

Frédéric DEVERGNE
20, rue Sibuet – F-75012 Paris
+ 33 (0) 6 08 87 98 02

fdevergne@yahoo.fr

<https://www.linkedin.com/in/fredericdevergne>

Ingénieur Arts et Métiers (ENSAM)

Mastère Finance (ESSEC)

Anglais: bilingue (TOEIC 970/990)

Allemand & Suédois: courant

Russe: débutant



DIRECTEUR DE CENTRE DE PROFITS INDUSTRIEL FRANCE ET INTERNATIONAL

- ✓ Définir les objectifs de l'entreprise et garantir leur atteinte par le développement de l'engagement des Hommes et par une délégation structurée au sein du CODIR
- ✓ Optimiser la capacité de production en ajustant les méthodes de travail, les moyens humains et matériels dans une optique Sécurité-Qualité-Coût-Délai
- ✓ Associer le CODIR à l'élaboration budgétaire et mettre en place une communication managériale pour piloter la performance industrielle et commerciale

2016 INNORTEX (startup - équipementier automobile de rang 2, CA 3 M€, 24 personnes)

Directeur des Opérations, 2 sites industriels, régions Pays de Loire et Rhône Alpes

Management: Définir clairement les rôles et responsabilités de chacun - Recréer un climat positif et entreprenant au sein des équipes

Réalisations: Finaliser la mise au point de la ligne de production - Fixer la définition des produits et leurs paramètres de fabrication - Recentrer la stratégie commerciale sur quelques clients et produits

Résultats : Augmentation du carnet de commandes de 2,4 M€ en 4mois dans la perspective d'une cession à court terme de l'entreprise par les actionnaires

2011 - 2016 VEOLIA RECYCLAGE ÎLE DE FRANCE, Groupe VEOLIA (CA 23 Mds€)

2014 - 2016 **Directeur Commerce B to B, filière valorisation déchets industriels, 6 commerciaux**

Management: Constituer l'équipe commerciale et définir ses objectifs - Mettre en place les outils de suivi mensuel et un management participatif

Réalisations: Etudier un nouveau business model de gestion des déchets en zone semi-rurale - Définir l'organisation commerciale - Développer et fidéliser un portefeuille de clients industriels

Résultats: 1,1 M€ de CA en renouvellement de contrats et 0,9M€ de CA avec des nouveaux clients

2011 - 2014 **Directeur de SOMOVAL (filiale VEOLIA), CA 26 M€, 100 personnes, région Ile de France**
Site industriel: incinération (3x8, 7jours/7), tri, compostage, 4 centres de transit logistique

Management: Harmoniser les objectifs individuels et collectifs des collaborateurs du site - Mettre en place un management participatif - Favoriser la communication entre les services - Gestion des IRP

Réalisations: Augmenter le taux d'internalisation des opérations - Améliorer la disponibilité des installations - Repenser la relation client sur un nouveau modèle de répartition des gains

Résultats: Croissance de 9% de l'EBITDA 2012/2011 et de 18% 2013/2012 - La confiance avec le client clé est restaurée dès la première année

2007 - 2010 TOUAX DIVISION MODULAIRE, Groupe TOUAX (CA 350 M€)

Production, location et vente de bâtiments modulaires pour BTP, Collectivités, Industries

2008 - 2010 **Directeur stratégie et projets internationaux, région Ile de France**

Stratégie: Choisir de s'implanter commercialement et industriellement au Moyen Orient, Balkans et Russie (zones à fort potentiel) - Réaliser des études de marché - Identifier des partenaires locaux

Réalisations: Piloter les appels d'offres hors UE depuis l'usine tchèque et l'usine française - Développer un produit « flat-pack » pour faciliter l'export - Auditer et optimiser les processus opérationnels des agences commerciales Touax France - Augmenter la production de l'usine tchèque en externalisant la fabrication des composants - Simplifier la gamme produits tchèque et renégocier les tarifs fournisseurs

