



ANALYSE ENTRETIENS PROFESSIONNELS

Marius CHAILLOU B3 LT

18 Mars 2023

Table des matières

I. Introduction	2
II. Entretiens	3
A) Luc FERRAND, 64 ans, Directeur Logistique	3
B) Mathieu PONCET, 43 ans, Engagement Manager	5
C) Marine PARRINI, 34 ans, acheteuse travaux.....	7
III. Conclusion.....	9

I. Introduction

Le domaine de la Supply Chain est en constante évolution et joue un rôle clé dans le fonctionnement des entreprises. Afin d'approfondir mes connaissances sur ce secteur, j'ai réalisé trois entretiens avec des professionnels de la Supply Chain grâce à la plateforme My Job Glasses.

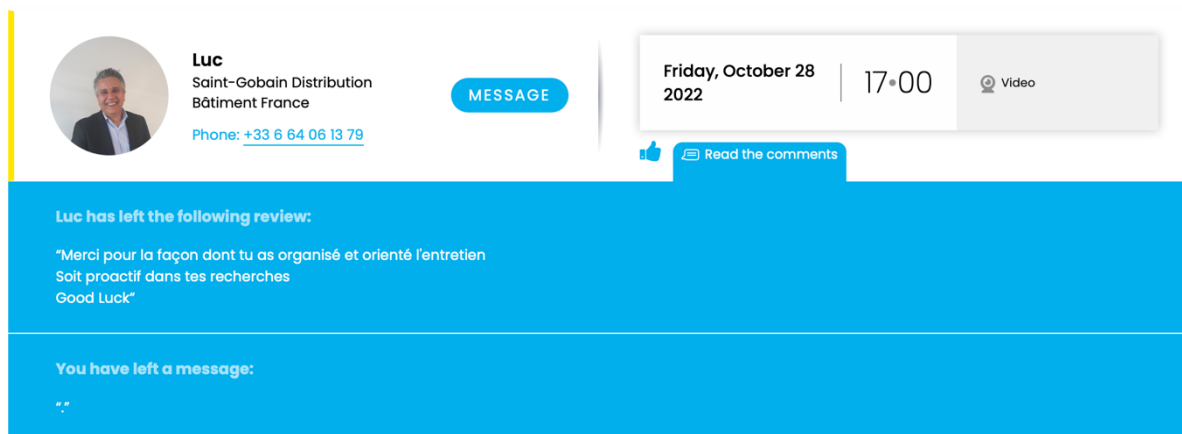
La réalisation de ces entretiens n'était pas nouvelle pour moi, car j'avais déjà eu l'occasion de rencontrer des professionnels lors de ma première année de DUT techniques de commercialisation. Cependant, la plateforme My Job Glasses m'a permis de contacter des professionnels de manière plus simple et rapide.

Avant de solliciter ces entretiens, je me suis fixé un objectif clair : rencontrer trois professionnels de la Supply Chain exerçant des métiers différents. Pour y parvenir, j'ai rencontré Luc Ferrand, directeur logistique de St Gobin, dont la vision globale sur la Supply Chain et l'expérience dans le domaine étaient essentielles pour moi. J'ai également rencontré Mathieu Poncet, chef de projet chez Capgemini, pour en savoir plus sur un métier qui me paraissait flou, malgré ma connaissance théorique du domaine. Enfin, j'ai réussi à échanger avec Marine Parrini, une acheteuse chez CEA, car je suis passionné par ce domaine depuis quelque temps.

Au total, j'ai contacté une vingtaine de professionnels et obtenu quatre entretiens. Dans ce rapport, je vais présenter les rapports de ces entretiens, les conclusions que j'ai pu en tirer ainsi que les enseignements que j'ai pu acquérir sur le fonctionnement et les compétences requises de ces métiers.

