

benjamin pierre

Consultant -  
concepteur -  
formateur - Digital



Anglais courant

Pédagogie digitale

Certifié HEC PARIS - ACHATS

Certifié ADKAR (Prosci) -  
Change Practitioner

Coach certifié



LinkedIn



Facebook



X



Rdv

## EXPÉRIENCES

### Coach Achats - Accompagnement changement

BIOCOOP - Avril 2022 à juin 2022

- ▶ Formation, coaching du Responsable des Achats du site de BIOCOOP Avignon.
- ▶ Pédagogie digitale hybridée :
  - 3 jours en présentiel à Avignon
  - 3 jours à distance
  - 2 modules achats "les bases de l'achat et le marketing achats" en e-learning
- ▶ Pour plus d'information, merci de me contacter
- ▶ Un rdv pour en savoir plus sur <https://agenda.ateliers-achats.fr>

### Conception de sites internet Wordpress

FREELANCE - Depuis janvier 2019

- ▶ Réalisation de sites internet,
  - Configuration de cname sur Cloudflare
  - Confirmation d'email avec noms de domaines sur Cloudflare
- ▶ <https://locationberck.com> (site de location)
- ▶ <https://benjaminpierre> (site cv benjamin pierre)
- ▶ <https://ateliers-achats.fr> (site vente module e-learning)
- ▶ <https://apprendre-numerique.fr>
  - Achats et maîtrise de nombreux plugin (popup, messagerie chat, composer de blocs)
- ▶ Utilisateur des Thèmes : Divi, Kadence, Gutenberg, Beaverbuilder
  - Thème d'attente : WP Coming Soon.
- ▶ Plugin LMS : Tutor LMS, MasterStudy, Thrive Apprentice, WP Courseware
- ▶ Conception video, insertion de video interactives... Techsmith : CAMTASIA 2022, Snagit 2022

### Freelance - Conception e-learning module Windows 10

DIGITAL EXPERT - Août 2020

- ▶ Client final : EDUQ.FR vente avec CPF
  - Objectif aider les apprenants à passer la certification ENI Windows 10
- ▶ Réalisation de 47 videos avec Camtasia, Snagit,
- ▶ •Durée : minimum 7 heures /module
- ▶ Dont vidéo : minimum 5h (découpées en petites vidéos de 1 à 5 minutes sur chaque point du programme), sous forme de capture d'écran en video commentée
- ▶ exercices : minimum 20
- ▶ Dont textes : minimum 5000 caractères sur les notions essentielles du plan de formation
- ▶ Dont QCM : 40 questions
- ▶ Plan de formation : fournis.
- ▶ Objectif de la formation : préparation à la certification ENI
- ▶ Programme de formation :
  - ▶ DÉCOUVRIR LES NOUVEAUTÉS DE WINDOWS 10
  - ▶ LE MENU DÉMARRER
  - ▶ LE BUREAU
  - ▶ MAÎTRISER L'EXPLORATEUR DE FICHIERS
  - ▶ PARAMÉTRER ET PERSONNALISER TON ENVIRONNEMENT
  - ▶ INTERNET AVEC WINDOWS 10
  - ▶ GÉRER LES APPLICATIFS
  - ▶ MAÎTRISER LES OUTILS MULTIMÉDIAS
  - ▶ CONTRÔLER LA SÉCURITÉ DU SYSTÈME
- ▶ ● 1er cours : 9 leçons |
  - 2ème cours : 5 leçons |
  - 3ème cours : 6 leçons |
  - 4ème cours : 8 leçons |
  - 5ème cours : 4 leçons |
  - 6ème cours : 4 leçons |
  - 7ème cours : 6 leçons |
  - 8ème cours : 7 leçons |

25 ans d'expériences  
acheteur, commercial,  
formateur, consultant, coach  
Clients : Industries et services.  
Formations : 5000 personnes  
formées depuis 2012  
Coaching : >100 personnes  
accompagnées

Certifié en accompagnement au  
changement (PROSCI)  
Certificat "Leading  
Organizational Change"  
(Wharton Executive)  
Certifié Achats : CESA ACHATS  
(HEC EXECUTIVE)  
Certifié en gestion des conflits  
(Thomas-Kilmann)  
Certifié en coaching (ICI Coach -  
Alain Cayrol)  
Certifié en pédagogie digitale  
(Digital Trainer)

Mastère spécialisé Innovation  
Technologique & Management  
de Projet.

