

Rodolphe MORIZE



Page 1/3

Ingénieur ayant évolué vers des postes de directions.

- Restructuration d'entreprise
- Politiques managériales
- Déploiements stratégiques
- Étude analytique du CDR
- Conduite du changement

Mobilité :

- France
- Internationale

43 avenue des Érables
35310 Mordelles

Mobile : +33 (0)6 16 83 93 97
rodolphemorize@gmail.com

45 ans
Marié – 3 enfants

Web:
<https://fr.linkedin.com/in/rmorize>

OBJECTIFS

- Direction visant à accompagner le développement et la stratégie d'entreprises, autour d'une équipe motivée et passionnée dans l'objectif d'amélioration de ses performances, de ses processus, de sa rentabilité et du mieux vivre ensemble.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2022/01 à 2022/05 – STAFF DECOR – DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ

SECTEUR BÂTIMENT – 100 SALARIÉS – CA 10 M€ – 10 SITES – ORGÈRES (35)

- Cadre d'une tentative de reprise pour donner suite aux études de 2020 - Approche par associés stoppée.

2020 à 2021 – AGIR GRAPHIC - MANAGER DE TRANSITION – SUPPLY CHAIN & SYSTÈME D'INFORMATIONS

SECTEUR IMPRIMERIE – 200 SALARIÉS – CA 59 M€ – 3 SITES DE PRODUCTION – LAVAL (53)

INDUSTRIE

- Manager 40 personnes organisées autour des services Planning, Transport, Approvisionnement, Caristes et système d'information (ERP) dans un environnement de transition.
- Créer et mettre en place de nouveaux processus et Kpis pour fiabiliser les flux.
- Lancer des chantiers LEAN (Kaizen, Gemba, Analyse des causes racines) visant un flux tiré.

STRATÉGIE

- Restructurer afin d'équilibrer l'entreprise dans ses frais fixes et de refinancement auprès des banques prêt (Réduction de bâtiment et de stocks /3, réimplantation du parc machine, déménagement).
- Membre du Codir

2019-2020 - ÉTUDES DE REPRISES D'ENTREPRISES

- Étude de plusieurs dossiers de reprise dont 3 entreprises avec LOI

2015-2018 – CHARPENTES FRANCAISES - DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT – PACÉ (35)

SECTEUR BOIS CONSTRUCTION – 300 SALARIÉS – CA 45 M€ – 11 SITES DE PRODUCTION – PACÉ (35)

EN CHARGE DE LA RESTRUCTURATION OPÉRATIONNELLE

- Chief Restructuring Officer (CRO). Développer et Conduire le déploiement d'un ERP (Divalto 7) commun à l'ensemble des entités de 1 production (11 sites) sur les fonctions comptable, achats, commerce, production.

Diagnostic précis de l'entreprise pour améliorer son pilotage

Mise en place d'indicateurs (KPIs) partagés

Fédérer autour d'une vision et d'un langage commun

- Structurer une politique managériale commune visant à établir les fondements de l'entreprise
Un management pyramidal et cohérent où chacun connaît son rôle
Des processus rédigés et éclairés sur l'ensemble des services
Une intégration facilitée des nouveaux collaborateurs et en phase avec les directives

- Créer une politique commerciale unique et mesurer sa performance.
Regroupement de 11 politiques commerciales en une seule avec un seul tarif général
Tarifs et remises en phase avec les coûts de l'entreprise et le budget
Une cohérence globale et adaptée aux différentes spécificités des marchés
Une analyse des performances multicritères (par commercial, client, métiers - KPIs)
Un suivi des résultats efficaces, pertinent et précis

- Construire les axes analytiques du compte de résultat
3 axes analytiques principaux par métiers, entres de profits et numéro d'affaires
Suivi différencié des résultats de l'industrie et du commerce

EN CHARGE DES ACHATS

- Équilibrer l'achat des volumes de bois suivant le budget mensuel (80 000 m³/an - Allemagne, Belgique, France)

Optimisation du panel des sections et longueurs disponibles, en lien avec les études

Sécurisation des inventaires réalisé mensuellement

- Réviser les politiques d'achats sur l'ensemble des postes (énergies, fournitures, LLD)
Maintien des coûts dans une période d'envolée des prix.

- Instituer des partenariats dans un objectif de recentrement et consolidation des relations.
Contrats cadre.

Relationnels renforcés permettant de prioriser nos commandes en cas de pénurie

- Consolider des outils de pilotage et de veille.
Anticipation des hausses tarifaires et préparation de la force commerciale en amont.