II. Entretiens

A) Luc FERRAND, 64 ans, Directeur Logistique



Luc
Saint-Gobain Distribution
Bâtiment France
Phone: [+33 6 64 06 13 79](tel:+33664061379)

MESSAGE

Friday, October 28 2022 | 17:00 | Video

Read the comments

Luc has left the following review:

"Merci pour la façon dont tu as organisé et orienté l'entretien
Soit proactif dans tes recherches
Good Luck"

You have left a message:

Luc Ferrand, Directeur Logistique adjoint chez Saint-Gobain, est à un an de sa retraite, il a été mon premier entretien professionnel.

Il a fait des études en DESS Matériaux en 1984 et avait suivi un CAAE de 1984 à 1986. Après ses études, il est devenu acheteur technique puis responsable des approvisionnements dans le groupe SAMAS. Plus tard, il a repris ses études pour boucler un Master en management, ce qui lui a permis d'accéder au poste de directeur de base logistique chez Saint-Gobain en 2002 dans le 77. Il avait en charge la distribution vers 60 magasins Points P en France, Suisse et Belgique de salle de bain et de carrelage. Il avait en dessous de lui environ 180 personnes. En 2013, il change de poste et s'installe à Aix en Provence pour devenir Directeur Logistique Région puis en 2021 Directeur Logistique Adjoint dans l'activité bâtiment de Saint Gobain.

Luc Ferrand est responsable d'accompagner les 7 directeurs logistiques régionaux de Saint-Gobain dans l'amélioration de la performance logistique de distribution de produits sanitaires et de chauffages. Il supervise trois flux de livraison différents, avec des délais de livraison variables :

- Les livraisons « directes client Cut Off 17h J+1 », c'est-à-dire que pour toute commande passée avant 17h il doit être capable de livrer à J+1
- Les livraisons « agence commande client Cut Off 17h J+1 à 8h ». C'est la même livraison mais le client doit être livré à 8h.
- Les livraisons « commandes réapprovisionnement agence » à J+3.

Luc Ferrand a souligné l'importance de la vision globale en logistique et de la nécessité de se corréler avec tous les services pour une optimisation globale. Il a également souligné l'importance de la RSE au cours des cinq dernières années et la nécessité de privilégier certains clients stratégiques.

Il a mentionné que chez Saint-Gobain, le groupe met l'humain en priorité, car cela permet d'être plus efficace et d'avoir des équipes motivées. La sécurité est également une priorité majeure.

En tant que manager, il apprécie la formation de ses collaborateurs et une vision globale et lointaine. Il aime être proactif et optimiser tous les aspects de la chaîne logistique. Il a également souligné l'importance de rester simple et pragmatique.

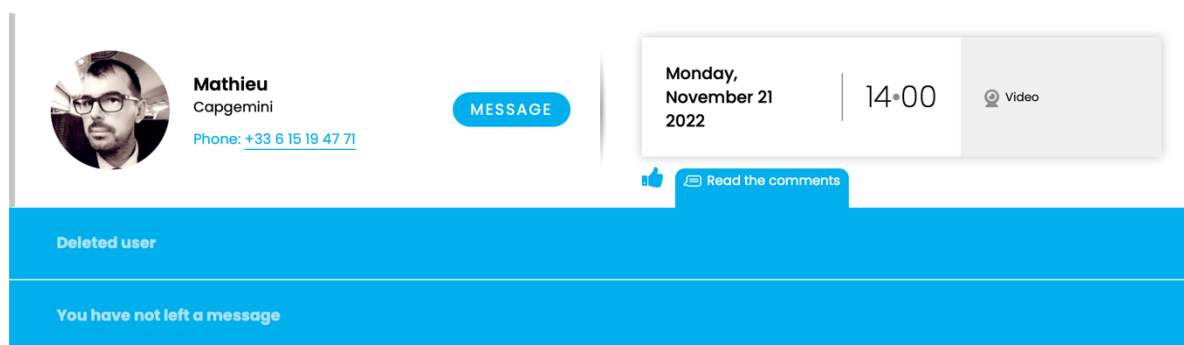
En fin de compte, pour être un bon collaborateur, Luc Ferrand estime qu'il est important d'être motivé, curieux, d'avoir un bon savoir-être et une capacité à apprendre, d'avoir une vision, de proposer des solutions et de réagir rapidement. Il est également important de toujours avoir des backups en logistique, d'être impartial, de savoir prendre des risques et de donner des feedbacks clairs à ces collaborateurs afin de les monter en compétence.

