



Nicolas Dusch

Directeur Général — transformation et développement

Le Raincy, France Français · Allemand · Anglais ndusch@alteras.ai
+33 6 47 49 47 45

PROFIL

Vingt-cinq ans de direction générale industrielle

« La croissance durable résulte de la capacité à identifier des opportunités de développement et à aligner en profondeur l'organisation — équipes, processus et moyens — pour les transformer en performance tangible. »

Pilotage de filiales internationales, redressement d'organisations en difficulté et création d'entités ex nihilo, dans la connectique industrielle, la protection et la distribution électrique et les télécommunications. Cette double exigence — stratégique et opérationnelle — a guidé chacun de mes mandats.

Bilingue franco-allemand, anglais professionnel. Habitué aux environnements multiculturels et aux structures à actionnariat international, avec une forte capacité d'interface entre stratégie groupe et réalités locales.

CHIFFRES CLÉS

Ce que les mandats ont produit

25 ans de direction générale, dont trois filiales dirigées	21 → 36 M€ chiffre d'affaires HARTING France, +71 %	1,4 → 10 M€ chiffre d'affaires E-T-A France, ×7	35 % de résultat opérationnel chez MATERNA, filiale créée
--	---	---	---

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Parcours

2017 - 2025

France

HARTING France

Directeur Général — filiale France

HARTING Technology Group — groupe industriel allemand, leader des technologies de connectivité industrielle. Présent dans plus de 40 pays, environ 1,1 Md€ de chiffre d'affaires, plus de 6 000 collaborateurs. Automatisation, ferroviaire, infrastructures énergétiques, électromobilité.

CONTEXTE

Filiale sans direction générale depuis plus de deux ans, communication inter-services défailante, organigramme inadapté, atelier de câblage obsolète. Mission : restructurer, relancer la croissance et moderniser l'outil industriel.

MISSIONS ET RÉALISATIONS

- **Restructuration de l'organisation** — refonte de l'organigramme, redéfinition des périmètres (service clients, support technique, IT et marketing), accompagnement des mobilités et suppression de postes.
- **Nouvelle politique commerciale** — prospection systématique de secteurs non exploités (fabrication et rénovation de bus, agricole, véhicules industriels), acquisition de nouveaux comptes.
- **Rénovation industrielle** — modernisation d'un atelier de 700 m², investissements en équipements de découpe et de sertissage, déploiement de SAP pour la planification, l'ordonnancement et la gestion de stock.
- **Simplification juridique et immobilière** — fusion des deux entités en une structure unique, rénovation du patrimoine immobilier pour une meilleure performance énergétique.

+71 % croissance du CA	21 → 36 M€ chiffre d'affaires	2 grands comptes acquis	32 nouveaux clients
----------------------------------	---	--------------------------------------	-------------------------------

2002 - 2017

France

E-T-A France

Directeur Général — filiale France

E-T-A Elektrotechnische Apparate GmbH — groupe industriel allemand spécialisé dans la protection électrique et la gestion de puissance pour applications industrielles, aéronautiques et véhicules spécialisés. Protection de circuits et disjoncteurs électroniques pour systèmes électriques critiques.

CONTEXTE

Filiale saine humainement mais sans stratégie claire, déséquilibre entre commercial et administratif, offre produits de la maison mère inadaptée au marché français. Mission : insuffler une dynamique de croissance rapide et diversifier les activités.

MISSIONS ET RÉALISATIONS

- **Quick wins commerciaux** — développement ciblé sur l'aéronautique et le nautique (bateaux de plaisance) pour capter rapidement de nouveaux contrats.

- **Création d'une ligne de relais électromécaniques cubiques** pour véhicules industriels, via un partenariat avec un fabricant chinois et un importateur italien : gamme labellisée, distribuée sur le marché français, 500 k€ de chiffre d'affaires.
- **Deuxième ligne de relais électroniques** (partenariat allemand) : contrat de 250 k€ signé avec un fabricant de bus, fourniture long terme et clients récurrents.
- **Lancement d'une activité d'ingénierie en circuits imprimés de puissance** (bus-bars, plots de puissance) : constitution des équipes conception, qualité et production ; clients dans l'aéronautique, le militaire, le véhicule industriel et le datacenter haute performance.
- **Déménagement industriel** — nouveaux locaux de 1 700 m² avec aménagement de lignes d'assemblage, transition réalisée sans interruption de production.
- **Centre de compétences européen** — la filiale française devient le centre de compétences du groupe en boîtiers pré-câblés sur mesure pour les autres filiales européennes.

