

Michael GASS

15 Rue Edouard Manet
92500 RUEIL MALMAISON

Tél. mobile. : 06 72 90 02 52

Tél. dom. : 09 63 53 04 16

E-mail : gasmichael@orange.fr

Né le 31 Mai 1960

Divorcé, 3 enfants



- 7 années en tant que dirigeant d'ETI
- Nationalités française et britannique
- Habilitation Secret Défense
- Bilingue anglais
- Administrateur de la Chambre de Commerce Suédoise en France
- Membre du club ETI Ile de France
- Expertise en stratégie et business développement
- 20 années d'expérience à l'international
- 25 années d'expérience dans la défense et la sécurité

Membre de conseil d'administration
Présidence et/ou Direction Générale d'ETI ou de la filiale française d'un groupe international
Conseil en stratégie et business development en France et à l'international
Réorganisation et/ou retournement d'entreprises
Relations avec les actionnaires et les fonds d'investissement
Secteur « B to B », hautes technologies, projets complexes sur appels d'offres

PRINCIPALES COMPETENCES

- Leadership
- Partenariat / Négociation
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Gestion d'un P & L
- Relations interpersonnelles et communication
- Gestion de projets / travail en équipes
- Compétences multiculturelles (Suède, Grande Bretagne, USA , Moyen Orient, Afrique)

FORMATION ET LANGUES

- Formation complémentaire : IFL Executive Education : Stockolm School of Economics (2010-2011)
- Ingénieur en télécommunications de l'Institut Supérieur d'Electronique de Paris (1984)
- Langues : Anglais : langue maternelle
Allemand : scolaire

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

12/2018 à 08/2020 : FICHET Group – Fabricant, intégrateur et mainteneur de solutions de sûreté électronique, de menuiserie de sécurité et de sécurité physique – 135 M€ de Chiffre d'affaires – 950 personnes

Déc. 2018 à Août. 2020 *PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL*

- Président de Fichet Group et de ses filiales en France et à l'étranger (Belgique et Luxembourg)
- Relations avec le fond d'investissement Open Gate Capital (Paris et Los Angeles)
- Définition et mise en place de la stratégie à 5 ans
- Négociation avec les partenaires sociaux et la DIRECCTE d'un PSE de 100 personnes en 2019
- Gestion de la crise du Covid19 et mis en place des PGE
- Amélioration de l'Ebitda de 5 M€ en 2019
- Situation cash de 21 M€ à fin 2019

05/2009 à 12/2018 : GUNNEBO - groupe Suédois leader des produits et solutions de sécurité pour les marchés de la Banque, du retail et de l'industrie – 700 M€ de Chiffre d'affaires – 6000 personnes

Juillet 2013 à Déc. 2018 *DIRECTEUR GENERAL GUNNEBO FRANCE (650 personnes - 121 M€)*

- Membre de la Senior Management Team de Gunnebo AB
- Direction Générale de Gunnebo France et Présidence des filiales Gunnebo Electronic Security, Gunnebo Bazancourt et Fichet Bauche Télésurveillance
- Définition et mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise à 3 ans
- Retournement, puis développement , de la société pour passer en 3 ans d'un effectif de 750 personnes avec un résultat de 1 M€ pour une CA de 114 M€, à un effectif de 650 personnes avec un résultat (EBIT) de 7 M€ pour un CA de 121 M€
- Négociation avec les partenaires sociaux, vente d'actifs.

2011 à Juin 2013

DIRECTEUR GENERAL ADJOINT GUNNEBO FRANCE – Commercial et Marketing

- Membre du comité de direction de Gunnebo France et du comité de management de Gunnebo AB
- Gestion complète du processus budgétaire Gunnebo France 2012
- Management d'une équipe de 150 personnes (commercial, marketing, communication & projets)
- Définition et mise en œuvre de la stratégie Commerciale et Marketing de Gunnebo France
- Définition et tenue des budgets (Prises de Commandes, budget Marketing et Communication)
 - o Prises de commandes sous ma responsabilité: 90 M€
 - o Budget marketing et communication : 1 M€
- Négociation des partenariats stratégiques et des projets majeurs
- Clients : Banques, Distribution, Administration, Industries et secteur Tertiaire

2009 à 2010 :

DIRECTEUR BUSINESS LINE BANQUE

- Membre du comité de direction de Gunnebo France et du comité de management de Gunnebo AB
- Management d'une équipe de 140 personnes (commercial, marketing, installation et projets)
- Définition et mise en œuvre de la stratégie de l'activité Banque au sein de Gunnebo France
- Définition et tenue des budgets (Prises de Commandes, Chiffre d'Affaires, Marge brute, EBIT)
 - o Chiffre d'Affaires : 49 M€ en 2010 (50,5 M€ en 2009)
 - o Prises de commandes : 48 M€ en 2010
 - o Marge brute : 32,5% en 2009 à 34,4% en 2010, EBIT : 2,7 M€ en 2010 (1,7 M€ en 2009)
- Négociation des partenariats stratégiques et des projets majeurs
- Clients / partenaires : Banque de France, banques nationales et régionales, La Poste, intégrateurs et installateurs

03/2005 à 04/2009 :

Groupe MARTEC (puis ERYMA) – Spécialiste des communications et de l'électronique en environnement sévère – 48 M€ de Chiffre d'affaires – 310 personnes

DIRECTEUR DU BUSINESS GROUP SECURITE PHYSIQUE ET ELECTRONIQUE

- Responsable des activités sécurité des sites et sécurité des transports,
- Membre du comité de direction du groupe MARTEC
- Management d'une équipe de 50 personnes (commercial, marketing, R&D, projets/affaires)
- Définition et mise en œuvre de la stratégie de l'activité Sécurité au sein du groupe MARTEC
- Définition et tenue des budgets (Prises de Commandes, Chiffre d'Affaires, frais de sections, Investissements, frais de personnel...)
 - o Chiffre d'Affaires : 14 M€ en 2008 (4 M€ en 2004)
 - o Résultat : 1,1 M€ en 2008 (- 3,5 M€ en 2004)
- Négociation des partenariats stratégiques commerciaux et techniques
- **Signature d'un contrat de 63 M€ en Algérie avec la Sonatrach en Mai 2007**
- Clients / partenaires : Secteurs de l'énergie, des transports, de la Défense et gros tertiaire.

09/2000 à 02/2005 :

Groupe CANAL+

2002 à 02/2005 :

CANAL+ DISTRIBUTION – Leader de la télévision payante en France - 8,2 millions d'abonnements
DIRECTEUR DE L'INTERACTIVITE

2001 :

CANAL + HORIZONS – Filiale du groupe CANAL+ pour la distribution de chaînes de télévision par satellite sur l'Afrique et le Moyen-Orient
DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING

1988 à 2000 :

THOMSON-CSF (aujourd'hui THALES)

1994 à 2000 :

THOMSON-CSF COMMUNICATIONS, Unité Communications, Navigation, Identification
Systèmes de communication pour l'aviation civile et militaire
DIRECTEUR DES VENTES MOYEN-ORIENT, AFRIQUE et AMERIQUE DU NORD

1988 à 1993 :

THOMSON-LGT/THOMSON-CSF Division Outils Informatiques et THOMSON BROADBAND SYSTEMS
INGENIEUR COMMERCIAL puis CHEF DES VENTES EUROPE

1984 à 1988 :

ENERTEC-SCHLUMBERGER - INGÉNIEUR COMMERCIAL EUROPE