



Christophe ILLGEN

Manager de Transition

Transformation Industrielle, SI & Cybersécurité

christophe@illgen.fr | 06 67 46 28 96 | Lyon

Ingénieur INSA Lyon – Génie Électrique 1996

PROFIL ET POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE

Manager de transition opérationnel avec **plus de 25 ans d'expérience** dans la direction de filiales et de business units de conception et de fabrication de produits industriels pour des environnements contraints (avionique, défense, ferroviaire, médical). J'interviens dans des contextes de croissance, d'intégration post-acquisition, de structuration SI/cybersécurité et d'optimisation de la performance opérationnelle, en lien direct avec les directions générales et CODIR/COMEX.

Mon positionnement combine **gouvernance industrielle, transformation digitale et sécurisation des environnements critiques multisites**. J'allie une forte culture technique liée aux produits industriels à une maîtrise pointue des enjeux de **cybersécurité, de gouvernance applicative et de conformité normative**.

Orienté résultats et pragmatique, j'interviens pour **sécuriser vos processus, optimiser la performance industrielle et piloter le changement** dans des environnements complexes à fort rythme, en garantissant l'alignement constant entre performance opérationnelle et besoins clients.

25+ ans d'expérience direction	10000+ Utilisateurs pilotés (IT)	2.5 M€ Budget annuel IT/sécurité
Défense / Avionique / Ferroviaire Secteurs critiques		3 M€ P&L géré (industrie)

COMPÉTENCES & EXPERTISES AVANCÉES

ISO 27001 Lead Auditor Lead Implementer 2025	Référentiels maîtrisés ISO 27001 RGPD NIS2 DORA	Habilitation TRÈS SECRET FRANCE Défense Avionique
---	---	---

TRANSFORMATION INDUSTRIELLE & GOUVERNANCE OPÉRATIONNELLE

Direction de filiales et d'activités industrielles, pilotage P&L, supply chain, industrialisation, production multisites et conduite de transformations dans des environnements critiques.

GOUVERNANCE SI & CYBERSÉCURITÉ

Structuration SI, gouvernance applicative, cybersécurité, conformité ISO 27001/RGPD/NIS2/DORA et sécurisation d'environnements multisites internationaux.

DIRECTION DE PROGRAMMES COMPLEXES

Direction de projets industriels et technologiques à forte contrainte qualité, sécurité et continuité opérationnelle.

INNOVATION & PERFORMANCE

Transformation digitale, gouvernance des données, IA et optimisation des processus au service de la performance business.

STRUCTURATION IT, CYBERSÉCURITÉ & TRIPLE CERTIFICATION ISO

Groupe	Période	Durée	Périmètre
ASTEK (ex-INTITEK)	2019 – 2025	~6 ans	10 000+ utilisateurs

CONTEXTE & PROBLÉMATIQUE

Suite au rachat d'INTITEK (700 pers.) par le groupe ASTEK (2 500 pers.), les deux entités disposent chacune d'un SMSI certifié ISO 27001 et de systèmes qualité distincts. L'enjeu : fusionner les infrastructures IT, harmoniser la gouvernance et les mesures de sécurité et accompagner une hyper-croissance visant 14 000 collaborateurs en 2027, avec 3 à 4 acquisitions externes par an à intégrer, sans ralentir l'agilité opérationnelle. En 2020, la crise COVID s'impose et nécessite une gestion de crise couplée à une rapidité d'exécution.

ACTIONS MENÉES

- Conception et déploiement d'un Système de Management Intégré (SMI) couvrant ISO 9001, ISO14001 et ISO27001 simultanément.
- "Move to cloud" : transfert de 250 serveurs (agences françaises, siège, datacenter) vers un unique cloud privé.
- Coordination internationale pour aligner les systèmes et la sécurité des filiales principales (Espagne, Pologne, Canada).
- Gestion de la crise COVID : déploiement en urgence de moyens sécurisé de travail à distance : PC portables, VPN, environnements collaboratifs pour 5000 collaborateurs, réorganisation du périmètre DSI / SSI / Qualité pour maintenir une efficacité à distance
- Dématérialisation du bulletin de salaire à l'atteinte de 5000 salariés
- Post merge management, d'un point de vue technique, des filiales récemment acquises
- Mise en place d'une politique d'intégration des croissances externes, modulaire, permettant d'assimiler de façon différenciée les nouvelles filiales selon le niveau d'alignement souhaité par les équipes opérationnelles.
- Pilotage d'un budget annuel IT/Sécurité de 2.5 M€ en alignement avec le CODIR
- Refonte du support N1 avec mise en place d'une équipe offshore pour optimiser le coût

