

Sébastien Haulet

11 Avenue Destouches, 78600 Maisons Laffitte, France
Tel. : +33 6 19 18 50 81 / Email : sebhautet@icloud.com
47 ans, marié, 3 enfants



Direction Générale – Services à l'industrie dans un environnement international
23 années d'expériences réussies de pilotage et développement de centres de profits à l'international, dont 10 dans un environnement sous LBO
Expert en croissance (Greenfield & M&A) et en conduite de changements

Depuis Octobre 2017 : DG de transition société de cosmétiques Digital Native Edition

Paris, France

Commercialisation de produits de beauté à travers différents canaux de vente (coiffeurs, salons de beauté, Internet, ...) en France et en Afrique. www.hapsatousy.com

Sept 2016 - Sept 2017 : Directeur du Business Développement global, ALGECO

Paris, France

▪ **Missions :**

Recenser et lancer de nouveaux produits ou marchés en Europe.

▪ **Actions / responsabilités :**

En lien avec les 4 régions européennes du groupe et avec une équipe dédiée, j'ai recensé, testé et lancé des projets de croissance innovants puis les ai transférés dans ces unités opérationnelles.

▪ **Principales réalisations :**

Accord avec une société turque pour la fourniture en UE de modules compétitifs, support au projet de maisons modulaires (www.ilkehomes.co.uk), support aux entités opérationnelles sur des projets complexes notamment en Allemagne (besoins des réfugiés), Europe Centrale (centrale nucléaire en Hongrie) et Russie (place de marché Internet).

Août 13 - Août 16 : VP & DG, Région Centre USA, ALGECO / Williams Scotsman

Denver, CO, USA

▪ **Missions :**

DG de la région Centre USA : augmenter les prix et optimiser les coûts, introduire aux US des modules de type européens.

▪ **Actions / responsabilités :**

Couvrant jusqu'à 35 agences dans 30 états, je reportais au CEO Amérique du Nord de la société. J'assurais la gestion de 8 collaborateurs en direct et plus de 200 sur le terrain.

▪ **Principales réalisations :**

L'EBITDA a cru de 27% entre 2014 et 2016, sous l'effet des actions sur les prix et les coûts. Le revenu total de la région a progressé de 4,7% à \$110 M en 2016

Les modules européens ont été introduits avec succès dans plusieurs Etats, après avoir été adaptés pour être homologués en coopération avec le bureau d'étude Williams Scotsman.

Octobre 07 - Juillet 13 : DG, ALGECO Europe de l'Est et Scandinavie

Prague, Rép. Tchèque

▪ **Missions :**

Gérer la Pologne et la République Tchèque où ALGECO était implanté avant 2007. Lancer et développer l'activité ALGECO dans d'autres pays de la région.

▪ **Actions / responsabilités :**

J'ai mis en place une équipe de management régionale basée à Prague, intégrant les grandes fonctions nécessaires au support de la croissance sur cette région, y compris un centre de compétence comptabilité et reporting pour les 9 pays de la région. J'ai piloté la rentabilité, les investissements, la croissance, les ouvertures de pays, les recrutements...

▪ **Principales réalisations :**

La couverture régionale ALGECO est passée à 9 pays à fin 2012, avec l'ouverture en « Greenfield » de la Russie, l'Ukraine, la Finlande, la Suède et la Roumanie. L'implantation en Hongrie fait suite à une acquisition. De 2008 à 2012 le chiffre d'affaires a progressé de 26M€ à 32M€ et la marge commerciale de 17,6M€ en 2008 à 22M€ malgré un contexte de crise économique.

Octobre 04 - Septembre 07 : Directeur du réseau Transport Route Europe de l'Est, DG GEFCO Hongrie

Budapest, Hongrie

▪ **Missions :**

Homogénéiser les actions, les processus et le reporting pour les 8 pays de cette région (Russie, Turquie, Roumanie, Pologne, République Tchèque, Slovaquie, Hongrie, Autriche) dans leur composante transport route, lots complets et groupage ; lancer une filiale transport GEFCO en Hongrie, multi-métiers, (transport route, logistique, transport de véhicules, affrètement aérien et maritime).

▪ **Actions / responsabilités :**

J'assurais la responsabilité matricielle sur les référents transport route des pays concernés.

▪ **Principales réalisations :**

J'ai créé filiale de GEFCO. A mon départ de Hongrie celle-ci comptait plus de 20 employés pour plus de 10M€ de CA, une plateforme de groupage à Budapest et un atelier de montage de tractions. J'ai par ailleurs piloté et organisé le développement des autres filiales.

Janvier 94 à Septembre 04 : Directeur Général Europe de l'Est et du Nord, Giraud International

Giraud, un transporteur devenu logisticien suite à des acquisitions, opérait une flotte de plus de 3000 véhicules, et plus de 1 million de m² d'entrepôts en Europe.

▪ **Missions :**

Permettre au groupe Giraud d'asseoir son développement en Europe de l'Est et du Nord en répondant aux besoins locaux et opportunités.

▪ **Actions / responsabilités :**

Je supervisais l'action des DG de pays et représentais ces pays au COMEX Europe.

▪ **Principales réalisations :**

J'ai ouvert en 1994 puis dirigé jusqu'en 1996 le bureau de représentation en Russie. J'ai ouvert en 1998 puis dirigé jusque fin 2001 la filiale finlandaise. J'ai créé un bureau en Estonie en 2000. Fin 2001, j'ai lancé une activité de transport national et international au sein d'une société de logistique acquise par Giraud en 2000. En 2002, j'ai repris la Direction Générale d'une société de transport acquise par Giraud en 2001.