Résultats: Croissance de 35% en 3 mois de l'assemblage quotidien de l'usine tchèque et réduction de 13% de ses prix de revient de fabrication - Deux partenaires clés (dans les Balkans et au Moyen-Orient) s'impliquent avec nous jusqu'à ce que la crise de 2008 mette fin, en 2010, à tous nos efforts partagés d'investissement

Directeur de TOUAX CONSTRUCTION MODULAIRE, CA 20 M€, 90 personnes, région Centre
Création d'une filiale industrielle, des produits et du process de fabrication

Management: Recruter tout le personnel via Pôle Emploi et les cabinets de reclassement, en bénéficiant de formations de reconversion si besoin (en particulier pour les soudeurs et peintres)

Réalisations: Créer de toute pièce une usine pour fabriquer des constructions modulaires - Mettre en place un assemblage Lean Manufacturing - Gérer contractuellement les fournisseurs et les sous-traitants

Stratégie: Offrir une gamme de produits innovante et standardisée pour faciliter la gestion opérationnelle en agences

Résultats: Passage en 2 équipes un an après la décision de construire le site - 90 personnes recrutées (cadres, ouvriers, techniciens) - Au moins 1 contrat fournisseur signé pour chaque type de composants

2006

SEGULA MANUFACTURING (sous-traitant aéronautique de rang 1)

Directeur d'Etablissement aéronautique, CA 15 M€, 230 personnes, région Picardie
Production de sous-ensembles (plancher, parties de fuselage) pour Airbus et Dassault

Management: Redynamiser l'ensemble des collaborateurs après la phase de dépôt de bilan de l'entreprise - Mettre en place un management participatif - Gestion des IRP

Réalisations: Garantir les livraisons à Airbus en poursuivant la production et rééquipant en outils les équipes - Assurer la pérennité du site

Résultats: Attribution et lancement de deux nouveaux projets pour Airbus et Dassault - Mise à jour des prix de revient de fabrication et augmentation des prix de vente

2004 - 2006 MB AUTOMOTIVE (équipementier automobile de rang 1, CA 305 M€, 2000 personnes)

Directeur d'Etablissement automobile, CA 96 M€, 540 personnes, région Lorraine
Production grande série de carters en aluminium injectés sous pression (4x8, 6jours/7)

Management: Mettre en place un management participatif - Gestion des IRP

Réalisations: Créer un service logistique avec réunions mensuelles PIC/PDP - Evoluer d'un site précédemment intégré à l'organisation industrielle de PSA vers un site en mode « client-fournisseur » - Diminuer les coûts de fabrication - Augmenter la qualité et les rendements - Réorganiser le site en Unités Élémentaires de Production - Développer l'autocontrôle aux postes de travail

Résultats: Gain de 8 points du Taux de Rendement Synthétique (TRS) des installations - Réduction du stock matière première de 4 à 2 jours et des encours de 5 à 2 jours - Réduction des intérimaires de 150 à 120 par / productivité et / qualité - Lancement en fabrication série des carters Daimler-Chrysler

1997 - 2003 ERNST & YOUNG CONSULTING

Directeur de mission Manufacturing / Supply Chain

Piloter des projets d'amélioration continue et Lean Manufacturing, en mode collaboratif avec les équipes clientes, dans différentes industries (secteurs: aéronautique, automobile, biens d'équipement, chimie, textile) afin d'accroître leurs performances industrielles et financières

1992 - 1997 RENAULT (CA 41 Mds€)

1996 - 1997 **Responsable du Groupe Amélioration Performance du Montage de l'usine de Flins**

1992 - 1996 **Ingénieur Méthodes**, implémentation de process Lean Manufacturing dans deux usines

1990 - 1992 BUREAU VERITAS (VSNE 16 mois à Göteborg - Suède)

FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

2013 Cycle Veolia Entrepreneurship à l'IMD Lausanne

1995 Cycle Renault Management à l'INSEAD Fontainebleau

AUTRES ACTIVITES

Collection de bandes dessinées, sports de combat (jiu-jitsu, boxe), apprentissage langues étrangères