



# Didier DOUZIECH

## Dirigeant de Transition International

Détails et références sur  
[www.didier-douziech.fr](http://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 :

- 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.
- Redressement de la filiale anglaise d'ARO.
- 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.

#### 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

#### MISSION DE DIAGNOSTIC

##### Savoir-faire :

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

##### Références :

- Groupe IXBLUE.
- Fédération professionnelle UFBJOP.

#### 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.
- 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 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

#### 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

- **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 délégué d'ARO WELDING LTD au Royaume Uni (2002 – 1 an) :**
  - **La société :** filiale anglaise du Groupe ARO, de 12 personnes et 4,5 Millions € de chiffre d'affaires.
  - **Ses activités :** Vente d'équipements de soudage par résistance et services de maintenance sur site, de SAV et de formation.
  - **Ma mission :** direction générale et redressement de l'entreprise, embauche puis formation de la nouvelle équipe dirigeante.
  - **Principales réalisations :** redressement de la société par le renouvellement des lignes de produit, de la politique des prix et de 90% du personnel et par la délocalisation de la production. Résultats financiers : société bénéficiaire depuis 2003 après 900 K€ de perte annuelle de 2000 à 2002.
- **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.
- **Directeur industriel du DUBUS, fabricant de machines à commande numérique (2012-2013 – 13 mois) :**
  - **La société :** environ 20M€ de CA, 130 employés.
  - **Son marché :** menuiserie industrielle, fabricant de portes et de fenêtres en aluminium, PVC et bois.
  - **La mission :** réalisation des affaires en cours de 200K€ à 2M€ chacune, réorganisation des services industriels, recrutement et accompagnement de 6 chefs de services, négociation et mise en place d'un accord de flexibilité des horaires de travail, standardisation et modularisation des machines, définition et mise en place de processus, relance de la démarche PDCA (Plan Do Check Act) et mise en place du QRQC (Quick Response Quality Control) sur toutes les affaires.
  - **Exemple d'impact de ces mesures :** tenue des délais et des coûts de réalisation de la machine du principal client à 800K€, après plusieurs mois de retard et un dérapage de dizaines de milliers d'euros sur la précédente.