RÉSULTATS

- Systèmes qualité et sécurités fusionnés en 18 mois dans un SMI certifié par l'AFNOR, sans rupture opérationnelle
- Infrastructures et gouvernance applicative sécurisées pour 10 000+ utilisateurs sur plusieurs pays
- Réduction des risques cyber et conformité groupe renforcée
- Maintien de la continuité d'activité et du niveau de sécurité pendant la crise COVID
- Programme d'intégration post-acquisition opérationnel et répliquable, supportant 3 à 4 acquisitions par an
- Budget IT/Sécurité maîtrisé, optimisation du support N1 avec réduction de 50% du coût et une forte amélioration de la satisfaction des utilisateurs.
- Management d'une équipe de 16 personnes, répartie entre Lyon, Paris, Antibes, Rennes et l'île Maurice

DIRECTION INDUSTRIELLE & PROJETS CLIENTS "GRANDS COMPTES"

Groupe	Période	Durée	P&L
ASTEK / INTITEK	2008 – 2025	~17 ans	3 M€

CONTEXTE ET PROBLÉMATIQUE

Accompagner des clients industriels de premier rang (Alstom, Thales, Airbus, Carmat, LVMH, ...) exigeant un très haut niveau de technicité (hardware/software embarqué) et le respect de normes sectorielles (ferroviaire, avionique, médical), tout en garantissant la rentabilité et la maîtrise complète du cycle de vie produit — de la conception à la fabrication en petite et moyenne série.

ACTIONS MENÉES

- Direction de la Business unit de bout en bout : avant-vente, développement, production (sites Lyon & Toulouse). Encadrement d'équipes pluridisciplinaires du câbleur à l'ingénieur senior.
- Management d'équipes pluridisciplinaires réparties sur 2 sites industriels
- Principaux marchés réalisés :

- Bancs de test ferroviaires (Alstom),
- Tablettes durcies militaires/aéronautiques (Thales, Airbus),
- Banc de test médical (Carmat),
- IoT : trackers de valises (LVMH) et de container (Michelin)
- Gestion de la relation avec des donneurs d'ordre stratégiques défense/aéronautique/ferroviaire,
- Structuration d'une démarche Design for X (fabricabilité, maintenabilité, réduction des coûts de série),
- Déploiement d'un ERP métier (OpenProd) pour optimiser le suivi de production, la gestion des stocks et les KPI d'activité,
- Engagement de résultats (prix, délais, qualité) dans les réponses aux appels d'offres,
- Reporting mensuel au CODIR groupe, avec rattachement hiérarchique au Directeur Général Adjoint puis au CEO d'ASTEK.

RÉSULTATS

- Livrables et produits livrés régulièrement avec un taux FTR>98% (First Time Right) et OTD>95% (On Time Delivery). Zéro non-conformité majeure client,
- P&L de 3 M€ avec marge brute supérieure à 35%,
- Contrats récurrents conquis avec Alstom, Thales et Airbus pour la conception et la fabrication,
- Conduite de contrats récurrents de MCO (Maintien en Conditions Opérationnelles) et MCS (Maintien en Conditions de Sécurité) avec Thales,
- Fiabilisation de la production et de la gestion de stock avec l'ERP OpenProd.

RELANCE R&D ET REDRESSEMENT COMMERCIAL “PRODUITS PROPRES”

Groupe	Période	Durée	Impact
INTITEK	2012 – 2022	~10 ans	CA x5 en 3 ans

CONTEXTE & PROBLÉMATIQUE

En 2012, le groupe INTITEK fait l'acquisition de la société TMA, qui produit et commercialise des bancs de test automobile propriétaires. Cette gamme accuse ses premières obsolescences techniques et un recul des ventes et la rentabilité de cette filiale est en forte dégradation. Enjeu : renouveler intégralement la gamme, redynamiser la commercialisation à l'international et restructurer le modèle de distribution.

ACTIONS MENÉES

- Définition d'une nouvelle gamme : rétroconception des produits à tester, refonte technique, étude de marché et nouveau positionnement commercial,
- Management des équipes R&D pluridisciplinaires (mécatronique, électronique embarquée, logiciel) allant jusqu'à 8 personnes,
- Ouverture d'une agence commerciale au Canada (Toronto) pour attaquer le marché nord-américain,
- Participation à des salons professionnels internationaux (Allemagne, Pologne, France, USA, Chine) pour accroître la visibilité,
- Développement de la vente indirecte via un réseau de revendeurs animé activement,
- Mise en place d'un processus d'amélioration continue pour éviter de futurs cycles d'obsolescence.