FORMATION

Juin 1994 : Maîtrise d'ingénierie commerciale, Université de Savoie, IUP d'Annecy

LANGUES

Français : Langue maternelle

Russe : Compétence professionnelle / C1

Anglais : Courant

Allemand : Compétence professionnelle / B2

Polonais, Tchèque et Hongrois : compétence élémentaire, autonomie en vie courante / A2

AUTRES

Pratique ancienne et régulière du JUDO - JU JITSU (ceinture noire), cavalier

MOTIVATIONS, PARCOURS

Cadre dirigeant expérimenté en Direction Générale de centres de profits à l'international, ainsi que sur des rôles matriciels, j'ai développé l'aptitude à manager les équipes et organisations, à définir et atteindre les objectifs de **croissance** et de **rentabilité** de mes business units.

J'ai à mon actif 23 années de pratique managériale dans 7 pays différents (Europe et USA) et des contextes variés. A commencer par l'Europe de l'Est depuis les années de croissance (1990), jusqu'aux périodes de crise (post 2007), avec des créations de filiales et l'intégration d'acquisitions. Puis dans l'environnement américain (2013-2016) avec un marché conservateur et très mature, où j'ai saisi des opportunités de croissance par l'introduction d'un produit novateur, ainsi que **d'amélioration des processus**.

Mes secteurs et métiers d'expertise sont la supply chain d'une part, le transport routier, aérien, maritime et la logistique contractuelle suite à ces 13 années passés dans deux groupes français internationaux (GIRAUD puis GEFCO -groupe PSA-) ; et d'autre part la construction modulaire, location et services aux industries et sociétés de construction, après 10 ans au sein de la société ALGECO-SCOTSMAN (TDR Capital).

Mes expériences les plus récentes au sein de cette entreprise, ont été Directeur Général en Europe de l'Est (8 pays et une usine de fabrication), puis Vice-Président de la principale région aux États Unis (30 états) ; et dernièrement Directeur du Business Développement, en charge du développement de nouveaux produits, de **nouveaux territoires**, et de **l'action M&A**.

Mes environnements de prédilection sont autour des industries de services aux entreprises, (transport, logistique, location industrielle). Les compétences acquises ces 25 dernières années sont transposables dans d'autres environnements très différents de ceux-ci, comme je le fais en ce moment depuis Octobre 2017 auprès de la société de cosmétique Hapsatou Sy.

Du pragmatique au stratégique, dans la variété des styles de management, de communication et de collaboration, mes domaines d'expérience clés successifs ont été le management des opérations commerciales, la dynamique de création de business, la consolidation fonctionnelle des structures, l'amélioration de rentabilité, la conduite de changements, la gestion multi pays-états de structures matures et la contribution aux comités de direction.

Mes réalisations sont le fruit d'un leadership fondé sur la proximité et l'esprit d'équipe, un sens de l'éthique sans compromis, renforcé par des relations de confiance à 360°.



Sébastien HAULET
11 Avenue Destouches
78600 Maisons Laffitte
+33 6 19 18 50 81
sebhaulet@icloud.com

Fiche de Cadrage



Recommandation Trianon CF :

Parce qu'il aime relever les défis de la création et du développement d'activités de services industriels, Sébastien Haulet a très vite accepté de prendre la Direction Opérationnelle d'unités ou filiales étrangères pour le compte d'ETI françaises.

Que ce soit pour les groupes Giraud International, Gefco, ou Algeco, il a su à chaque fois montrer ses capacités d'adaptation à un contexte nouveau, analyser avec clairvoyance les enjeux de marché dans lequel il se trouvait, prendre les décisions qui ont permis d'assurer développement et rentabilité du périmètre d'activité dont il avait la charge.

Le contrôle de références que nous avons diligenté sur ce Dirigeant met en exergue des qualités très marquées de loyauté, d'énergie, d'adaptation, de leadership, avec une forte implication sur le terrain aux côtés des équipes qu'il conduit.

Très naturellement, Sébastien aspire aujourd'hui à se voir confier les rênes d'une entreprise dont il sera actionnaire.

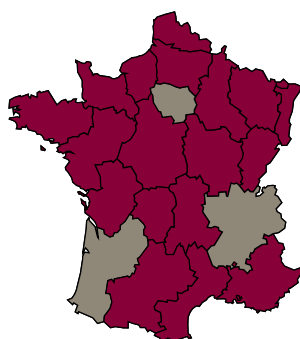
Ses dix dernières années passées au sein d'un groupe sous LBO lui ont appris à apprécier l'apport et l'exigence induits par la présence d'un investisseur financier dans un tour de table.



Il souhaite reprendre une entreprise d'une taille minimum de 5 M€ de CA, vraisemblablement en association avec un fonds d'investissement, développant une activité de services à l'industrie, tournée vers l'international ou en passe de s'y tourner.

La cible sera localisée de préférence en Ile-de-France, Rhône-Alpes ou dans le Sud-Ouest, mais Sébastien reste ouvert à tout projet de reprise si ce dernier est situé à proximité d'une autre métropole régionale.

CA

5 M€ – 50 M€
Société In bonis



 Zones privilégiées
 Zones d'intérêt

Apport
400 K€

Secteurs ciblés

Services à l'industrie ou industries légères de spécialités. Composante internationale.

Exemples d'activités

Location de biens industriels, transport et logistique, gestion d'équipes techniques, organisation d'événements, déménagements de sites

Olivier PLATZ | Associé

15 Bd de la Tour-Maubourg | 75007 Paris | France

Tel : + 33 (0)1 71 18 18 91 | Mob : 06 15 76 93 59

olivier.platz@trianoncf.fr

Alex MARVALDI | Associé

15 Bd de la Tour-Maubourg | 75007 Paris | France

Tel : + 33 (0)1 71 18 18 91 | Mob : 06 75 13 55 88

alex.marvaldi@trianoncf.fr