Rapidement opérationnel,

Anglais courant

Formations suivies : Etats-Unis,  
Suisse, Belgique et France

Prestataire de service ATELIERS  
ACHATS (<http://www.ateliers-achats.fr>)

Accéder aux questions/réponses  
fréquentes :  
<https://benjaminpierre.com/faq/>

52 ans  
Permis de conduire

☎ 06 29 89 11 14

✉ [bpierre@ateliers-achats.fr](mailto:bpierre@ateliers-achats.fr)

📍 42 rue Gabriel péri  
62600 berck  
France

## Coach digital pour certification Pédagogie digitale et multimodale

AFTRAL - Janvier 2021 à mars 2021

Coach, Tuteur et jury pour la certification : Pédagogie digitale et multimodale en tant que prestataire pour DIGITAL UNIVERSITY:

Je suis certifié sur cette certification (oct. 2020)

CLIENT FINAL : AFTRAL (Apprendre et se Former en TRANsport et Logistique)

Cible : 40 formateurs de l'AFTRAL

Objectif : Les formateurs doivent apprendre à transposer leurs pratiques traditionnelles en pratiques digitales. Ils se forment sur la plateforme Digital training et sont accompagnés par des séances de coaching sur leurs projets par mon intermédiaire. La lecture de leurs mémoires, la revue et la soutenance par jury (dont je fais partie) valide ou non leurs projets !

Coaching des formateurs :

Tutorat face-à-face en visio en groupe : 8

Correction des mémoires de projet (4 à 8 pages par groupe)

Proposition d'outils innovants pour la pédagogie digitale

## Transformer une pédagogie présentielle en digitale

JFH CONSULTING - 2021

- ▶ Contexte : un formateur logistique souhaite transformer ses supports powerpoint en support informatiques animés (videos, quiz en ligne...)
- ▶ formation sur l'outil d'édition et création de video I Camtasia de Techsmith, Comment importer un powerpoint, Comment intégrer les videos dans un LMS
- ▶ Durée : 1 journée en présentiel face à face (1 personne)

## Conception d'un Test de personnalité

ACCEDIA - Juillet 2021 à août 2021

- ▶ Réalisation d'un test de personnalité avec 4 outcomes (basé sur un test de personnalité papier).  
Test utilisé pour le client pour toutes ses formations.
- ▶ 60 questions - 3 propositions / question
- ▶ Outil utilisé : Brandquiz.io

## Conduite du changement logistique

HEI (Ecole d'Ingénieurs) JUNIA - Octobre 2021

- ▶ Basé sur un exercice métier opérationnel issu d'une expérience !
- ▶ 15 étudiants en 5ème année Mastère Opérationnel Industriel et Logistique de l'école d'Ingénieurs HEI  
Comment mettre en place un stock de consignation dans une entreprise industrielle : Identifier à l'aide de la matrice des risques les changements positifs et négatifs
- ▶ Comment préparer le changement  
Comment continuer le changement  
Comment pérenniser le changement.  
Utilisation de la méthodologie d'ADKAR

## Change Manager digital

Confidentiel (Amiens) - Septembre 2019 à mars 2020

- ▶ Evaluation par le PCT
- ▶ Evaluation du sponsor principal
- ▶ Conduite du changement numérique
  - ▶ Identification du processus actuel,
  - ▶ Veille technologique
  - ▶ Préconisation d'outils efficaces de partage de dossiers, de fichiers en dehors des produits classiques,
  - ▶ Outil de visio conférence en peer2peer autre que Zoom/Teams (système tri-partite)
- ▶ Recommandation disponible sur demande

## Consultant change Management Achats - Secteur Métallurgie

WN FACTORY - Septembre 2018 à avril 2019 - Freelance - AMIENS - France

- ▶ Transformer les pratiques supply-chain en Achats

- Former l'équipe en poste sur les pratiques achats
- Aider par des consultations en sourcing (industrielles)
- Améliorer le relationnel entre prescripteur et acheteur
- Apprendre à collecter le besoin pour rédiger un cahier des charges  
Création de tutoriels en vidéo pour aider le support achats
- Aider à l'amélioration des processus achats (aider à la formalisation en mode projet)
- Coaching du Directeur achats et de l'acheteuse

#### Détails de l'expérience

Lettre de recommandation sur demande

### Formation sur le e-learning pour les formateurs

#### EXPERT RH - Février 2020

- Expert Rh est un organisme de formation dont le besoin était de former les prestataires de formation (formateurs) externes aux nouvelles technologies !
- Quels outils gratuits ou payants existent ?  
Quels types de quiz créer et à quels fins ?  
Comment créer des vidéos et des story tellings  
Enfin comment communiquer facilement sur les réseaux sociaux et en emailing?
- 8 formateurs formés aux techniques

