

ZNA

Consultante achat senior

plus de 10 ans d'expérience

Acheteuse senior spécialisée dans les achats indirects, avec une forte expertise en gouvernance achats, analyse de la valeur et pilotage de panels fournisseurs

- **Expertises Familles :**

- Assistance technique & Consulting
- Centre de services (IT & Non IT)
- BPO et externalisation
- Logistique et Fret
- Transport et gestion flotte

- **Expertises Techniques achats**

- RFP / RFQ complexes
- Contract management & Clausier
- Négociation multi -leviers
- Analyse TCO & Make or Buy
- Gestion de risques et performance fournisseurs
- Stratégie achat
- Catégorisation des achats
- Management du panel
- Aisance juridique

- **Compétences personnelles**

- Aptitude à prioriser
- Durabilité & Ethique
- Dynamisme professionnel
- Adaptabilité aux changements
- Multiculturelle
- Gestion de la relation client

Expériences professionnelles

Renault Group - Technocentre

2023/2025

Acheteur Senior

Contexte et objectifs

En renforcement des équipes achats indirects, j'ai piloté les commodités Conseil, BPO, Ingénierie et Formation dans un contexte de réduction des coûts.

Méthodologie et réalisations

Structuration du besoin et Gouvernance Achats-Métiers:

- Revoir, cadrer et challenger les besoins
- Installer un rituel de gouvernance (revues de besoins, bilans post-AO)
- Créer un dialogue achats-métiers structuré et récurrent.
- Mon objectif: Monter les métiers en maturité achats.
- Pilotage stratégique des prestations intellectuelles (Conseil, Ingénierie, BPO et Formation)
- Piloter des AO complexes et multi-acteurs
 - Exemples:
(CSP pour la gestion du parc des voitures d'occasion électriques.)
(BPO pour la commodité Formation.)
- Réaliser des analyses TCO et de valeur pour chaque consultation (DA et AO)
- Négocier au-delà du prix (QCD, SLA, risques, continuité de service)
- Sécuriser la relation via des contrats cadres pluriannuels (définir le clausier)

Mon objectif: Transformer une dépense diffuse en levier de performance.

- **Familles pilotées :**
 - **Assistance Technique**
 - Prestations d'ingénierie et consultants experts
 - Négociation des taux journaliers moyens (TJM)
 - Gestion du taux de dépendance & conformité réglementaire
 - Contractualisation (accords-cadres, clauses PI, pénalités)
 - Suivi capacité / charge & performance opérationnelle
 - **Centres de Services IT & non IT (BPO)**
 - Externalisation formation & e-learning (24 pays)
 - Centres de services support métier
 - Analyse Make or Buy
 - Structuration SLA & indicateurs de performance
 - Rationalisation fournisseurs via matrice Kraljic
 - **Logistique & Fret (projets transverses)**
 - Analyse externalisation logistique

- Consultation prestataires logistiques
- Benchmark coûts transport & optimisation flux
- Intégration indicateurs coût / qualité / délai

Résultats :

- Rationalisation massive du panel fournisseur (-65%), une baisse de la complexité achat et des coûts associés.
- Contribution à l'optimisation des coûts sur un portefeuille jusqu'à 7 M€, via des AO structurés, analyses TCO (2 à 5% de saving soit 140 à 350 k€ de valeur potentielle)
- Amélioration des délais de traitement grâce à l'analyse du besoin et à la gouvernance achats-métiers.
- Réduction des risques juridiques, opérationnels et fournisseurs sur un périmètre critique (Contrats cadre pluriannuel, KPI définis, performance fiabilisée et panel rationalisé).
 - Gestion des avenants
 - Gestion des litiges
 - Conformité documentaire

Malimar – Maroc & Afrique de l'Ouest**2019/2023****Acheteur Projet****Contexte et objectifs**

Malimar est un cabinet de conseil qui a pour objectif de répondre à un besoin très concret :

- Accompagner des organisations avec de forts enjeux d'investissement, mais sans structuration achats suffisante
- Sécuriser pour les directions achats leurs décisions, leurs fournisseurs et leur création de valeur.