1,4 → 10 M€ chiffre d'affaires	x7 croissance totale	5 → 30 effectif	37-40 % marge brute des nouvelles activités
--	--------------------------------	---------------------------	---

2000 - 2002

France

MATERNA

Directeur Général — création de la filiale française

Materna Information & Communications SE — groupe technologique allemand spécialisé dans les solutions IT et les plateformes digitales pour grandes entreprises et administrations, avec une forte expertise en infrastructures informatiques et transformation numérique.

CONTEXTE

Materna, client et partenaire de Siemens, décide d'ouvrir une filiale en France. Mission confiée en tant qu'ancien collaborateur Siemens : créer l'entité de zéro et en assurer le lancement opérationnel.

MISSIONS ET RÉALISATIONS

- **Création de l'entité** — rédaction du business plan, création juridique de la filiale, mise en place des partenaires (banque, comptabilité, prestataires externes).
- **Constitution de l'équipe locale** — recrutement de cinq collaborateurs.
- **Premier contrat majeur avec SFR** — déploiement d'une plateforme de services SMS sur infrastructure UNIX, interconnexion au réseau mobile SFR, intégration de la suite logicielle.
- **Pilotage de la livraison** — coordination multi-prestataires (IT, télécom, infrastructure), interface commerciale principale avec SFR, organisation de la maintenance et du maintien du niveau de service.

2,5 M€ chiffre d'affaires atteint	35 % résultat opérationnel	5 collaborateurs recrutés
---	--------------------------------------	-------------------------------------

1998 - 2000

Paris

SIEMENS France

Responsable Marketing Produits — division Communication & Networks

Siemens AG — groupe industriel et technologique allemand, leader mondial de l'automatisation industrielle, de l'énergie, des infrastructures intelligentes et des technologies de communication. Présent dans plus de 190 pays.

MISSIONS ET RÉALISATIONS

- Introduction des produits C&N (Ethernet, VoIP) auprès du réseau de distributeurs Siemens France.
- Formation des équipes commerciales des distributeurs aux technologies réseaux et à la gamme produits.
- Déploiement du plan de communication, création des supports d'aide à la vente et support technique.
- Interlocuteur principal de la maison mère à Munich pour la définition et l'ajustement de l'offre produit.

1996 - 1998

Allemagne

SIEMENS Fribourg-en-Brisgau

Consultant Services Télécommunication

MISSIONS ET RÉALISATIONS

- Analyse des besoins d'amélioration de joignabilité interne et externe des clients multi-sites.
- Audit des trafics voix et données, identification des goulots d'étranglement.
- Propositions de solutions pour optimiser les processus internes et réduire les coûts de communication.

1994 - 1996

France

SIEMENS France

Attaché commercial — région Est

MISSIONS ET RÉALISATIONS

- Développement d'un secteur vierge de toute activité commerciale, en coopération avec l'entité Siemens de Fribourg.
 - Prospection systématique, collecte des données de parc clients pour anticiper les renouvellements.
 - Acquisition des premiers clients de référence pour asseoir la notoriété locale de Siemens.
-

COMPÉTENCES CLÉS

Ce sur quoi j'interviens

▶ Direction générale et gouvernance	▶ Restructuration et gestion du changement
▶ Développement commercial et nouvelles activités	▶ Création et lancement de filiales
▶ Management d'équipes pluriculturelles	▶ Gestion P&L, budget, investissements
▶ Partenariats stratégiques et OEM	▶ Ingénierie produit et innovation
▶ Connectique, électronique, télécoms	

FORMATION, LANGUES ET OUTILS

Formation

1993 **Diplôme supérieur en commerce et développement d'affaires industrielles**

ESV — Mulhouse

1991 **DUT Génie électrique et informatique industrielle**

IUT de Haute-Alsace — Mulhouse

Langues et outils

LANGUES

Français (natif) · Allemand (courant) · Anglais (professionnel)

OUTILS

SAP · Pack Office · CRM

SolidWorks · FreeCAD

Python / Qt · n8n

MOBILITÉ

France et international · Permis B