



Didier DOUZIECH

Offre de service

Détails et références sur
www.didier-douziech.fr

Cliquer sur les liens
pour en savoir plus

DIRECTION GENERALE DE TRANSITION A IMPACT

Savoir-faire :

- Transformation des organisations : redresser, réorganiser, restructurer, croissance interne, croissance externe
- Transformation culturelle : donner du sens, mobiliser, internationaliser, harmoniser les différences
- Transformation d'activité : management à Impact positif, anticipation ou réaction à la disruption de l'activité, intégration de nouvelles solutions digitales

Expériences clés de présidence et direction générale d'entreprises (parmi une dizaine d'expériences) :

- Président de Leroux & Lotz Technologies, entreprise du secteur de l'énergie, 160 employés, 40M€ de CA.
- Directeur Général de Liberty Wheels France : relance suite au rachat à la barre du Tribunal du Commerce, 340 salariés
- Membre du Directoire de ARO, groupe industriel international de 700 personnes, 120M€ de CA.
- 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
- Création d'une start-up internet.

AUTRES SAVOIR-FAIRE

RESSOURCES HUMAINES

Savoir-faire :

- Transformation culturelle
- Amélioration des compétences managériales
- Amélioration de la QVCT
- Prévention des Risques Psychosociaux
- Présidence de CSE
- Négociations avec les IRP
- Gestion des conflits sociaux.

Expériences clés :

- DRH du Groupe iXblue, groupe de haute technologie de 150M€ de CA et 750 employés : diagnostic puis amélioration de l'expérience collaborateurs (6 mois).
- Présidence des CSE ou CE de 9 entreprises

DIRECTION INDUSTRIELLE

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.

Expériences clés :

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

COMMERCIAL & MARKETING

Savoir-faire :

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

Expériences clés :

- Directeur Commercial & Marketing du Groupe ARO de 120 Millions d'€ de C.A, création de ses filiales en Chine et en Slovaquie.
- Création de l'activité vitrage automobile du Groupe Saint-Gobain au Japon.
- Responsable commercial et marketing de Sekurit Saint-Gobain International, basé en Allemagne, en charge des clients automobiles japonais et coréens

FORMATIONS et COMPETENCES LINGUISTIQUES

- Ingénieur Arts & Métiers Paris Tech
- 5 Formations à l'INSEAD : Advanced Management Programme, Transformation des organisations, Marketing industriel, Digital
- Anglais et espagnol : courants (direction d'entreprises dans ces pays). Allemand et japonais : pratique professionnelle.
- Praticien diplômé en Process Communication®, formation à la Spirale Dynamique, à la Communication Non Violente
- Lean Management : Lean Management pour dirigeants, A3, 5S, Value Stream Mapping, Management visual, ...
- Climat et entreprise, Résilience climatique, Permaculture (mise au point d'une application au management)

DOMAINES D'EXPERIENCE

- **Métiers** : énergies renouvelables, matériaux (verre, plastique, métal), biens d'équipement, haute technologie, robotique, ingénierie, développement durable, Internet, distribution multi-canal, ...
- **Marchés** : industrie automobile (12 années), électronique, bâtiment, équipement de la maison, marine, énergie, collectivités territoriales, agriculture, 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 de SIARR WESTFALIA Automotive (2013-2015 – 14 mois) :**
 - **La société :** filiale du groupe allemand WESTAFALIA Automotive, 90 personnes et 19 Millions € de C.A.
 - **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 de travail par 3.
 - **Signe de réussite :** le client m'a contacté les années suivantes à 3 reprises pour d'autres missions et en Novembre 2019 j'ai repris la direction générale de SIARR.
- **Membre du Directoire du Groupe ARO, leader mondial du soudage par résistance (2003-2005 – 3 ans) :**
 - **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 d'une miroiterie industrielle du Groupe SAINT-GOBAIN (1996-2000 – 4 ans) :**
 - **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 des Ressources Humaines du Groupe iXblue (2021-2022 – 6 mois) :**
 - **Le contexte :** Groupe international de 750 employés, 150 Millions € de C.A., en forte croissance.
 - **Les activités du Groupe :** fabrication et commercialisation de produits de haute technologie pour les marchés mondiaux maritime, de l'offshore, de la géoscience, de l'espace et de la défense
 - **Ma mission :** suite à une mission de directeur industriel dans ce groupe en 2010-2011, mission relais de remplacement de la DRH dans un contexte de préparation de la cession de l'entreprise, en charge du volet RH de la due diligence, responsable de toutes les fonctions RH (paie, recrutement, formation, relations avec les IRP, dossiers juridico-sociaux, ...), modernisation de la gestion des ressources humaines.
 - **Principales réalisations :** diagnostic de la fonction RH suite à un audit des 10 sites français, amélioration du dispositif de préservation de la santé et de la sécurité du personnel, en particulier animation d'une dizaine d'ateliers de formation pour managers sur les risques psychosociaux, pilotage de la conception d'une nouvelle organisation pour accompagner le changement d'échelle d'un site industriel, lancement de projets d'amélioration de l'expérience collaborateurs, dont l'intégration des nouveaux employés, l'organisation du travail hybride, l'implication du personnel dans la démarche RSE par l'animation d'ateliers « Fresque du Climat ».