion & Finance  
Exécutive MBA EM « Dirigeant d'Entreprise » -  
Mémoire « L'Entreprise Responsable : Créatrice de Valeur\$ »**

**Ma force** : Accompagner les entrepreneurs par un positionnement de Business Partner Responsable et entraîner mes équipes dans un projet commun



43 ans, Lyon, Rhône-Alpes

07.49.32.84.45

[stephane.duretc@gmail.com](mailto:stephane.duretc@gmail.com)



## STRATÉGIE COMMERCIALE

- Définition, mise en œuvre et suivi de la **Stratégie Commerciale** en donnant du **Sens** et de la **Vision** détaillant le **Pourquoi**, le **Comment** et le **Quoi**.
- **Négociation commerciale complexe** avec des Directions de Grandes Entreprises, et avec des Institutions : *Fonds d'investissements, Capital Risque, Avocats... dans des opérations de Fusion/Acquisitions, Pool Bancaire, BPI France dans des opérations de financements complexes, structurés... Médiation Banque de France, Comité Interministériel de Restructuration de l'Industrie dans des opérations de Sauvetage...*
- **Optimisation des Ressources** par ajustement du maillage, réorganisation...

## PILOTAGE FINANCIER

- **Analyse Financière** fine au travers l'accompagnement d'entreprises dans leur financement au quotidien jusqu'à des opérations de financement structuré ou d'acquisitions.
- **Gestion des engagements financiers** (définition de la politique de risque et des frais généraux) et **Gestion Budgétaire** (définition et pilotage des objectifs d'activité et de marge) de centres de profits.

## MANAGEMENT

- **Recrutement, Management & pilotage** d'équipes élargies (200 personnes)
- **Montée en Compétences** des collaborateurs par responsabilisation
- **Leadership positif et bienveillant**, force de proposition, porté par le sens et l'intérêt collectif associé à un **management de projet exigeant, pragmatique, structuré, orienté performance**.

Au profit du **Développement Commercial et Humain** des entités : progression significative des résultats mesurées par le développement du CA, l'amélioration des classements internes et des indicateurs de Qualité de Vie au Travail.

# Stéphane DURET

## Mes Expériences Professionnelles

### BANQUE PALATINE – Directeur Agence Entreprises & Banque Privée – Lyon Confluence (69)

- Centre de Profit de 10m€ - 220 ETI et 740 Familles Patrimoniales accompagnées – 15 personnes
- Périmètre : Vallée du Rhône : Nord du Bassin Lyonnais, Lyon Ouest, Ardèche, Drôme

### GROUPE SOS – Directeur des Financements : Leader de l'ESS 1.087M€ de CA – Paris (75)

- Communication Interne auprès du Conseils d'Administration, de la Direction Générale et Externe auprès de la Banque de France, des partenaires financiers...
- Levée 70Me de Dettes pour financer Développement du Groupe (Court Terme, Croissance Externe, Immobilier)

### BSA - Directeur du Développement PME de 30m€ de CA – 30 personnes- Vougy (74) – Mission 3j/sem

- Finance : Croissance externe, relations avec Commissaires aux Comptes, Expert-comptable, banques, avocats
- Commerce : Structuration service commercial, négociation commerciale finale

### PERMIS DE SAUVER – CFO – Lyon –(69) – Mission 2j/sem

- Levée d'emprunts bancaires - Structuration financière d'une start-up

### SOCIETE GENERALE

#### Directeur Commercial Banque de Particuliers - Lyon (69)

Centre de profit de 50m€ - Gestion de 20 agences - 90.000 clients - 200 personnes

- Stratégie commerciale, politique de crédit, optimisation de la rentabilité, Management
- Développement des performances : 82<sup>ème</sup> du Réseau à 38<sup>ème</sup> en 1 an

#### Directeur Commercial Entreprises - Metz (57)

- Centre de Profit de 8m€ - 500 entreprises accompagnées – 12 personnes
- Développement des performances : 90<sup>ème</sup> du Réseau à 7<sup>ème</sup> en 3 ans

#### Directeur de Groupes d'agences - St Fons (69)

- Centre de Profit de 7m€ - 5 agences – 10.000 clients - 25 personnes
- Meilleure performance commerciale régionale sur le marché des professionnels

#### Conseiller Clientèle Grandes Entreprises - Lyon (69)

Evolution PNB du portefeuille de 3,7M€ à 5M€ en 5 ans

#### Conseiller Clientèle PME - Cluses (74)

Evolution PNB de 1M€ à 1,5M€ en 3 ans, 25 entrées en relation PME

## Mes Formations

### EM Lyon Business School (69) - Exécutive MBA « DIRIGEANT D'ENTREPRISE »

Mémoire : « L'Entreprise Responsable : créatrice de Valeur\$ »

- **Business transformation** : Stratégie, perspectives économiques...
- **Business techniques** : Finance, Pilotage de la Performance, Marketing, RSE, RH
- **Leadership et posture** : accompagnement du changement, posture du dirigeant
- **Parcours de Spécialisation ETI**

### INSEAD Paris (77) - Leadership Program, Corporate Banking University

### LABO. ECONOMIQUE D'ORLEANS (45) - MASTER II Banque et Finance d'Entreprise

### UNIVERSITE GRENOBLE (38)- MAITRISE Économie et Gestion des Entreprises



43 ans, Lyon, Rhône-Alpes

07.49.32.84.45

[stephane.duretc@gmail.com](mailto:stephane.duretc@gmail.com)



#### MANDAT ACTUEL

- Administrateur Trésorier du Groupe SOS

#### MANDATS PASSES

- Administrateur Réseau Entreprendre
- Membre du Comité de Référencement Immobiliers du Groupe Société Générale
- Parrain Coursus Cadre Société Générale

#### LANGUES

Anglais : TOEIC - Niveau B2

#### LOGICIELS

Pack Office, CRM

#### LOISIRS

Marathon, Randonnée, Ski, Squash  
Famille

2022

2021

2020

2017

2014

2011

2005

2002

2020

2017

2002