

Antonio HAYA

46 Ans. Marié, 3 enfants.

37 Rue des Merlettes, 78360 Montesson

Tel. +33 6 70 31 11 55 antonio.haya@wanadoo.fr

Ecole Supérieur d'Ingénieurs de Séville (1990)

MBA Université Deusto Comercial (1996)

Espagnol (maternel); Français et Anglais courants

Directeur Général Secteur Energie

Faire réussir une stratégie d'entreprise par un management qui allie rigueur dans les décisions et adaptation permanente aux acteurs : équipes, partenaires, clients et actionnaires

Compétences/ Réalisations

Management général

Direction de Snet (Endesa France) 2008-2009, entreprise de plus de 1000 collaborateurs sur 3 pays. Je diversifie l'amont vers la production à partir du gaz (plus 800 MW) et le renouvelable (plus 50 MW). Le nouvel actionnaire (E.ON), me confie la responsabilité de gérer la phase de transition (8 mois), que se déroule de façon très satisfaisante.

Direction de Endesa Power Trading Ltd 2003-2004 société basée à Londres, management de 20 collaborateurs.

Conception et implémentation de Stratégies

Responsable de la chaine de valeur de l'achat de combustible à la vente d'électricité, je conçois la stratégie pour gérer le risque de la marge de contribution de Snet en 2004. Je suis responsable de l'implémentation de cette stratégie pendant la période 2005-2007: Le CA passe de 700 M€ à 1.150 M€; la marge de contribution augmente de 20% et le résultat opérationnel de 60%.

International

En tant qu'Administrateur de Powernext 2004-2010 je participe activement à la fusion des bourses allemande (EEX) et française (Powernext).

Responsable de Projets de M&A en France; Hollande et Pologne.

Responsable pour le Benchmarking international d'entreprises de distribution d'Endesa (14 sociétés dans 6 pays).

Parcours Professionnel

Secrétaire Général, Dir. Stratégie et Développement Corporate E.ON France

CA 1,8 Milliards €; EBITDA 250 M€; 1050 empl.
2009- Avril 2010

Définition de la Stratégie et du Projet Industriel d'EON en France.
Chef de projet renouvellement des concessions hydrauliques.
Achat à EdF et CdF du 35% de Snet; négociation pour l'entrée d'E.ON dans le projet Penly; résiliation du contrat historique Snet/EdF; carve-out de la gestion de l'énergie.
Secrétaire du Conseil d'Administration E.ON France.

Directeur Général SNET/Endesa France

CA 1,5 Milliards €; EBITDA 220 M€; 1000 empl.
2008-2009

Manager général France (Snet); Pologne (Elektrocieplownia Bialystok) & Turquie (Altek).
Durant cette période la CA augmente du 30% et l'EBITDA de 8%. Commence la construction de 2 Cycles Combinés Gaz (2x430 MW), qui sont achevés en mars 2010. Nous signons le contrat de vente d'électricité le plus long après la libéralisation du marché français (200 MW pour 25 ans).

Directeur Commercial et de Gestion de l'Energie SNET/Endesa France

CA 1,5 Milliards €; Marge Contribution 380 M€
2004-2007

Gestion intégrale de la chaine de valeur, des achats de combustible à la commercialisation.
Gestion de l'exposition au risque: développements des outils de prévision et contrôle. Création de la salle de marché (électricité, gaz, Brent, charbon et CO2) deux fois gagnante du "Silver Award in energy trading excellence". Optimisation du dispatching de 7 unités de Production (2.800 MW).
Responsable de l'activité de retail (B to B): 400 grandes comptes; 500 M€ CA.

Directeur Back Office Endesa Trading

CA 900 M€; EBITDA 12 M€
2003-2004

Responsable du cycle commercial et Back Office de la filiale de Trading de Endesa (en Joint Venture avec Morgan Stanley). Transactions avec 18 operateurs dans 5 pays et 3 marchés d'énergie (EEX; Powernext; APX).
Directeur de la filiale en Royaume Unie (**Endesa Power Trading Ltd**), 20 collaborateurs dans 3 pays.

Resp. Merges & Acquisitions Endesa Europa 2000-2003

Evaluation et acquisition d'utilities dans le cadre de l'expansion européen d'Endesa.
Responsable des Projets NRE (NL), Remu(NL) et SNET (FR).
Participation en autres projets: Italie, Pologne, Belgique; UK; Slovénie; Hongrie; Bulgarie.

Senior Consultant Endesa Distribution 1997-2000

Responsable de réglementation commerciale: Tarification électrique, conséquences de l'ouverture du marché, structure tarifaire, évaluation du déficit du système, accès de Tiers au Réseau, etc.
Resp. du Benchmarking de distribution 97-98: Argentine; Brésil; Chili; Colombie, Espagne et Pérou.

Consultant au Cabinet Dir. Général Sevillana de Electricidad 1991-1997

Planification et évaluation des investissements, suivi des budgets.
Développement du modèle de simulation du nouveau marché de l'électricité en Espagne.
Resp. du développement et de la mise en application du système de direction par objectifs.