



Didier DOUZIECH

Dirigeant de Transition International

Détails et références sur
www.didier-douziech.fr

OFFRE DE SERVICES

DIRECTION GENERALE

Savoir-faire :

- Création, reprise, fusion et redressement d'entreprises.
- Intégration de la Performance Globale dans la stratégie et le management de l'entreprise.

Expériences clés :

- Président de Leroux & Lotz Technologies, entreprise du secteur de l'énergie, 160 employés, 40M€ de CA.
- Membre du Directoire de ARO, groupe industriel international de 700 personnes.
- Membre du conseil d'administration de ses 10 filiales en Europe, Amérique et en Chine.
- Directeur Général de SIARR, filiale française du groupe allemand WESTFALIA AUTOMOTIVE, 90 empl, 19M€ de CA.
- Directeur Général d'un groupe d'édition et de distribution multi-canal dans le secteur de l'éducation, 220 employés
- Directeur Général d'un fabricant de machines : relance suite à son rachat à la barre d'un Tribunal du Commerce.
- Création d'une start-up internet.

DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Savoir-faire :

- Définition et mise en œuvre de stratégies de développement sur le plan mondial.
- Pénétration de marchés à l'export.
- Reprise, fusion et redressement de filiales étrangères.

Expériences clés :

- Création de l'activité vitrage automobile du Groupe Saint-Gobain au Japon.
- Création pour le groupe ARO de sa filiale de production en Chine et d'une filiale commerciale et de service en Slovaquie.
- Redressement de la filiale anglaise d'ARO.
- Direction d'une filiale espagnole du Groupe SPIE durant sa cession par MBO (100 personnes, 20M€ de CA).
- Ouverture du marché automobile anglais pour une filiale du groupe SPIE.
- 10 années en poste à l'étranger : Japon, Allemagne, Angleterre, Espagne.

DIRECTION INDUSTRIELLE et D'USINE

Savoir-faire :

- Direction de site de fabrication de pièces en petite et moyenne série, de biens d'équipement et de production en continu.
- Gestion de projets d'investissement lourds.
- Restructuration d'usines.
- Lean Management.
- Présidence du C.E. et du C.H.S.C.T.
- Gestion de conflits sociaux.

Expériences clés :

- Directeur d'une miroiterie industrielle du Groupe Saint-Gobain (100 personnes, 15M€ de C.A.)
- Directeur industriel d'IXSEA (Groupe IXBLUE)
- Directeur industriel du Groupe DUBUS
- Directeur des Opérations d'AEG Power Solutions France

DIRECTION COMMERCIALE & MARKETING

Savoir-faire :

- Distribution multi-canal au niveau mondial : VPC, e-commerce, réseau de VRP, commerciaux grands comptes et par zone, filiales et d'agents.
- Définition et mise en œuvre de stratégies commerciales et marketing.
- Marketing industriel : pilotage de la R&D, développement produits, stratégie prix, ...

Expériences clés :

- Directeur Commercial & Marketing du Groupe ARO de 120 Millions d'€ de C.A.
- Responsable commercial et marketing de Sekurit Saint-Gobain International en charge des clients automobiles japonais et coréens
- Plusieurs directions générales à dominante commerciale

MISSIONS DE DIAGNOSTIC

Savoir-faire :

- Diagnostic intégral d'entreprise (hors finances)
- Diagnostic de la Supply Chain

Références :

- Groupe IXBLUE.
- Fédération professionnelle UFBJOP.

FORMATIONS et COMPETENCES LINGUISTIQUES

- Ingénieur ENSAM
- INSEAD AMP (Advanced Management Programme).
- Anglais et espagnol : courants.
- Allemand et japonais : pratique professionnelle.
- Praticien diplômé en Process Communication®.
- Diverses formations au Lean Management.

DOMAINES D'EXPERIENCE

- **Métiers** : matériaux (verre, plastique, métal), biens d'équipement, haute technologie, robotique, composants, ingénierie, développement durable, Internet, distribution multi-canal, ...
- **Marchés** : industrie automobile (12 années), électronique, bâtiment, équipement de la maison, marine, énergie, collectivités territoriales, éducation, luxe ...

