

**Michel CRESPIN**

Avenue du Grand Cortil, 51  
B-1348 Louvain-la-Neuve

+32 496 28.80.00  
michel.crespin@gmail.com



- *Création et développement de concepts*
- *Interface entre la technologie et le marketing*
- *Intégrateur, développeur de partenariats stratégiques*
- *Expert en alimentation biologique*
- *Connaissance approfondie du marketing et de la distribution des produits alimentaires Belgique et Europe.*

**FORMATION**

- 2004: IEP (International Executive Program), INSEAD (F)
- 1985: Licencié en Sciences Économiques Appliquées de l'Institut d'Administration et de Gestion à l'UCL (B).

**LANGUES**

- Français (langue maternelle)
- Néerlandais (100% opérationnel)
- Anglais (100% opérationnel)

**POSITIONS ANTERIEURES**

09/13-06/22: **FONDATEUR & ADMINISTRATEUR DELEGUE BIOSTORY**  
**5 supermarchés alimentaires biologiques** ([www.biostory.be](http://www.biostory.be))

- Création de la société, identité, business plan
- Définition du concept du magasin
- Direction générale

Depuis 2005: **CONSULTANT INDEPENDANT EN MARKETING ET DISTRIBUTION DE PRODUITS ALIMENTAIRES** **IBV S.R.L.**

01/13-09/15: **CONSULTANT INDEPENDANT** **GRANCO N.V.**  
**Galettes de céréales** ([www.granco.be](http://www.granco.be))

- Partenaire stratégique du CEO
- Gestion des comptes-clé pour la France et la Grande-Bretagne

04/11-09/13: **CO-FONDATEUR** **BOLBU**  
**Boissons biologiques chocolatées** ([www.bolbu.be](http://www.bolbu.be))

- Création du concept produits.
- Développement des recettes, du packaging et de l'industrialisation.
- Gestion des comptes-clé

## POSITIONS ET MISSIONS ANTERIEURES

04/09-02/13: **CONSULTANT INDEPENDANT** **LIMA N.V.**

**Alimentation biologique** ([www.limafood.com](http://www.limafood.com))

- Audit stratégique du portefeuille produits.
- Définition de la stratégie.
- Coaching de la nouvelle responsable marketing.
- Responsable du département Nouveaux Produits.

05/09-10/09: **CONSULTANT INDEPENDANT** **RAILREST S.A.**

**Fournisseur du catering Thalys**

- Etudes pour l'introduction de repas biologiques à bord de Thalys.

04/08-02/09: **CONSULTANT INDEPENDANT** **CARREFOUR BELGIUM**

**Grande distribution belge.** ([www.carrefour.eu](http://www.carrefour.eu))

- Quel avenir pour Carrefour dans la distribution de produits bio ? Stop ? Encore ?
  - Audit stratégique, rapport à la direction.
  - Implémentation des recommandations :
    - Repositionnement de la gamme biologique "Carrefour bio".
    - Définition de la nouvelle gamme : 250 produits pour être crédible.
    - Sélection des fournisseurs
    - Négociation en collaboration avec les category managers
    - Briefing et supervision des départements Qualité et Packaging.

01/07-03/08: **CONSULTANT INDEPENDANT** **ALPRO N.V.**

**Leader européen en boissons végétales.** ([www.alprosoya.com](http://www.alprosoya.com))

- Responsable de l'innovation.

08/06-12/06: **CONSULTANT INDEPENDANT** **CHIQUITA EUROPE**

**Fruits exotiques, produits à base de fruits frais.** ([www.chiquita.be](http://www.chiquita.be))

- Responsable du développement de la catégorie « Fresh Cut Fruits ».

02/05-06/06: **MARKETING DIRECTOR** **MATERNE-CONFILUX S.A.**

**Confitures, compotes, jus de fruits.** ([www.materne.com](http://www.materne.com))

- Membre du Comité de direction.
- 2 Product Managers, 1 Assistant.
- Responsable du marketing mix.
- Responsable de l'extension du territoire de la marque.
- Développement et lancement du concept "Les Potagères", un nouveau type de compotes (association de fruits et de légumes).
- Développement et lancement du concept "Fruithie", Fruits à boire et à manger", snack frais, mélange de morceaux de fruits et de jus.
- Recherche, sélection et négociation de contrats avec les sous-traitants.

## **POSITIONS AU SEIN DE THE HAIN CELESTIAL GROUP DEPUIS 91**

---

2002-09/2004: **MARKETING DIRECTOR EUROPE** **HAIN EUROPE N.V.**  
**Alimentation naturelle.** ([www.hain-celestial.com](http://www.hain-celestial.com))

---

Hain Celestial Group (USA) a acquis Lima en Décembre 01.

- Membre du comité de direction
- Création du département. 3 Product Managers.
- Définition de la stratégie marketing pour l'Europe.
- Rice Dream (boissons végétales à base de riz): repositionnement et redesign, développement de produits (boissons, desserts, crème glacée).
- Celestial Seasonings (tisanes): définition de la gamme, développement de synergies entre les distributeurs locaux, démarrage de relations presse.
- Terra (chips haut-de-gamme): adaptation des packs US, définition et positionnement de la gamme.
- Natumi (boissons végétales): transposition des recettes US, développement de produits, développement de synergies à l'intérieur du groupe.
- Recherche et évaluation de nouveaux marchés: soupes, succédanés végétariens, boissons fonctionnelles, ...
- Elaboration de la stratégie, de la vision et des valeurs/mission pour l' Europe.

---

1998-09/2004: **MANAGING DIRECTOR** **OAQ (WSL BIO S.A.)**  
**Alimentation biologique gourmet.** ([www.philippe-starck.com](http://www.philippe-starck.com))

---

- Création de la société (joint venture Philippe Starck, Lima)
- Création et lancement de la marque OAQ
- Développement du concept et de 75 produits,
- Développement du marketing et des ventes à l'international (USA, Japon, Italie, UK, B, ...)
- Sélection des fournisseurs.
- Business plans, P&L
- Direction général, gestion des équipes, ...

---

93 - 98: **MANAGING DIRECTOR** **RICASSO N.V.**  
**Galettes de céréales enrobées**

---

Création de la société (filiale de Lima), business et plans financiers, études de marché, développement de la marque et des produits, négociation de contrats à marque privée, gestion marketing, ventes et export, extension des lignes de production, gestion de la production, people management, direction générale.

---

91 - 96: **MARKETING MANAGER** **LIMA N.V.**  
**Alimentation biologique** ([www.limafood.com](http://www.limafood.com))

---

Création du département marketing, marketing mix, produits, packaging, publicité, communication, ... pour l'Europe.

**EXPERIENCE PRE-HAIN CELESTIAL GROUP JUSQU'A 1991**

88 - 91:	<b>FIELD SALES &amp; KEY ACCOUNT MANAGER MELITTA B.V.B.A.</b> <b>Filtres à café, jus de fruits Granini, produits d'emballages.</b>
----------	---

Restructuration et animation d'une équipe de vente.  
Gestion de comptes-clé.

86 - 88:	<b>INDUSTRIAL SALES MANAGER</b>	<b>ESSO BELGIUM</b>
	<b>Petroleum products</b>	

Ventes et négociations de contrats avec des clients industriels.

## DIVERS

- Né en 1961, Belge.
- Informatique: Excel, Word, PowerPoint, Illustrator, ... (Mac & PC)
- Sports et hobbies: Golf (18 HCP), ski (flèche d'argent), HIFI, musique, bricolage, sport automobile.