
Franck MAGINOT

+33 (0)6 09 69 72 95

franck.maginot@gmail.com

103, allée des chênes

69280 Marcy l'étoile

Directeur de filiale

25 d'expériences dans les réseaux et les
équipements d'énergies et de communication

Objectifs

Diriger une entreprise (filiale d'un Groupe ou PME) dans les secteurs du B to B, des services aux entreprises en priorité dans les domaines des réseaux et équipements d'énergies et de communication.

Cursus professionnel

Depuis 11/2013

Directeur d'exploitation :

S.I.E à Noisy-le-sec (93): 4 M€ / Effectif 20 pers.

Entreprise spécialisée dans la rénovation de Bâtiments Tertiaire en particulier les installations courants forts et courants faibles.

- Management de transition d'une PME
- Organisation, structuration, mise en place d'outils d'aide à la production et au marketing/commercial afin de permettre le développement du CA et de la marge.

08/2010 à 03/2013

Directeur de 2 filiales et 2 centres de travaux de VINCI Energies :

SDEL Câbles et Autoroutes à Estrablin et à Viry Chatillon: 8 M€ / Effectif 70 pers.

Entreprise spécialisée dans les secteurs des Infrastructures de transports et du Transport d'Energies. Enfouissement de réseaux d'Energies (HTA et HTB), de communication (FO) et Génie civil associé.

SDEL NAVIS à St Nazaire et au Havre : 4,5 M€ / Effectif 50 pers.

Mise en œuvre des réseaux électriques et télécom dans le milieu des industries navales, Pétrochimiques et dans les centrales de production d'énergie.

- Modifier et réorganiser les filiales et leur unité fonctionnelle.
- Fermer le centre de travaux de Viry Chatillon (91).
- Transformer le centre de travaux de St Nazaire en centre de profits SDEL NAVIS avec une forte progression du CA (+150%) et du résultat (+6%) en 2 ans.
- Etablir et suivre un Budget et un Plan stratégique par filiale.
- Développer les activités Transport d'énergies et de communication (+20%) et Industrie Pétrochimique (+100%).
- Simplifier et renouveler les certificats AFAQ ISO 9001 et OHSAS 18001.
- Négocier des accords sociaux : Indemnités de déplacements, Pénibilité, Egalité Homme/Femme, Avenants Accord 35h.
- Assurer le suivi budgétaire et assumer les comptes de résultats

09/2005 à 07/2010

Directeur de filiale

SDEL Energies (VINCI Energies) à Lyon: 8 M€/55 pers

Entreprise réalisant des études et des travaux de génie électrique et climatique pour les ensembles immobiliers, la santé, la distribution et les datacenters dans le neuf et la rénovation.

- Redresser l'entreprise par la mise en place d'un plan marketing et commercial, de méthodes rigoureuses de gestion d'affaires et la réduction de frais généraux.

Cursus professionnel

- Mettre en œuvre une offre multi technique Electricité + Climatisation avec l'achat de l'entreprise Lyoclim (1,2 M€ / 9 pers.).
- Redéfinir et suivre un Plan stratégique annuel.
- Accompagner le changement chez Lyoclim : évolution d'une culture artisanale à celle du Groupe VINCI.
- Résultat : augmentation du CA (+40%) et retour à la rentabilité (+3%) en 2 ans.
- Mettre en place et gérer un PSE (30 pers.).
- Gérer l'intégration de l'activité au sein de l'entreprise ROIRET filiale du Groupe.
- Etre le garant de la sécurité et de la santé des salariés.

01/2000 à 08/2005

Directeur de filiale

GTIE Tertiaire (VINCI Energies) à St Denis (93) et Champlan (91) : 14 M€/110 pers

Entreprise d'ingénierie, de travaux et de maintenance spécialisée dans les courants forts (du Poste HT/BT à la distribution) et courants faibles (Sûreté, Sécurité des biens et des personnes, systèmes de communication).

04/2003 à 01/2004

Directeur de 2 filiales

GTIE Tertiaire et GT EE à Champlan (91) : 13 M€/120 pers

- Recentrer le positionnement de l'entreprise dans le cadre de la stratégie du Groupe en effectuant 3 cessions d'activités (6M€/45 pers.) et l'acquisition d'une filiale GT EE (5M€/30 pers.)
- Organiser et participer au redéploiement commercial sur le nouveau périmètre.
- Gérer un mouvement social et négocier avec les délégués syndicaux.
- Résultat : Reconnaissance du professionnalisme de l'entreprise sur son nouveau Marché, maintien du CA et retour à la profitabilité (+4%).

04/1997 à 12/1999

Chef d'agence

SDEL ITT (SGE) à Paris : 9 M€/90 pers.

Entreprise d'ingénierie et de travaux électrique dans le Tertiaire

- Transformer un service d'activité dans un système centralisé en un centre de profits autonome.
- Accompagner le changement avec la mise en place d'un nouveau système de gestion analytique.
- Mettre en place un système Qualité/Sécurité.
- Développer une activité Courants faibles.

09/1988 à 03/1997

Responsable d'affaires / Conducteur de travaux

Entreprises SAUNIER DUVAL à Rueil Malmaison (92) puis SDEL à Paris

Filiale de la SGE dans le Groupe Compagnie Générale des Eaux. Activités dans l'énergie et les télécommunications.

- Conduire et gérer des grands projets (> 7M€) pour des clients privés et publics.

Formation / Connaissances

Diplôme d'ingénieur mécanicien électricien de l'ESME Sudria (1987).

Formation continue : management, gestion, juridique, commercial, négociation, bureautique

Autres activités

Sports : ski, volley-ball, eaux vives.

Association professionnelle AIDELEC - membre du bureau / organisation de manifestations.

Syndicats professionnels : SERCE, Chambre des électriciens du BTP.