

Christophe PARENT
45 ans (22/11/1964), Marié, deux enfants,
Mobile : 06 08 47 77 14,
Email : mail@christopheparent.com
site : www.christopheparent.com



Curriculum Vitae



*Projet de reprise par LBO d'une entreprise PME-PMI, BtoB, à fort contenu technologique.
Etude d'entreprises seul ou avec fonds d'investissements.*

2008-2009 PROJET DE REPRISE D'ENTREPRISE.

- Création de la société ACTYES: conseil et accompagnement de dirigeants et de fonds d'investissements, dans le cadre de société sous LBO ou ayant un processus de transmission en cours.
- Exemples d'entreprises approchées: sociétés CA 5M€ à 50M€ du secteur équipementier ferroviaires, sociétés CA 5M€ à 25M€ du secteur aéronautique, société CA 35M€ du secteur médical, société CA 5M€ de systèmes de sécurité. Un projet de reprise d'une entreprise BtoB, CA 12M€ très avancé en 2008, finalement arrêté à la veille du closing.



Equipementier ferroviaire, Numéro 2 mondial. Activités portes, pantographes, climatisation, freinage, électronique, services. 3000 personnes, 20 usines dans le monde, CA 620M€, résultat net 12%

2005-2007 DIRECTEUR AMELIORATION CONTINUE Groupe

- Revues des offres, clients ALSTOM, SIEMENS, BOMBARDIER, SNCF, RATP, DB, TRENITALIA, RENFE, interfaçage aux Clients sur les projets sensibles au plan technique, qualité ou financier.
- Mise en place d'une organisation et de revues périodiques de projets.

2004-2005 DIRECTEUR GENERAL – FAIVELEY Amiens

- Filiale française de 350 personnes réalisant des Systèmes de freinage en première et deuxième monte, chiffre d'affaires de 77M€, basée à Amiens et Roissy.
- Technologies, mécanique, assemblage, pneumatique, hydraulique, électronique.
- Restructuration : Plan social concernant 57 personnes et fermeture du site de Roissy.
- Développement des ventes de +30% en France et à l'export, notamment avec les clients ALSTOM et SNCF
- Retournement de l'entreprise avec un Résultat net de 15% en 2006, puis 18% en 2007.



*Equipementier ferroviaire, Numéro 2 mondial. Activités freinage et services.
1500 personnes réparties sur 10 usines dans le monde, CA 300M€, résultat net 13%.*

2003-2004 DIRECTEUR INDUSTRIEL Groupe

- Participation au processus de cession de SAB WABCO à FAIVELEY dans le cadre d'un LBO.
- Réalisation de transferts industriels, sous-traitance et achat en Europe de l'Est, Chine et Inde.
- Mise en place de best practices Achat, Logistique, Fabrication, Gestion de Projet et Qualité.

2001-2003 DIRECTEUR GENERAL – SAB WABCO France

- Filiale de 350 personnes réalisant des Systèmes de freinage en première et deuxième monte, chiffre d'affaires de 55 M€, basée à Amiens et Roissy. Président du Conseil d'Administration.
- Filiale autonome en terme de Production, R&D, Achats, RH, Finance et Ventes.
- Réorganisation des structures Industrielles, Achats, Techniques et Projets commerciaux. Réduction des coûts permettant une hausse de 5% du Résultat net de l'entreprise (qui était en perte en 2000)



Equipementier automobile de premier rang, activités climatisation, électronique, sécurité habitacle, éclairage, embrayage, essuyage, alternateurs, matériaux de friction. 72000 personnes, 120 usines, CA 9,2Md€, Résultat net 4% en 2001.

