

M^e STÉPHANIE LEVERT

Barreau : QC 1997

slevert@delegatus.ca

T. : 514 316-1355, poste 709

C. : 514 702-3959

Chez Delegatus depuis 2021



Mon expertise en gestion des risques et ma capacité à définir des stratégies pratiques orientées vers des solutions gagnantes guident mes clients dans la réalisation de leurs objectifs.

Biographie

Avec plus de 20 ans d'expérience dans des fonctions de direction au sein de l'industrie des technologies et de l'imagerie médicale, Stéphanie Levert est une avocate en droit des affaires passionnée par le milieu technologique. Elle est reconnue pour son expérience en fusions et acquisitions, gestion du changement, planification stratégique, gouvernance d'entreprise, et protection de la vie privée et de l'innovation.

Négociatrice axée sur les résultats, Stéphanie résout des questions complexes d'affaires grâce à sa maîtrise des aspects réglementaires et financiers, ainsi que des opérations internes d'entreprise. Au cours de sa carrière, elle a conclu de nombreuses transactions d'envergure dans le domaine des technologies de l'information de manière efficace et en minimisant les risques, tout en soutenant la croissance et les objectifs de l'entreprise.

Expérimentée dans la gestion de l'approvisionnement et des achats, Stéphanie fait preuve de souplesse dans des environnements en constante évolution. Elle établit rapidement des priorités pour atteindre les objectifs fixés et travaille aussi bien de manière indépendante qu'en équipe, grâce à ses excellentes compétences en communication. Elle est une *leader* qui a prouvé sa capacité à entretenir des relations solides avec les parties prenantes internes et externes, et une personne influente de confiance.

Domaines de pratique

- Gestion des affaires juridiques
- Fusions et acquisitions
- Technologies de l'information, IA et propriété intellectuelle
- Confidentialité, vie privée et cybersécurité
- Droit commercial

Expérience en entreprise

Stéphanie a commencé sa carrière au sein du Groupe CGI, tout d'abord en droit commercial, et ensuite en tant que directrice de l'ingénierie d'affaires. Dans ce dernier rôle, elle a supervisé la négociation de grands contrats d'impartition, privés et gouvernementaux. Elle a ensuite pris la tête du département juridique de Radialpoint, où elle a joué un rôle actif dans l'évolution des modèles d'affaires afin d'optimiser et de protéger les revenus et les avantages des ententes clients et fournisseurs, ce qui a permis de réduire les coûts juridiques globaux de plus de 80%.

Elle a ensuite pratiqué pendant 10 ans chez Intelrad Medical Systems, une entreprise mondiale de logiciels appliqués en temps réel dans le milieu de la santé. À titre de *leader* exécutif pour la fonction légale globale, elle a fourni des conseils juridiques pour des questions d'entreprise, de gouvernance et d'affaires commerciales tout en supervisant tous les aspects de la fonction juridique, la gestion des risques, les affaires réglementaires et la gestion des relations contractuelles.

Expérience en pratique privée

Après plus de 20 ans en pratique privée, Stéphanie s'est tournée vers le conseil aux entreprises. Elle a travaillé en tant que consultante exécutive, aidant les entreprises dans le cadre de fusions et d'acquisitions, en particulier en ce qui concerne la préparation, l'évaluation, l'intégration et la mobilisation reliées aux transactions. Elle a ensuite œuvré en tant que consultante en optimisation juridique et réglementaire avant de rejoindre Delegatus

Mandats significatifs

- Dirigé les acquisitions et les intégrations juridiques de plus de 20 entreprises, tant du côté acheteur que du côté vendeur, avec des entreprises privées et publiques, des investisseurs privés et des fonds d'investissement.
- Soutenu de multiples réorganisations et transactions financières, y compris un financement de 98 millions de dollars.
- Représenté des entreprises pour des transactions et des négociations dans différents pays, notamment aux États-Unis, en Australie, au Royaume-Uni, en Nouvelle-Zélande, en Afrique du Sud et au Kenya.
- Défini avec les équipes commerciales et techniques des éléments normalisés pour la négociation et le renouvellement des contrats, et raccourci les cycles de vente de 50%.
- Mise en place d'une structure pour soutenir la croissance des ventes permettant la négociation et la signature de contrats générant 4 fois les revenus initiaux, pour permettre la signature de 100 à plus de 300 clients avec la même capacité départementale.
- Augmenté le taux de rétention des clients et le taux de renouvellement des contrats à plus de 95%.
- Signé plus de 90% des contrats avec les meilleures protections du secteur.
- Mise en place de niveaux d'autorité et d'escalade pour accélérer l'approbation des contrats.
- Joué un rôle stratégique clé pour maximiser la valeur des actionnaires et mener la diligence raisonnable pour l'acquisition d'Intelrad par des investisseurs privés.

Formation

- MBA, Finance et Informatique, HEC
- Diplôme d'études supérieures en gestion, HEC • LL. B., Droit, Université de Montréal

Implication et affiliations professionnelles

- Membre du conseil de La Maisonnée