Au cours de cet entretien, nous avons pu découvrir le parcours impressionnant de Luc Ferrand, Directeur Logistique adjoint chez Saint-Gobain. Grâce à ses études en DESS Matériaux et à son expérience professionnelle, il a su gravir les échelons pour occuper des postes à responsabilités dans le domaine de la logistique. Aujourd'hui, il est chargé d'optimiser la performance logistique de distribution de produits sanitaires et de chauffages pour plus de 600 agences et de garantir la satisfaction client.

Cet entretien avec Luc Ferrand m'a permis de découvrir le parcours professionnel d'un directeur logistique expérimenté chez Saint-Gobain. J'ai pu en apprendre davantage sur les différentes responsabilités de son poste, la gestion de multiples flux de livraison et l'importance de la vision globale et de la RSE en logistique. J'ai également retenu l'importance de l'humain chez Saint-Gobain et la nécessité d'avoir une équipe motivée pour garantir un service logistique de qualité et la satisfaction client.

Enfin, j'ai pu prendre note des qualités essentielles pour être un bon collaborateur en logistique, notamment la motivation, la curiosité, le savoir-être, la capacité à apprendre et à proposer des solutions, la réactivité et l'impartialité. Cet entretien a été très enrichissant pour moi et m'a permis de comprendre un peu mieux le monde de la logistique en entreprise.

B) Mathieu PONCET, 43 ans, Engagement Manager



Mathieu Poncet, Engagement Manager chez Capgemini, m'a décrit son parcours professionnel et son rôle au sein de l'entreprise. Diplômé en 1998 d'un BTS en gestion informatique et réseaux, il a commencé sa carrière comme technicien de support informatique avant de rejoindre Capgemini en 2010 en tant que Service Production Manager. Son rôle actuel d'Engagement Manager implique la gestion d'une équipe internationale sur des projets complexes pour de grandes multinationales.

Mathieu travaille principalement à l'international sur des projets de déploiement d'infrastructure et est chargé d'encadrer des ingénieurs pour atteindre cet objectif.

Il a un faible pour la gestion managériale et préfère cette tâche plutôt que la partie technique. Il a également travaillé comme chef de projet IT pour des entreprises telles que Peugeot, Volvo, EDF, lors de fusions ou de ruptures séparées de leurs départements IT.

Il a noté que la gestion de l'équipe, la création d'une raison de confiance, emmener de tout le monde avec soi et la gagne de la confiance du client sont les aspects les plus difficiles de son travail.

Mathieu aime prendre des risques et a appris de ses erreurs passées. Il pense que le réseau est la chose la plus importante et qu'il est nécessaire d'établir un niveau de confiance élevé dès le départ avec ses collaborateurs notamment. Cependant, il a admis qu'il avait eu besoin de développer ses compétences en soft skills pour mieux gérer la pression et apprendre à dire non tout en affirmant sa confiance en soi. Il a souligné l'importance de suivre des formations pour se développer sur ces compétences et améliorer son travail.

Dans l'ensemble, Mathieu est un professionnel expérimenté dans le domaine de l'IT et de la gestion de projet. Son rôle d'Engagement Manager implique la gestion de l'ensemble des fonctions opérationnelles et de soutien relatives à son projet, ainsi que la responsabilité de l'équipe, le recrutement, la formation et le suivi de carrière. Il est compétent en gestion de

projet international, en encadrement d'équipe et en développement de relations de confiance avec les clients. Il est aujourd'hui un leader expérimenté qui dirige avec succès des projets complexes pour des clients prestigieux.