### Animation Jeu d'entreprise (logiciel) métier achats

#### OPEXHA - Octobre 2018 - Freelance - Lille - France

Purchasing management taught in English towards Erasmus and French Students.  
Animation of "Serious Game" focused on Purchasing

### Formateur achats (Secteur Public)

#### Collectivité Territoriale (Guadeloupe) - Juin 2018 à août 2018

- Accompagnement et formation achats
- Apporter l'expertise des achats privés dans le secteur public
- Former des juristes achats aux techniques achats privés
- Marketing achats, Techniques de négociations
- Achats responsables
- formations auprès des opérationnels
- Comprendre les attentes des opérateurs économiques

#### Détails de l'expérience

Attestation de réussite de fin de projet obtenue par le Président de la Communauté d'Agglomération

### Concepteur d'un test de compétences du métier d'acheteur

#### SKILERO - Mars 2017

- 300 QUESTIONS
- 6 THEMES ACHATS
- 3 NIVEAUX DE DIFFICULTES
- 4 REPONSES PAR QUESTION



### Formateur et Animateur Business Game Achats (COMPIT)

#### UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LILLE - Janvier 2017

- During the program in English : international Management  
M2 :  
Training focused on Purchasing and taught in English toward 20 students (5 foreigners)  
Compit is a business game in purchasing which allows purchasers and sellers to understand the value added of a purchasing organization.
- Oral soutenance in English
- Purchasing lessons on Management
- Training in English



## Détails de l'expérience

3 days (2 days and a last day)

## Formateur e-business

EDHEC NICE - Janvier 2002 - Vacataire - NICE - France



- Formation sur le e-business dispensée en Anglais
- le 26 février 2002
- e-procurement and market places : what for ?
- Based on my profesional thesis done at ESIEE PARIS,
- Return of Experiences from different companies,
- Which of commodities are concerned ?
- What is the cost, which kind of market places do exist...
- Is a market place compulsory in a company ?

## FORMATIONS

### Formation LMS Learndash

DETC-SS2L

Juin 2021

14 heures de formation

Introduction à LearnDash

- Installation de LearnDash
- Navigation dans le portail de formation
- Inscription des utilisateurs
- Créer un parcours de formation avec LearnDash
- Ressources et activités
- Fonctions d'administration
- Vendre ses cours en ligne
- être en mesure de contrôler les fonctionnalités de learndash afin qu'elles répondent à vos propres besoins

### Manager de la transformation numérique

OPTEDIF

Juillet 2019

4 jours de formation

Comprendre les enjeux de la transformation digitale

- Saisir les transformations liées au digital dans l'entreprise.
  - Investir les nouveaux modes organisationnels : transversalité, agilité, projet...
  - Identifier les enjeux et risques de l'entreprise numérique.
  - Les nouveaux comportements des « digital natives ».
  - Les nouvelles attentes de la relation client: une expérience personnalisée, omnicanale et fluide.
  - Intégrer les nouvelles pratiques managériales
- Adopter une posture de Chief Digital Officer
- Diagnostic du niveau de maturité digitale de son équipe.
  - Définir les enjeux digitaux prioritaires.
  - S'inspirer de l'« intrapreneur ».
  - Introduire une culture numérique dans son équipe.
  - Accompagner les collaborateurs dans leur montée en compétences digitales.
  - Favoriser l'adoption des nouvelles technologies grâce aux appétences individuelle .
  - Utiliser les solutions digitales pour favoriser leur adoption: live meeting, speed meeting...
- Accompagner son équipe vers un fonctionnement « responsive »
- Familiariser son équipe au changement permanent.
  - Fixer des règles de pratique, de sécurité, de droit partagé par tous.
  - Favoriser la culture de l'innovation, de l'échange en réseau et de la collaboration.
  - Structurer un système d'information agile et multidevice.
  - Adopter une posture de manager coach.
  - Privilégier une orientation centrée sur les résultats et non les moyens.
  - Améliorer la performance de son équipe grâce au codéveloppement

## Certificat : Maitriser la pédagogie digitale et multimodale

### DIGITAL TRAINER

Avril 2020 à octobre 2020

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3796> domaines de compétences évalués :