Méthodologie et réalisations

- Structuration des processus achats chez les clients
- Professionnalisation de la relation fournisseurs
- Mise en place de cadres de décision et de pilotage
- Montée en maturité des équipes locales avec le recrutement et l'accompagnement de 6 personnes.
- **Familles pilotées :**
 - Logistique, Transport & Investissements
 - Analyse Make or Buy (flotte conteneur, chambres froides, digitalisation stocks)
 - Consultation transporteurs & négociation contrats logistiques
 - Création d'une centrale d'achats
 - Cartographie fournisseurs internationaux (Europe, Asie)
 - Pilotage QCD & KPI opérationnels

Résultats :

- Génération de missions clients à forte ajoutée.
- Pilotage de projets d'investissement (Logistique et Fret, infrastructure, digital)
- Sécurisation de projets d'investissement et de transformation (Clausier, contrat cadre
Choix des Incoterms, centrales d'achats).

Budgets typiques: 0,3M€ à 5M€

Optimisation et sécurisation de 5 à 15%

Risque et des coûts évités, soit :

- Par projet :
50 k€ à 300 k€ de valeur économisée et sécurisée
- Sur plusieurs missions :
300 k€ à 800 k€ de valeur cumulée générée.

AKDN - Suisse

2016/2019

Responsable Achat & Chef de projet

Contexte et objectifs :

Lancement de l'offre digitale de la microfinance du groupe AKDN, pilotée depuis Genève, avec un déploiement multi-pays en Afrique de l'Ouest. Projet stratégique à fort impact social, mené dans un environnement complexe nécessitant la structuration complète des achats, des fournisseurs et des processus.

Méthodologie et réalisations :

Chez AKDN, j'ai structuré et piloté les achats d'un programme de microfinance digitale lancé de zéro, en sécurisant les investissements, les fournisseurs et les décisions clés dans un contexte multi-pays et multiculturel réglementé, pour garantir la réussite opérationnelle et la continuité de service.

- Pilotage global du projet:

Interface entre le siège (Genève), les équipes locales et les partenaires externes (Orange, Orange Finance Mobile Money et la banque centrale).

Organisation du déploiement simultané dans plusieurs pays (Mali, Burkina Faso, Côte d'Ivoire).

Adaptation du planning aux contraintes terrain, réglementaires et logistiques Suivi des budgets projet par Lot.

- Pilotage des Achats CAPEX et OPEX

Immobilier : HQ et 3 agences régionales (construction, location, travaux, sécurité)

IT & Digital : matériel informatique, licences, progiciels, serveurs, formation

Conseil : sourcing, contractualisation et pilotage de consultants internationaux

Communication & Marketing : campagnes de lancement, études de marché

• **Familles pilotées :**

- IT (Licences, serveurs et infrastructures)
- Immobilier & maintenance
- Communication & marketing
- Centre de services support (centre d'appel recouvrement digital)
- Coordination multi- pays (Banque centrale, Orange, partenaire locaux)
- Suivi SLA & performance fournisseurs

TILENCIA 40 rue Alexandre Dumas 75011 Paris

Hervé FOUGERIS : 06 80 18 46 14 / herve.fougeris@tilencia.com

Résultats :

- Démarrage de l'activité (Mobile money en 10 mois)
- Succès de l'opération auprès du réseau de distribution (240 points de vente lancés sur tout le territoire du pays pilote)
- Capacité de financer les opérations de l'épargne collectée.
- Taux d'impayé (2%, prévisionnel 10%)
- Rentable à partir du 2ème prêt
- Renouvellement moyen du prêt: 3 fois

FORMATION

- **MBA Finance (2012)**
 - Neoma Business School
- **Master Responsable Achats**
 - Ecole supérieure d'Acheteurs Professionnels
- **Master Marketing**
 - Ecole nationale de commerce et de gestion

COMPETENCES TECHNIQUES

- Logiciels:
 - SAP
 - Ivalua
 - Power BI
 - Spotfire
 - Suite Office