1999-2001 RESPONSABLE DE PRODUCTION

- Site d'Abbeville, fabrication serrures de portes, 600 personnes, CA: 61 M€. Résultat net 4%.
- Encadrement 200 personnes, flux tendu en 3/8. Process d'assemblages manuels et automatisés de dépose, pliage, vissage, rivetage, assemblage et tests.
- Clients PSA, RENAULT, NISSAN, GENERAL MOTORS, MERCEDES, VOLVO

1996-1999 RESPONSABLE SYSTEME DE PRODUCTION

- Branche Sécurité Habitacle, couvrant 12 sites sur 4 continents, processus: usinage, assemblage, sertissage, peinture, emboutissage, assemblage et test automatiques
- Expert en Lean Manufacturing et formateur pour l'ensemble des sites de la Branche, animateur de chantiers HOSHIN, 5S, TPM, SMED, KANBAN.
- Mise en place de gestion de Projet, de méthodologies Qualité ISO 9001 et ISO 14001, amélioration de processus achats et industriels, transferts d'activités de sites à sites et mise en place de sous-traitance, définition des principaux investissements industriels.

1993-1996 RESPONSABLE DE PRODUCTION

- Site de Dijon, fabrication d'antivols de direction et de verrous de portes
- 130 personnes - CA: 23 M€, résultat net 20%. Encadrement 100 personnes. Flux tendu en 2/8. Processus d'assemblages manuels et également processus automatisés de dépose, sertissage, vissage, assemblage et tests. Clients tous sites Citroën dans le monde.



Petite structure commerciale de 10 personnes, filiale d'un des leaders du marché Electronique Européen, focalisée sur le Marché France et Benelux. Chiffre d'affaires de 10 M€ et résultat net de 10%.

1990-1993 RESPONSABLE COMMERCIAL – France & Benelux

- En charge des ventes en France et au Benelux pour les produits hyperfréquence, semi-conducteurs, composants et radars. Démarrage des activités: chiffre d'affaires passé de 0,2M€ à 1,5M€
- Marchés consumer, industriel, télécommunications, militaire aéronautique et spatial : principaux clients ALCATEL, THOMSON, DASSAULT, MATRA, PSA, RENAULT, SFIM, SAGEM
- Exposant lors des salons Hyper 1991, Componic 1991 et Cable & Satellite 1992 (UK)



*Thomson Semi-conducteurs, Division Hybrides et Micro-ondes
Filiale du Groupe Thomson basée à Paris, 250 personnes - CA: 21 M€. Résultat net 11%.*

1988-1990 RESPONSABLE DE PRODUCTION

- Composants et systèmes électroniques moyenne série pour les télécoms civiles et militaires
- Encadrement: 40 personnes. Assemblage électromécaniques, test de composants, cabine de peinture
- Participation aux salons Hyper et Componic 1988, 1989 et 1990

1987-1988 INGENIEUR R&D - Scientifique du Contingent

- Responsable de marchés d'étude électroniques hyperfréquence pour application aéronautique et spatiale
- Responsable technique de la qualification spatiale et militaire d'isolateurs intégrables

Formation :



INGENIEUR

- Ecole Supérieure d'Ingénieurs en Génie Electrique (ESIGELEC - 1987)
 - Option électronique, télécommunication et hyperfréquences
 - Stages société SAXBY : Usinage à commande numérique, société THOMSON : Conception et réalisation d'un banc de test automatique.
- Formation CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires) en juin 2007

Activités:



Association des Industries Nouvelles de la Région d'Amiens

2003- 2007 **PRESIDENT DE L'AINRA**

- Association regroupant les dirigeants des 16 principales sociétés industrielles d'Amiens : ATX, CARBONE LORRAINE, DUNLOP, FAIVELEY, GOODYEAR, JPR, NESTLE, PLASTIC OMNIUM, PROCTER & GAMBLE, VALEO, WHIRLPOOL,.... Echanges, benchmarks et réunions régulières entre les différents dirigeants. Interlocuteur du Préfet, de la DRIRE, du Président d'Amiens Métropole, de la CCI et du MEDEF.



MB-Entreprendre



2008- 2009 **CLUBS D'ENTREPRENEURS ET INVESTISSEURS**

- Créateur et Animateur du club de repreneurs CRA d'Amiens (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Membre du club de repreneurs Medef de Rouen.
- Membre associé de MB Entreprendre, Association de Directeurs Généraux expérimentés, partenaire des fonds d'investissement pour des opérations de rachat d'entreprises, des missions de conseil ou de redressement d'entreprises.

Divers :

- Jogging, Natation, Dessin, Peinture,
- Bonne pratique de l'informatique
- Anglais courant