EN CHARGE DE L'ANIMATION RÉSEAU

- Guider la filière bois dans une volonté commune et lobbyiste
Président du SYMOB (Syndicat National des Fabricants et Constructeurs de Maisons à Ossature Bois) au sein de l'UICB (Union des Industriels et Constructeurs Bois)

2009-2015 – CHARPENTES FRANCAISES GROUPE WOLSELEY – DIRECTEUR TECHNIQUE ET DÉVELOPPEMENT

SECTEUR BOIS CONSTRUCTION – 350 SALARIÉS – CA 80 M€ - 14 SITES DE PRODUCTION – PACÉ (35)

- Définir le processus organisationnel autour du développement produit.
Méthode de traitement d'un nouveau produit, de la demande jusqu'au lancement sur le marché.
- Piloter la mise en place d'une offre industrialisée de mur ossature bois fermé dans le cadre de relai de croissance :
Offre complète composée de supports techniques, commerciaux (tarifs) et marketing
Investissements industriels sur 5 sites (Bâtiment, machines, formation)
Processus de fabrication certifié par l'obtention du label SOCOTEC Qualité
- Accompagner les offres auprès des clients constructeurs (Geoxia, Nexity, Maisons Pierre...).
Proposition d'offre de maison ossature bois complète clef en main
Renforcement des relations avec les constructeurs visant l'aboutissement d'une offre bois
- Manager le bureau d'étude central (équipe de 6 personnes)
Prise en charge des projets d'envergures afin de soulager les BE locaux
Formation de technicien dédiés au suivi des chantiers et bureaux de contrôle
Amener des outils et des processus communs à l'ensemble des BE (14 BE)
Échanger les bonnes pratiques afin d'impulser une signature commune
Renforcement du sentiment d'appartenance à un groupe, à une famille
- Agir comme responsable de la commission technique du SYMOB.
Un suivi syndical de la profession permettant d'interagir avec nos concurrents et les normes
Une orientation des normes en phase avec notre métier

2006-2009- SIMPSON STRONG-TIE – TECHNICAL OPERATIONS MANAGER

SECTEUR MÉTALLURGIE – 60 SALARIÉS – CA 15 M€ - SITES À L'INTERNATIONAL – LUÇON (85)

- Manager le service technique dans son cadre opérationnel en France (3 personnes)
Renforcement des compétences de l'équipe technique
Création d'un service « pièces sur mesure » pour les clients
Sécuriser les données techniques de l'entreprise par une meilleure intégration dans l'ERP.
- Auditer les services pour réorganiser globalement le processus de développement suivant ISO 9001.
Mise en place de l'ISO 9001 au sein de la société
- Coordonner la mise en place du marquage CE suivant la Directive Produit de la Construction.
Fédérer une équipe technique Europe (Danois, Allemand, Anglais et Français)
Développement d'une gamme de produits Européen

2002-2005 – SIMPSON STRONG-TIE – INGÉNIEUR TECHNIQUES & DÉVELOPPEMENT

SECTEUR MÉTALLURGIE – 50 SALARIÉS – CA 9 M€ - SITES À L'INTERNATIONAL – LUÇON (85)

- Innover dans le développement et l'amélioration des produits.
Dépense de brevet concernant 2 gammes de produits
- Comprendre les attentes clients afin d'assurer une veille technologique (identifier les potentiels).
Identification d'un risque important sur une gamme de produit aboutissant à une solution
Amélioration continue des produits
- Sensibiliser par la formations internes et externes.
Accompagnement réussi des équipes commerciales et des clients dans une période de changement de norme afin de poser des nouveaux repères et un changement de paradigme.

STAGES

2001 JUILLET À OCTOBRE – VANINETTI SAS – DESSINATEUR PROJETEUR

- Superviser les chantiers, dessins et plans de charpentes, mètres.

2000 JUIN À SEPTEMBRE – CBE CHARPENTES – GUYANE FRANÇAISE

- Concevoir un plan d'investissement pour la création d'un pôle bois Antilles
- Améliorer et Organiser la gestion des stocks

FORMATION

2022 – FORMATION HACCP ET PERMIS D'EXPLOITATION

2021 – EDEIS – LAVAL

- Un Codir responsable
Performance, motivation, crédibilité, délégation, briefing opérationnel, valoriser, recadrer...

2019 NOVEMBRE- CRA - ANGERS

- La Reprise d'Entreprise – Les outils pour réussir – Formation repreneur.
Formation de 120h sur 3 semaines.
Analyse de bilan, business plan, audits préalables.

2017 MARS - CEGOS - PARIS

- Négociations d'Achats – Niveau 2 – Formation certifiante
Comportement et gestion des émotions des négociateurs achats.

2016 AVRIL – POLE FORMATION DES INDUSTRIES TECHNOLOGIQUES DE BRETAGNE

- Management des Hommes
Leadership : mobiliser et fédérer, conduire et animer les réunions, techniques de pilotages des équipes.

1998 - 2001 - ENSTIB - ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DES TECHNOLOGIES ET INDUSTRIES DU BOIS

- Diplôme d'ingénieur – Master 2

1996 – 1998 – PRÉPA MATH SUP/SPÉ – LYCÉE RICHELIEU – RUEIL MALMAISON (92)

- Préparation TSI (Technologies des Systèmes Industrialisés)

1996 – BACCALAURÉAT STI GÉNIE MÉCANIQUE (ANCIEN F1) – LYCÉE JULES FERRY – VERSAILLES (78)

- Préparation TSI (Technologies des Systèmes Industrialisés)

LANGUES

- Anglais : courant professionnel.
- Espagnol : notions

CONNAISSANCES INFORMATIQUES

Suite Microsoft Office,
Power Pivot (traitement des données dans Excel en base SQL)
VBA, Excel
ERP Divalto 7
CFAO : Autodesk 2D et 3D, CADWORK, Sketchup