



# Didier Douziech

## Directeur Général

[www.didier-douziech.fr](http://www.didier-douziech.fr)

### EXPERIENCES CLES

#### Transformation d'organisation → Président de Leroux & Lotz Technologies (11mois) :

- La société : filiale du Groupe Altawest, de 160 employés et 40 M€ de C.A.
- Ses activités : concepteur et fabricant de chaudières biomasse et de transformation de déchets en énergie, d'usines modulaires de fabrication d'huile et de graisse et de machines spéciales de grande taille.
- Ses marchés : les secteurs de l'industrie, du chauffage urbain, de la production d'énergie électrique, du pétrole et des Energies Marines Renouvelables (EMR)
- Ma mission : réaliser une filialisation par apport partiel d'actif (APA ou carve out) de façon à créer une filiale autonome reprenant la moitié de l'effectif et une partie des activités.
- Principales actions : étude des divers moyens de restructurer la société, consultation en tant que Président du Comité d'Entreprise sur le projet de filialisation et coordination des actions administratives, financières, fiscales, juridiques et de réorganisation. Recherche de partenaires pour la future filiale avec un cabinet de Fusion & Acquisition.
- Réalisation sur le plan social : amélioration de la Qualité de Vie au Travail qui a permis de faire baisser drastiquement le nombre de personne en situation de risque psychosociaux (RPS) et qui a contribué à l'absence de conflit social malgré une opposition quasi générale au projet de filialisation.
- Réalisation sur le plan stratégique : Inspiration d'un projet de disruption digitale : développement d'une activité alliant notre expertise de concepteur de chaudières et l'exploitation des données du système de contrôle commande de nos équipements pour offrir aux exploitants de nos chaudières de nouveaux services à valeur ajoutée.

#### Transformation culturelle → Directeur Général de la filiale française du groupe allemand Westfalia Automotive (14 mois) :

- La société : SIARR WESTFALIA Automotive, 90 personnes et 19 Millions € de chiffre d'affaires.
- Ses activités : développement, fabrication et fourniture d'accessoires automobiles (attelages, faisceaux électriques, équipements de portage) à Renault, PSA et Nissan et aux réseaux « After Market » en Europe
- Ma mission : reprise en main de la société suite au départ brusque du dirigeant précédent, intégration de la société dans le groupe, renouvellement partiel du comité de direction, amélioration de l'efficacité.
- Principales réalisations : gain d'un projet de 3M€ de chiffre d'affaires supplémentaire avec PSA, augmentation de 7% du C.A. et de 3% de la marge brute de l'activité After Market, réduction de 250K€ du niveau des stocks, mise en place du Lean Management, division du nombre d'accidents du travail par 3, ...
- Rappel pour reprendre la direction générale de la société 4 ans plus tard.

#### Gouvernance mondiale → Membre du Directoire du Groupe ARO (3 ans) :

- Le Groupe : leader mondial du soudage par résistance, membre du Groupe IWKA, côté à la Bourse de Francfort, environ 700 employés, 125 M€ de C.A., 10 filiales dans le monde, basé à Château du Loir (72).
- Son marché : principalement l'industrie automobile mondiale.
- Mes fonctions : direction collégiale du groupe, membre du conseil d'administration des 10 filiales en Europe, Amérique et Asie. Encadrement de 100 personnes dans le monde. En charge de la politique Commerciale et Marketing au niveau mondial, de l'administration des ventes, du service, de la diversification (soudage laser) et du développement international.
- Principales réalisations : limitation de la baisse des prix imposée par l'industrie automobile grâce à la coordination mondiale des négociations avec les sièges des constructeurs, leurs usines et leurs intégrateurs. Contribution en 2005 au meilleur résultat financier du Groupe ARO en 23 ans. Supervision de la création de filiales en Chine (production) et en Slovaquie (service).

### SAVOIR-FAIRE

- Transformation d'organisation
- Transformation culturelle
- Transformation digitale
- Direction industrielle et d'usine
- Développement Durable
- Négociation internationale
- Marketing stratégique
- Marketing opérationnel

### METIERS

- Matériaux (verre, plastique, métal)
- Biens d'équipement
- Haute technologie
- Ingénierie
- Robotique
- Internet

### MARCHES

- Automobile (14 années)
- Energie
- Equipement de la maison
- Bâtiment
- Industrie générale
- Marine, géoscience

### LIEUX d'ACTION



### LANGUES

Français	██████
Anglais	██████
Espagnol	██████
Allemand	██████
Japonais	██████

### FORMATIONS

Ingénieur Arts&Métiers ParisTech.  
INSEAD : Advanced Management Programme, Leading Organisations in Disruptive Times, Industrial Product Marketing, Marketing in Services, Strategy in the Age of Digital Disruption. Climat et Entreprises, Lean Management, Process Com, Communication Non Violente, Spirale Dynamique, ...

