

**Patrick PENVERN**

19 RUE DES BERBERIS  
44980 SAINTE LUCE SUR LOIRE  
Tel: 06 74 42 23 41  
62 ans

E-Mail: [penvernpatrick@orange.fr](mailto:penvernpatrick@orange.fr)

**DEPUIS 2012 GERANT  
NAVMAR**

Société d'expertise maritime et de management de projet export dans le domaine maritime.

**2008-2012 FLEET MANAGER  
CMA-CGM**

En charge de la gestion totale de plusieurs navires porte –conteneurs ainsi que d'une équipe d'ingénieurs superintendants

**2007- 2008 CHEF DU SERVICE TECHNIQUE  
SMN**

En Charge d'entretenir, de suivre techniquement, d'organiser les arrêts techniques et d'assurer une totale disponibilité des navires pour garantir un service permanent aux usagers.

**2005-2007 CHEF MECANICIEN  
SMN**

La Société Morbihannaise de Navigation a pour activité la desserte de la rade de Lorient et des îles de Morbihan, dans le cadre d'un contrat avec le département du Morbihan. La SMN est l'exploitant utilisateur des bateaux appartenant au conseil général du Morbihan. La SMN détient également des filiales de tourisme nautique comme Naviland et la compagnie des îles.

**2002-2005 SECOND MECANICIEN  
CMO**

CMO est une société de management de navires opérant en particulier des ferries entre la France et l'Angleterre

**2000-2002 CONSULTANT  
STAR CONSULTING GROUP**

STARCONSULTING GROUP est un spécialiste de l'amélioration de la productivité et de la réduction des coûts opérationnels.

Cette activité m'amène à négocier à très haut niveau, dans des domaines très variés et avec des interlocuteurs comme par exemple :  
Dassault, SNECMA, VIVENDI, LECLERC, etc...

## **1998-2000 CONSULTANT SP INTERNATIONAL**

SP INTERNATIONAL intervient à plusieurs niveaux d'une démarche à l'exportation :

-Réalisation d'un dossier d'opportunités, accompagné d'une analyse des contraintes liées à l'environnement politique, économique et social du pays cible.

-Assistance à l'installation éventuelle dans le pays cible.

-Recherche des projets potentiels, support à la réalisation de l'offre, aide à la négociation.

-Assistance à maître d'œuvre délocalisé.

Parmi les sociétés qui font confiance à SP INTERNATIONAL, je citerai :

-le chantier naval sud-coréen HYUNDAI

-le chantier naval taiwanais CSBC

-la marine taiwanaise etc....

## **1993-1997 INGENIEUR COMMERCIAL DCN International**

DCN International est le support commercial de la DCN (Direction des Constructions Navales) et a deux ministères de tutelle qui sont le Ministère de la Défense et le Ministère des Finances.

J'étais responsable de la promotion et de la vente des produits de la DCN sur la région Asie Pacifique et principalement de la vente de matériel militaire à Taiwan.

Nous avons signé un contrat important (13 milliards de francs) en 1993 après des négociations longues et difficiles.

Dans le même temps, j'étais très actif dans d'autres pays asiatiques tels que la Corée du Sud, l'Indonésie, les Philippines et la Malaisie.

## **1988-1993 INGENIEUR COMMERCIAL ACB (Groupe ALSTOM)**

J'ai rejoint cette société en 1986 en tant que responsable commercial pour le Sud-Est Asiatique.

ACB est une filiale du Groupe ALSTOM spécialisée dans les systèmes propulsifs pour les navires civils et militaires, les presses hydrauliques pour la construction aéronautique, mais aussi certains équipements pour l'industrie agroalimentaire.

ACB fait environ 60% de son chiffre d'affaire à l'export.

Au sein de cette société, j'étais chargé de la promotion et de la vente des systèmes propulsifs ainsi que des presses hydrauliques.

Ma zone d'action était toute la région Asie Pacifique mais les gros projets se situaient principalement en Chine Populaire, Corée du Sud, Taiwan, Indonésie, Malaisie, Singapour.

## **1985-1988 DIRECTEUR GENERAL ADJOINT SERN**

La SERN était un groupe dont l'activité était la fabrication et la vente d'équipement pour les bateaux de pêche artisanale et industrielle

J'ai eu au sein de ce groupe des responsabilités commerciales, d'administration, de gestion et d'organisation tant d'un point de vue structurel que d'un point de vue humain.

## **1980-1985 INGENIEUR S.A.V Brissonneau et Lotz Marine (Groupe Jeumont Schneider)**

J'ai été employé en 1979 comme Ingénieur de Service après-vente, responsable de l'installation et de la mise en route d'équipements lourds dans le monde entier (Europe, Afrique, Amérique du sud et du nord, Asie).

Après 2 ans de cette activité, nous avons été amenés à reconsidérer notre stratégie à l'export.

En effet, de plus en plus de pays ciblés, demandaient une coopération industrielle voire un transfert de technologie.

En conséquence, j'ai été nommé responsable du département coopération industrielle.

De ce fait, certaines missions ont nécessité ma présence locale durant des périodes plus ou moins longues (Singapour, Chine, Corée du sud, Japon, Argentine) et m'ont amené compte tenu de l'éloignement à m'occuper aussi bien des aspects techniques que des aspects commerciaux.

## **1979**

Obtention du diplôme d'officier de la marine marchande à l'E.N.M.M (Ecole Nationale de la Marine Marchande) de Nantes.

Les études étaient divisées en deux parties principales :

- a) 3 années d'études théoriques
- b) 2 années de pratique à bord de navires de commerce

**1980**

Obtention du certificat de fin d'études à l'ENSM (Ecole Nationale Supérieure de Mécanique) de Nantes.

**2001**

Obtention d'un MBM (Master of Business and Management) à l'université IMPAC en Floride.

## **LANGUES**

Anglais : courant

Je suis capable de mener des négociations dans cette langue.

Espagnol : courant

Allemand : au début des années 80, j'ai travaillé en Allemagne de l'Est et donc à l'époque, je parlais couramment allemand.

Je ne l'ai pas parlé depuis.