En tant qu'Engagement Manager chez Capgemini, Mathieu a plusieurs missions, notamment de définir et de maîtriser les engagements de services des projets, de piloter la performance et de contribuer à la rentabilité de ses projets, de diriger la réalisation des travaux, missions ou projets importants, et d'assurer la coordination des différents interlocuteurs du projet (fournisseurs, sous-traitants...).

Au niveau du management, il a pour mission d'identifier les ressources nécessaires à la réalisation des projets et d'arbitrer les affectations entre projets, d'évaluer et d'encadrer fonctionnellement les collaborateurs, et de participer à une activité de management de sa structure (staffing, coprod, comité talent, etc.). Il participe également activement à la capitalisation et à l'industrialisation des bonnes pratiques projet au sein de sa structure.

En somme, il est un Engagement Manager passionné de gestion managériale qui a acquis une solide expérience dans la gestion de projets internationaux chez Capgemini.

Cet entretien avec Mathieu Poncet, m'a permis de découvrir le parcours et le rôle de cet expert en gestion de projets internationaux. J'ai pu constater l'importance de développer des compétences en soft skills pour mieux gérer la pression et renforcer la confiance en soi, ainsi que l'importance de la création d'une relation de confiance avec les collaborateurs et les clients.

J'ai également pu prendre conscience de la complexité de la gestion d'équipes internationales sur des projets complexes pour de grandes multinationales.

Cette interview m'a apportée une meilleure compréhension des compétences nécessaires pour être un leader expérimenté et réussir dans le monde professionnel de l'IT et de la gestion de projets.

C) Marine PARRINI, 34 ans, acheteuse travaux



Marine PARRINI
CEA
Phone: [+33 6 22 44 60 48](tel:+33622446048)

MESSAGE

Tuesday,
December 13
2022

18:15

 By phone

 [Read the comments](#)

Marine has left the following review:
"Doté d'un excellent relationnel, Marius est curieux, enthousiaste et à l'écoute. Il communique avec aisance. Son adaptabilité, son optimisme et sa détermination à trouver le métier et l'environnement qui le feront vibrer, sont de véritables atouts. Beaucoup de bonheur et pleine réussite à toi Marius"

You have not left a message

Marine Parrini est actuellement acheteuse de travaux tous corps d'état pour le Commissariat à l'énergie atomique et aux énergies alternatives (CEA) basé près d'Aix-en-Provence. Elle coordonne et gère les achats liés à un projet avec une équipe pluridisciplinaire.

À la sortie du lycée, Marine a souhaité s'orienter vers un secteur d'avenir en adéquation avec ses aspirations professionnelles et sa personnalité, et qui offrait de nombreux débouchés. Elle a opté pour un BTS Commerce International après avoir obtenu un BAC ES section européenne. Une fois formée à la vente, elle a décidé de se spécialiser dans une fonction commerciale à part entière : les Achats. Son parcours académique à partir de la licence a été réalisé en alternance. Après la vente et les achats, elle a choisi de se former au Management, grâce à une formation dispensée par l'IAE d'Aix-en-Provence. Cette formation lui a permis d'acquérir de nouvelles connaissances et d'élargir ses compétences dans le domaine du Management et de la Gestion, ainsi que de développer une culture d'entreprise. Enfin, elle a rejoint la formation reconnue comme la référence européenne en formation de Management des Achats pour parfaire son parcours professionnel (MAI de Kedge).

Selon elle, les soft skills sont aussi importantes que les diplômes et les compétences techniques pour réussir dans ce métier et ce point a été la base de notre échange.

J'ai appris que les qualités personnelles sont cruciales pour un acheteur. L'acheteur doit être moteur, toujours dans l'action, et capable d'agir pour récupérer des informations, trouver la meilleure proposition commerciale, ne pas avoir peur et être fonceur.