- 1 : mettre en oeuvre une pédagogie multimodale (combinant distanciel et présentiel) pour s'adapter aux évolutions du marché
- 2 : Créer une communauté d'apprenants grâce aux réseaux sociaux éducatifs ("social learning") :
3. Concevoir une ingénierie de formation multimodale modulaire :
4. Créer des MOOC pour diversifier ses contenus pédagogiques, les rendre attractifs et adaptés
5. Animer un parcours de formation multimodal pour faciliter l'implication et la motivation de l'apprenant(e)
6. accompagner la transformation digitale des organismes de formation pour garantir leur pérenité et leur adaptabilité aux évolutions technologiques :

## Prosci® Certification Conduite du changement

### NEXUM SUISSE (PROSCI)

Septembre 2019

Understand the fundamentals of change and change management

- Understand how effective change management improves organizational results
- Articulate the value of change management to peers and leaders with a presentation on the business case for change management
- Walk away with a change management plan
- Learn to apply the Prosci 3-Phase Process change management methodology to a real project
- Learn how to apply the Prosci ADKAR® Model to facilitate individual change
- Achieve certification in the Prosci change management methodology
- Gain access to Prosci change management tools
- Earn HRCI, PMI and CCMP credits

## Certificat - Leading Organizational Change

### WHARTON EXECUTIVE EDUCATION (PHILADELPHIE)

Avril 2019

Wharton (University of Pennsylvania) - Philadelphia

Avril 2019

- Comment mener une conduite du changement
- Les étapes de la communication, créer de la motivation dans les équipes
- Identifier les parties prenantes (adversaires, opposants, alliés)
- business game sur la conduite du changement

23 participants

Travail en équipe projets

Session topics include:

Targeting Change

Leading Change

Stakeholder Analysis

Organizational Culture

Global Technology Simulation

During Leading Organizational Change, participants will team up and assume organizational roles within a fictitious company. They will develop a plan for a change initiative and its implementation, and then practice working through this during the simulation exercise.

## Conduite du changement

INSTITUT CAPGEMINI

Juin 2019

formation dispensée du 24 au 26/06/2019

Savoir comment construire un projet de conduite du changement efficace et à moindre coût. Tous les leviers et les composantes d'un projet de conduite du changement sont analysés en détail : - comment construire un projet de changement en réduisant les risques ; les règles fondamentales pour bien communiquer, former et accompagner ; comment initialiser et maintenir une dynamique de réussite d'un projet de changement ; connaître les outils clés de succès à maîtriser pour augmenter la probabilité de réussite.

Comprendre, anticiper, éviter les pièges du changement

La phase de construction d'un projet de conduite du changement

La phase de réalisation d'un projet de conduite du changement

Mettre en place une cellule de conduite du changement

## Mastère Spécialisé: Innovation Technologique & Management de Projet

ESIEE PARIS

Septembre 2000 à octobre 2001

8ème promotion

Formation dense de 6 mois orientée sur : Le management de projet, le management d'équipe, le cost-control, le lancement de nouveaux produits, marketing industriel, l'innovation technologique, les outils de programmation, les outils de suivi projet

- Grand projet en équipe : Business Plan et étude pour levée de fonds d'une start-up (ESSEC/POLYTECHNIQUE),
- Thèse Professionnelle : E-procurement et Places de marchés : quel intérêt pour votre entreprise : Analyse de coûts associés  
6 mois de stage pratique chez MICROSOFT FRANCE - Chef de projet achats (Mise en place d'un module contrat pour l'outil e-procurement), analyse des achats indirects.

## HEC PARIS - Certification en Management des Achats CESA

### ACHATS - Stratégie achats, Pilotage et performance

HEC PARIS - EXECUTIVE EDUCATION (FORMATION POUR DIRIGEANTS)

Avril 2010 à décembre 2010

8 mois de formation articulés en modules achats.

Travail pratique, opérationnel auprès d'un centre hospitalier. Présentation et soutenance finale de certification

Audit/Diagnostic Achats d'un Centre Hospitalier en Belgique et proposition d'actions (cf. expériences)

Construire une stratégie d'achats performante et compétitive

Piloter la performance et manager les équipes

Réussir l'internationalisation des Achats dans un contexte de globalisation

Initier et accompagner les évolutions à moyen et long terme

## Master Coach (Certification internationale en Corporate & Life Coaching)

INSTITUT DE COACHING INTERNATIONAL (GENÈVE)

Mai 2011 à novembre 2011

Session du Week-end à Bruxelles

Institut d'Alain CAYROLL

Faire évoluer le style de management dans l'entreprise,

Une formation pour savoir s'écouter et écouter les autres,

Devenir Coach Professionnel et proposer ce type de prestation aux cadres dirigeants.