RÉSULTATS

- Nouvelle gamme de 3 machines disponible dès 2014 (vs 2 auparavant),
- Chiffre d'affaires multiplié par 5 dès 2015 — marge brute à 50%,
- Présence commerciale établie en Europe, Amérique Nord et Sud et Asie,
- Processus d'amélioration continue opérationnel, garantissant l'évolution pérenne de la gamme.

DIRECTION TECHNIQUE & INNOVATION – STARTUP LOGISTIQUE

Groupe	Période	Durée	Impact
ISITEC International	2006 – 2008	~2 ans	Solution brevetée

CONTEXTE & PROBLÉMATIQUE

Au sein de cette startup dédiée à l'optimisation logistique, les objectifs étaient de concevoir des produits innovants à fort potentiel de développement commercial rapide.

ACTIONS MENÉES & RÉSULTATS

- Développement et qualification d'une solution "ISIVOICE" de reconnaissance vocale dédiée à la logistique. Cette solution a été brevetée et rapidement adoptée par des clients importants (LA POSTE par exemple),
- Développement et mise en œuvre sur plusieurs systèmes logistiques automatisés (entrepôts ETAM) de l'outil "ISIPLC", automate temps réel sur PC.

DIRECTION TECHNIQUE PUIS PDG – SYSTÈME AUTOMATISÉS

Groupe	Période	Durée	Valorisation
CESA	1996 – 2006	~10 ans	Cédée à Vinci

CONTEXTE & PROBLÉMATIQUE

Organiser la reconversion stratégique d'une société en perte de vitesse sur le marché des machines spéciales (désindustrialisation) vers le segment logistique/tri en pleine expansion, en exploitant les compétences techniques existantes.

ACTIONS MENÉES

- Redéploiement complet de l'activité vers les solutions logistiques, notamment dédiée au tri (courrier, colis, vêtements, etc...),
- Développement de partenariats sectoriels (machine de tri courrier, OCR, convoyeurs, ...),
- Ciblage commercial vers des grands comptes pour obtenir des marchés à répétitions et augmenter la rentabilité des affaires.

RÉSULTATS

- Affaires majeures signées : COLIPOSTE (2.9 M€), BNP (1.5 M€),
- Migration complète des activités vers la logistique et abandon des machines spéciales. Modèle économique rentable,
- Cession de l'entreprise à VINCI en 2006.

PARCOURS EXÉCUTIF

ASTEK - 2019 à 2025

DSI / RSSI - Structuration IT, Cybersécurité & Gouvernance Groupe

- Triple certification ISO 9001/14001/27001 obtenue en 18 mois — périmètre 10 000+ utilisateurs,
- Migration de 250 serveurs vers cloud privé unifié — zéro rupture opérationnelle,
- Continuité d'activité totale maintenue pendant la crise COVID (5 000 collaborateurs basculés en télétravail sécurisé),
- Programme d'intégration post-M&A répliquable — 3 à 4 acquisitions/an absorbées,
- Réduction de 50% du coût du support N1 — satisfaction utilisateurs renforcée,
- Budget IT/Sécurité 2,5 M€ maîtrisé — management d'une équipe de 16 personnes sur 5 sites.

ASTEK / INTITEK — 2008 à 2025

Directeur Industriel — Projets Grands Comptes Défense, Aéronautique & Médical

- P&L 3 M€, marge brute >35% - Clients : Alstom, Thales, Airbus, Carmat,
- FTR >98%, OTD >95% - zéro non-conformité majeure client,
- Contrats récurrents MCO/MCS,
- Environnements critiques défense/ferroviaire/médical/aéronautique,
- Rattachement hiérarchique DGA puis CEO ASTEK.

INTITEK — 2012 à 2022

Redressement activité produits & développement international

- CA x5,
- Marge 50%,
- Refonte complète gamme produits,
- Déploiement Europe / Amérique / Asie.

ISITEC — 2006 à 2008

Innovation logistique & startup

- Solution brevetée,
- Adoption grands comptes.

CESA — 1996 à 2006

Transformation stratégique & direction générale

- Pivot industriel vers logistique,
- Contrats grands comptes,
- Revente à VINCI.

FORMATION & LANGUES

FORMATION

- Diplôme d'Ingénieur en Génie Électrique – INSA Lyon (1996)
- Certification ISO 27001 Lead Auditor (2025)
- Certification ISO 27001 Lead Implementer (2025)

LANGUES

- Français, langue maternelle
- Anglais, niveau professionnel courant