EXPERIENCES CLES de Didier DOUZIECH

- **Président de Leroux & Lotz Technologies (2017 – 11mois) :**
 - **La société :** filiale du Groupe Altawest, de 160 employés et 40 M€ de chiffre d'affaires,
 - **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.
 - **Autres réalisations :** 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. 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.
- **Directeur général d'une filiale espagnole du Groupe d'Engineering SPIE (2007 – 6 mois) :**
 - **La société :** SPIE AUTOMOTIVE SYSTEMS, employant 110 personnes et réalisant 20 M€ de C.A., concepteur et fabricant de systèmes de manutention automatisée.
 - **Son marché :** l'industrie automobile mondiale et diverses industries
 - **La mission :** faciliter la cession de cette filiale aux cadres de l'entreprise et au capital risqueur VALCAPITAL.
 - **Principales réalisations :** j'ai d'abord amélioré la gestion de l'entreprise pour la rendre plus présentable à l'investisseur : réduction d'effectif, amélioration du « cash management », contrôle des offres de prix. J'ai ensuite géré la société durant les 3 mois de "due diligence" et de négociation, dans un contexte de conflit entre la stratégie de développement des futurs dirigeants et la rigueur imposée par le groupe que je représentais. Le succès de cette mission m'a permis d'en réaliser une deuxième pour le Groupe SPIE.
- **Membre du Directoire du Groupe ARO, leader mondial du soudage par résistance (2003-2005) :**
 - **Le Groupe :** membre du Groupe IWKA, côté à la Bourse de Francfort, environ 700 employés, 120 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 :** j'ai limité 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. Cette action a contribué en 2005 au meilleur résultat financier du Groupe ARO en 23 ans. J'ai aussi supervisé la création de filiales en Chine (production) et en Slovaquie (service).
- **Directeur général d'un groupe d'édition et de distribution multi-canal (2010-2011 – 17 mois) :**
 - **Le Groupe :** environ 220 personnes et 17M€ de CA, constitué au départ de 4 sociétés, 3 réseaux de VRP et 1 société de VPC assurant l'édition de jeux éducatifs, l'achat de livres, jeux et équipements de crèches, maternelles et écoles, ainsi que la logistique, le marketing, la vente et le SAV par téléphone et les réponses aux appels d'offres.
 - **Son marché :** tous les lieux d'accueil d'enfants et les collectivités territoriales
 - **La mission :** réorganisation et relance du groupe en perte financière depuis 10ans.
 - **Principales réalisations :** renouvellement de 80% du comité de direction, fusion des 4 sociétés en 1 seule, renouvellement de l'offre produits, mise en place de la distribution multi-canal (réseau de VRP, VPC, e-commerce), reprise en main de la gestion du stock, organisation et négociation d'un plan social touchant 150 personnes.
- **Directeur d'une miroiterie industrielle du Groupe SAINT-GOBAIN (1996-2000) :**
 - **La société :** CHARLES ANDRES S.A.S., fabricant de miroirs et façonnage de produits verriers, environ 100 employés, chiffre d'affaires de 15M€, située à Joué Les Tours (37).
 - **Ses marchés :** industrie du meuble (principal client : IKEA), grandes surfaces de bricolage, bâtiment, export à 30%.
 - **Mes fonctions :** en charge de la production, la maintenance, les achats, la logistique et les relations humaines.
 - **Principales réalisations :** maintien de la situation bénéficiaire de l'usine, malgré l'arrêt de la seule ligne de produits bénéficiaire et une situation sociale très tendue, en renouvelant 30% de l'activité, en réduisant l'effectif de 20% et en instaurant une démarche de progrès permanent basé sur le « lean manufacturing », avec des chantiers 5S, SMED, TPM, ...
- **Directeur industriel d'IXSEA, entreprise de haute technologie (2011-2012 – 9 mois) :**
 - **La société :** filiale du Groupe IXBLUE, 40M€ de CA, 200 employés, fabriquant de centrales inertielles optiques, de systèmes acoustiques de positionnement sous-marin et de sonars.
 - **Son marché :** la marine, l'offshore, la géophysique, le spatial, la défense,...
 - **La mission :** audit des supply chains des sites industriels, puis amélioration de leur efficacité, mise en place d'un plan d'optimisation de la production, d'une dizaine de chantiers 5S et d'un plan de rationalisation des achats (obtention d'une économie annuelle de 180K€) et supervision du projet informatique Product Life Management du Groupe IXBLUE. Suite à cette mission, le Groupe m'a confié une mission d'audit du fonctionnement d'une autre filiale.