A ce jour : >70 coachings : > 20 témoignages d'accompagnements sur

<http://www.eleveurdetalents.com>

## Supply-Chain et Incoterms

FH CONSEILS

Décembre 2016

Supply-Chain (logistique et optimisation)

Incoterms 2000 et la réforme de 2010

Optimiser ses transports et comprendre les risques, prises en charge des coûts et des responsabilités.

Durée : 1 journée

## Diplôme Ecole de commerce en Finance et International

ECOLE DE MANAGEMENT ESA3 PARIS

Octobre 1998 à septembre 2000

Formation avec 2 spécialisations Majeure : finance d'entreprise (contrôle de gestion, comptabilité approfondie, finance des marchés) et Mineure : Commerce International (Technique du commerce extérieur, droit international privé...)

Mémoire réalisé : Paiement sur internet au moyen d'une carte bancaire en France et la réglementation européenne

Stage pratique : 1999 - Belgacom France (Assistant Marketing achats)

Stage pratique : 2000 : Chef de projet achats

## Réussir efficacement son ingénierie pédagogique

EVE ARMANT CONSEIL

Juin 2013

Réussir efficacement son ingénierie pédagogique : (2 jours de formation)

## CENTRES D'INTÉRÊT

### Sport

- Natation
- Billard

# PORTFOLIOS

## Certificat Change Practitioner - PROSCI ADKAR



## Accrédité License Practitioner



Insights Discovery - Apprendre à mieux se connaître

- ▶ améliorer les relations inter-équipes
- ▶ édition de profils (management, vente efficace...)
- ▶ complémentaire aux formations d'équipes

### Site web

<https://lien.opexha.com/lp-insights-discovery>

### Date de création

30 août 2019

## ANIMATEUR ACHATS BUSINESS GAME



Paru dans

**MANAGERS**  
EUROPEAN MAGAZINE

COMMUNIQUÉ

> SPECIAL FORMATION

## OPEXHA : des formations achats pratiques et comportementales

Auteur du récent ouvrage « Vocation Acheteur » dans lequel il livre concrètement ses 15 ans d'expérience professionnelle dans les achats, Benjamin Pierre, Président d'Opexha, a également rédigé un test de compétence sur le métier d'acheteur. Il est Diplômé notamment du CESA Achats d'HEC Executive Education et d'un Master coach de l'Institut de coaching International.



### Quelle est l'activité d'Opexha ?

Nous faisons du sur-mesure, en étant très à l'écoute en amont des besoins de formation des entreprises pour améliorer leur marge : diagnostics achats, et un ensemble de modules visant l'acquisition ou le renforcement de compétences des acheteurs est proposé à la carte.

### Comment se déclinent vos formations ?

Optimiser et faciliter le relationnel entre Acheteurs et prescripteurs : négociation achats, rédaction d'un cahier des charges fonctionnel et technique, aspects juridiques dans les contrats, stratégie achats, achats responsables... Manager avec influence.

**Basés sur Lille, vous intervenez sur la France entière et la Belgique...** Effectivement, et nos formations sont délivrées en anglais ou en français à environ 400 stagiaires chaque année. Nous enseignons également en Ecoles, et du coaching de management achats pour une montée en compétence des acheteurs, sous ma marque « Eleveur de talents », est proposé.



### « Vocation Acheteur : Hier je dépensais, aujourd'hui j'achète »

Cet ouvrage explique avec pédagogie toutes les connaissances théoriques requises pour ce métier, illustrées par des cas concrets vécus par l'auteur. Il s'adresse aux personnes/étudiants souhaitant devenir acheteur, et aux acheteurs pour renforcer leurs compétences en hard skills et soft skills.  
(Editions Studyrama – 2016)

Pour les équipes commerciales : former les vendeurs à défendre les marges de l'entreprise en optimisant les négociations avec les acheteurs. L'ensemble de nos modules est détaillé sur notre site [opexha.com](http://www.opexha.com)

**OPEXHA**  
<http://www.opexha.com>

PLUS D'INFOS : Mob : 03 66 72 58 13 – [formation@opexha.com](mailto:formation@opexha.com) – [www.opexha.com](http://www.opexha.com) – [www.eleveurdetalents.com](http://www.eleveurdetalents.com)

## Auteur : VOCATION ACHETEUR



Comment la fonction achats a-t-elle été créée ? À quels puissants objectifs répond-elle ? impératifs économiques vitaux pour la vie et la compétitivité de chaque entreprise, exigences de croissance interne et externe... Cet ouvrage s'adresse à tous ceux, étudiants et professionnels, qui souhaitent se tourner vers ce métier passionnant, mais aussi approfondir leur vision des achats, se perfectionner et apprendre à se connaître afin d'exercer au mieux cette fonction.

