

**Henri Trintignac**

56 ans, Marié, 4 enfants

# DG-B2B-Automobile-Go to Market-Scale Up

## COMPETENCES

---

**Retournement :** Excellence opérationnelle (processus et organisation), Réorientation stratégique.

**Transformation :** Acquisition, Cession, Intégration post acquisition, Création de Start Up, Go to Market, Scale Up, Changement Culturel.

**Développement :** Transforme la Recherche/Innovation en Business rentable, Développement International, Croissance externe, Partenariat, JV.

## PARCOURS PROFESSIONNEL

---

2018 à ce jour : **A&H Conseil - Président**

- Mène ou participe à des Due Diligence pour le compte de VC et de PE
- Définit la stratégie et le plan de Go to Market, aligne les investisseurs en vue de l'essaimage d'une technologie innovante développée par un grand institut de recherche
- Accompagne le fondateur d'une Start Up dans la phase Go to Market et la levée de fonds
- Réorientation Stratégique, pilote l'exécution de la phase Go to Market jusqu'à un premier succès en Chine pour société de la French Tech (durée de la mission 12 mois)
- Réorientation Stratégique pour un fournisseur automobile de rang 2 basé en Tunisie

2014 - 2017 : **MCE-5 Development - Directeur Général**

*150 M€ investis, 700 actionnaires : Développe de nouveaux concepts de moteurs thermiques propres et efficaces pour l'automobile. Reporte au Conseil d'Administration.*

- Retourne la situation : sortie mandat ad hoc, plan économie, résolution contentieux
- Transforme le labo de recherche en une entreprise rentable capable de prendre des affaires et de mener des programmes clients => **programme PoC mené avec succès, 10 constructeurs (USA, Japon, Chine, EU) ont marqué un intérêt pour VCRI**
- Développe les affaires : première concession de licence VCRI à un constructeur automobiles chinois => **200 M€ EBITDA sur 15 ans dont 15 M€ dès phase PoC.**
- **Lève 35 M€ de capital en 3 étapes, prépare la levée de 25 M€ de dettes & capital, obtient 7 M€ d'aides publiques.**

2009 - 2013 **Valeo - Directeur Général Véhicules Electriques & Hybrides** - 800 personnes - 100 M€ de ventes - 1 Usine - 3 centres R&D - Reporte au COO Valeo et au Président du pôle Powertrain, pilote Comité groupe VE&H, membre du COMEX Powertrain. Resp: P&L, Cash, MTP

- Crée une « Start Up » interne pour développer une nouvelle offre Produit : moteurs + électroniques pour véhicules électriques et hybrides => **Prend 1Md€ de commandes en 2012 (Europe, USA, Chine), 10 Md€ en 2019 (40% du total Valeo).**
- Pilote les partenariats, acquisitions et créations de JV.
- **Positionne durablement Valeo comme l'un des 3 leaders mondiaux.**

2005 - 2008 **Valeo ex Johnson Controls Inc - Directeur Général de la Branche Engine Management System** - 2500 personnes - 400 M€ de ventes - 5 Usines - 1 JV - 1 centre R&D.  
Reporte au COO Valeo, Membre du COMEX Valeo - Président Valeo SCM SAS. Resp: P&L, Cash, MTP

- Crée la branche VEMS et pilote l'intégration post acquisition dans Valeo.
- Fait évoluer les processus industriel, qualité et achat => **ppm<5, BFR/2, Productivité Nette > 1.5%/an. VEMS dans le top 3 des branches Valeo les plus performantes.**
- Fait croître les ventes => **de 2005 à 2008 Order Intake>2, de 2005 à 2008 VEMS #1 des branches Valeo, de 2005 à 2012 croissance > 20%/an :**
  - Développe des nouvelles offres système intégrant plusieurs branches Valeo.
  - Redynamise la prise de commandes en Allemagne, Japon, Inde et Chine.

2000 - 2005 **SAGEM SA puis Johnson Controls Inc - Directeur Général de l'Activité Electronique Habitable Europe** - 2000 personnes - 300 M€ de ventes - 4 usines - 2 centres R&D.  
Reporte au Président Electronique Monde, membre du COMEX Electronique. Resp: P&L, Cash, MTP

- Pilote le retournement => **obtient en 18 mois (ppm clients/10, ROS\*5, BFR/2).**
- **Pilote la cession de la Division automobile SAGEM à JCI en 2001.**
- Crée la BU Electronique Habitable JCI en Europe et pilote l'intégration dans JCI.
- Fait croître les ventes => **2000-2009 croissance annuelle > 20% :**
  - Développe les ventes des produits origine Sagem (USA, Chine, Iran) + «cross selling» produits origine JCI en Europe.
  - Développe des offres systèmes et cockpit.
  - Pilote l'acquisition et la cession d'actifs.
- Reprend en 2004 la direction de la Division Contrôle Moteur, pour la céder. Pilote la cession à Valeo en 2005 => **dégageant une plus-value de 50%.**

1998 - 2000 **SAGEM SA - Directeur Général de l'Activité Contrôle Moteur** - 1500 personnes  
200 M€ de ventes - 3 Usines - 1 centre R&D.  
Reporte au Directeur de la Division Automobile, membre du COMEX SAGEM. Resp: P&L, Cash, MTP

- Fait croître les ventes => **1998-2003 croissance annuelle > 30% :**
  - Crée de nouvelles lignes de produit afin de soutenir la croissance.
  - Ouvre un nouveau marché en Iran avec un fort niveau de rentabilité.
- Gère une crise d'approvisionnement avec un client majeur.
- Pilote la cession d'une activité non stratégique.

1994 - 1997 **SAGEM SA - Directeur du développement de l'Activité Contrôle Moteur**  
Reporte au Directeur Général de l'Activité Contrôle Moteur, membre du COMEX Automobile.

- Consolide la position de fournisseur leader chez RENAULT et PSA.
- Fait croître les ventes => **1994-2000 CAGR > 30%.**

1992 - 1993 **SAGEM SA - Chef de Projet R&D** - Cergy (F) + Birmingham (UK)

1988 - 1992 **Magneti Marelli Spa - Chef de Projet R&D** - Bologne (I) + Nanterre (F)

## FORMATION

---

1984 - 1987: Arts et Métiers ParisTech : ingénieur

1987 - 1988: IFP School : MSc Moteurs

## LANGUES

---

Trilingue: français, anglais, italien.