## PARCOURS PROFESSIONNEL

- Depuis 2006 Dirigeant de Transition et Consultant - Gérant de MIDD SARL – Membre d'IMWI et Skills-Alliance :**
- **2023 : Directeur des Opérations**, Carbonloop, start-up du secteur des énergies renouvelables, 3 mois
  - **2022-2023 : Directeur Général** d'Helexia Agri (ex Cap Sud), filiale du Groupe Voltalia, 70 employés, constructeur et exploitant de centrales photovoltaïques (40MWc) dans le marché agricole, relance de la société suite à sa reprise à la barre du tribunal de commerce (1 an).
  - **2021-2022 : Directeur des Ressources Humaines** de iXblue, groupe de haute technologie de 150M€ de CA et 750 employés : diagnostic puis amélioration de l'expérience collaborateurs (6 mois).
  - **2021 : Directeur Transformation et Diversification** d'un fabricant de prototypes et petites séries de pièces métalliques : pénétration de nouveaux marchés, optimisation de l'organisation (3 mois)
  - **2019-2020 : Directeur Général** de SIARR, filiale du Groupe Westfalia, membre du Groupe Horizon Global (US), CA 35M€, 190 employés : gestion d'une crise de croissance et de la COVID19 (9 mois).
  - **2018-2019 : Directeur Général** de Liberty Wheels France, équipementier automobile de rang 1, C.A. 50M€, 330 employés, filiale du Groupe britannique GFG / Liberty Engineering : relance de la société suite à son rachat à la barre du tribunal de commerce, mise en place d'un système de Lean Management, accord sur les 35h, chute drastique du nombre d'accidents de travail, gain d'un 4ème client OEM, amélioration du score EcoVadis (développement durable), certification IATF (10 mois).
  - **2017 : Président** de Leroux & Lotz Technologies, secteur de l'énergie, C.A. 40M€, 160 employés, opération de scission de l'entreprise en deux par apport partiel d'actifs, amélioration de la Qualité de Vie au travail (réduction des risques psycho-sociaux (RPS)), projet de disruption digitale (11 mois).
  - **2015-2016 : Directeur des Opérations** d'AEG Power Solutions France, secteur de l'énergie : réalisation d'un PSE, restructuration et direction industrielle d'un site de 150 personnes et 25M€ de C.A., utilisation de méthodes d'intelligence collective positive pour remobiliser le personnel (8 mois)
  - **2013-2015 : Directeur Général** de SIARR, filiale du Groupe Westfalia, sous LBO, fabricant d'attelages pour l'automobile, C.A. 19M€, 90 employés : renouvellement de 50% du CODIR, relance du Lean Management, croissance de 15% du CA, baisse de 10% du stock, division par 3 du nombre d'accidents de travail, amélioration de la gestion des déchets (14 mois)
  - **2012-2013 : Directeur Industriel** du Groupe DUBUS, fabricant de machines à commande numérique pour le marché de la menuiserie industrielle, de 20M€ de CA et 130 employés, amélioration de la gestion des projets grâce au QRQC, lancement du Lean Management (1 an).
  - **2010-2011 : Directeur Industriel** de iXsea, filiale du Groupe iXblue, entreprise de haute technologie de 40M€ de CA et 200 employés, optimisation de la supply chain : planification, production, achats, stock, supervision de la mise en place d'un logiciel de Product Lifecycle Management (PLM) (9 mois).
  - **2009-2010 : Directeur Général** d'un Groupe d'édition et de distribution, secteur de l'éducation, marchés publics, 220 personnes : restructuration complète du Groupe, renouvellement du 80% du comité de direction, fusion de 4 sociétés, PSE touchant 150 personnes, réorganisation de l'offre et de la force commerciale, mise en œuvre d'une organisation commerciale multi-canal (16 mois).
  - **2008 : Directeur Général** de Technorop Industries, relance après son rachat à la barre du TdC, ½ an
  - **2007 : Business Development** dans le secteur de l'engineering automobile, Groupe SPIE (3 mois).
  - **2007 : Directeur Général** d'une filiale espagnole du Groupe d'Engineering SPIE, 110 employés, CA 20M€, 3 sites, secteur automobile : mission d'accompagnement de la cession par MBO (6 mois).
  - **2006 : Business Development**, secteur de la préservation de l'environnement, iNovatis (1an).
- Missions de diagnostic** d'entreprises, des secteurs de la haute technologie et la construction maritime (iXblue), de l'automobile (FORMATYPE) et de la filière industrielle bijoux, joaillerie, orfèvrerie (sur commande de la fédération professionnelle UFBJOP).
- 2003-2005 Membre du Directoire et Directeur Commercial & Marketing du Groupe ARO, France**
- Leader mondial du soudage par résistance, 700 employés, 125 M€ de C.A., 10 filiales et 30 agents dans le monde, membre du Groupe IWKA côté à la Bourse de Francfort.
  - Contribution au meilleur résultat financier de l'histoire du Groupe à l'époque.
- 2002 Directeur Délegué de la filiale anglaise du Groupe ARO**
- 12 personnes et 4,5 Millions € de chiffre d'affaires, 900K€ de pertes depuis 3 ans
  - Redressement de la société devenue bénéficiaire depuis 2003.
- 2000-2001 Fondateur et dirigeant de la start-up Internet Ellorâ S.A.S. au capital de 53.360 Euros, France**
- 1996-2000 Directeur de Charles André SA, miroiterie industrielle du Groupe Saint-Gobain,**
- Réorganisation complète de ce site de 100 employés et 15M€ de chiffre d'affaires
- 1994-1996 Responsable Commercial & Marketing / Clientèle asiatique de Sekurit St-Gobain, Allemagne**
- Pénétration commerciale de toutes les usines automobiles japonaises d'Europe occidentale
- 1990-1994 Responsable du Département Vitrage Automobile de Nihon Saint-Gobain K.K., à Tokyo**
- 1990-1991 Responsable Marketing du bureau de Représentation du Groupe Saint-Gobain à Tokyo.**
- 1986-1990 Responsable des Etudes Informatiques de Saint-Gobain Emballage, basé à La Défense.**
- 1984-1986 Ingénieur informaticien** à l'agence du Crédit Lyonnais de Tokyo.
- 1983-1984 Service militaire dans l'Armée de l'Air en tant qu'analyste – programmeur.**