Il doit être très curieux, s'intéresser à plein de choses, être adaptable et résistant au stress, car ce métier peut être très stressant. L'acheteur doit également être rigoureux, organisé et proactif, car il doit anticiper les situations avant qu'elles ne deviennent litigieuses avec un fournisseur. Il doit être persuasif et être un bon communicant en interne et en externe. Une

ouverture d'esprit et une écoute active sont également des qualités très appréciées chez les acheteurs.

Marine Parrini met en avant le fait que l'acheteur doit être au service et aider les autres, il faut être à l'aise pour négocier et avoir une aisance relationnelle.

Selon elle, un acheteur doit comprendre les besoins de l'entreprise et des clients, et identifier les meilleures opportunités d'achat. L'acheteur doit également être persuasif pour convaincre les fournisseurs de lui proposer des prix compétitifs.

Il est également important de comprendre que les économies les plus intéressantes se font en amont, c'est-à-dire en préparant bien les achats en amont plutôt qu'en négociant avec les fournisseurs en aval.

Avoir une relation de confiance avec son client en interne est également crucial pour garantir une bonne communication et une bonne collaboration.

L'humilité est aussi une qualité essentielle pour un bon acheteur. Il doit être dans une démarche d'apprentissage constant, en cherchant à apprendre et à s'améliorer en permanence. Il doit également avoir une ouverture d'esprit et éviter de porter des jugements sur les fournisseurs ou les collègues.

Les soft-skills sont pour elle la clé du succès dans le métier d'acheteur, et les qualités personnelles sont aussi importantes que les diplômes et les compétences techniques.

En conclusion, l'entretien avec Marine Parrini a mis en avant l'importance des qualités personnelles pour un acheteur, ainsi que l'importance de se former et de continuer à apprendre tout au long de sa carrière.

Elle a souligné que pour être un bon acheteur, il faut être curieux, proactif, rigoureux, persuasif, communicant, ouvert d'esprit et à l'écoute. Marine recommande de commencer sa carrière dans une grande entreprise pour acquérir une solide structure et méthode, puis de passer à une PME pour avoir une plus grande flexibilité et mener des actions plus larges. Elle souligne cependant qu'il n'y a jamais de mauvais choix en début de carrière, seulement des choix différents. Ses conseils sont précieux pour ceux qui souhaitent faire carrière dans les achats comme moi.

III. Conclusion

Au cours de mes entretiens avec trois professionnels de la Supply Chain, j'ai acquis une vision plus large et concrète du monde professionnel et de ses exigences.

Luc Ferrand, directeur logistique adjoint chez Saint-Gobain, m'a mis en garde contre l'importance de la vision globale et de la corrélation avec les autres départements pour atteindre l'optimisation. Il a également souligné l'importance de la RSE et de la formation des collaborateurs.

Matthieu Poncet, Engagement Manager chez Capgemini, a partagé son parcours professionnel et son expérience de la gestion de projets complexes. Il a souligné l'importance du développement de compétences en soft-skills et de la gestion d'équipe pour la réussite de tout projet.

Enfin, Marine Parrini, acheteur chez CEA, a expliqué les qualités personnelles et les compétences nécessaires pour être un bon acheteur et a souligné l'importance de l'écoute active et de l'ouverture d'esprit notamment.

Ces entretiens m'ont permis d'avoir une vue plus précise des compétences et des attitudes nécessaires pour réussir dans le monde professionnel et m'ont aidé à affiner ma propre orientation professionnelle. En effet je me reconnais aujourd'hui totalement dans le métier d'acheteur et j'envisage de poursuivre mes études dans ce domaine.

J'ai également compris l'importance de la formation continue, des soft-skills et du développement des compétences pour réussir dans tout métier. Ces entretiens ont été une source précieuse de conseils pour moi, qui me permettent de prendre du recul et de réfléchir à mes objectifs de carrière.