Ce livre, enrichi de nombreux témoignages de professionnels de grandes entreprises privées et publiques, présente de façon détaillée et pédagogique les différentes étapes du processus achats et son évolution, voire sa mutation, ainsi que les aspects fondamentaux de la relation humaine, ciment indispensable pour construire des relations respectueuses, pérennes et de confiance entre les différents acteurs de la fonction achats.

#### Site web

<http://librairie.studyrama.com/produit/3794/9782759032884/Vocation%20acheteur>

#### Date de création

24 sept. 2016

## Management de transition

### MANAGEMENT CONSEIL ACHATS

destinant naturellement vers les postes de directions ». L'ancien directeur des achats de Valéo retrouve un poste similaire chez Capgemini pour une mission de deux ans et demi. Ensuite, il se tourne vers le management de transition où lui sont confiées des missions délicates de négociation d'appel d'offres chez Sanofi ou de réduction des coûts sur la construction d'un avion chez Snecma. « Je me suis vraiment épanoui dans ce métier et depuis deux ans que je suis à la retraite, je continue d'être actif », souligne-t-il.

#### Du changement et des résultats rapides

Un tiers des missions portent sur la gestion de projets. A défaut de compétences rapidement mobilisables en interne, les entreprises se tournent vers des profils ad hoc pour mener des missions à haute valeur ajoutée et requérant une grande expertise. « L'objectif des entreprises est de placer à la direction achats, un professionnel surqualifié pour régler un problème particulier comme l'organisation d'une fusion-acquisition, construire ou refondre une direction achats ou traiter une situation critique », explique Patrice Tiolet. Ensuite, un tiers des missions concerne la conduite du changement : gestion d'une crise de trésorerie, restructuration, redressement d'un site ou d'une filiale, réorganisation de la gouvernance, cession d'activité, refonte de la stratégie.

« L'intervention d'un manager de transition se fait dans le cas de ruptures culturelles ou managériales ou en raison de l'arrivée d'un nouveau directeur général qui va impulser un changement de stratégie ou encore une situation qui impose de restaurer des marges », souligne Jean Luc Prache, qui a rejoint dernièrement le cabinet AgileBuyer. Cet ingénieur de formation entré dans les Achats 25 ans plus tôt et qui fut directeur des achats de plusieurs sociétés (voir son interview dans la LDA n°158), a fait le choix depuis 2015 de mettre sa compétence et son expérience au service des entreprises qui traversent une période de crise ou de restructuration. « Les entreprises attendent un profil de manager de transition expérimenté, légitime et crédible notamment auprès des équipes car ce sont des postes où le client attend des résultats rapides,

explique-t-il. On fait appel à moi pour opérer un vrai changement dans la maturité des achats par exemple, ou les faire évoluer vers une position de business partner qui aide à faire progresser les marges car ils sont souvent considérés, au pire comme une partie administrative et au mieux comme un mal nécessaire ».

Le tiers restant consiste en des missions de remplacement. Les managers de transition considèrent ces intérimis comme étant souvent un mal nécessaire pour combler des « trous » entre les missions. « Une mission d'intérim ne présente pas l'intérêt d'une mission de transition mais la précarité relative d'un indépendant qui ne bénéficie pas de la protection d'un CDI peut amener à réfléchir sur l'opportunité de prendre une mission longue même si c'est de l'intérim », souligne Lionel Feyte.

#### Rectifier le tir rapidement et discrètement

Ces managers ne se considèrent pas en effet, comme de simples directeurs des achats en intérim mais comme des experts apportant une solution réelle à l'entreprise. On leur demande d'être opérationnels et réactifs. Denis Guilloux est entré en management de transition comme on entre dans une profession à vocation, à la suite d'un désaccord profond sur la stratégie avec la direction de l'entreprise pour laquelle il travaillait alors. « Devenir Indépendant me trottait dans la tête car la politique de carrière au sein de l'entreprise ne m'intéressait plus, c'est chronophage et je désirais employer ce temps précieux à des actions plus opérationnelles et stratégiques », explique-t-il. Pour mener à bien sa nouvelle orientation professionnelle, Denis Guilloux a rejoint le réseau du cabinet Colibee pour lequel il vient de terminer une mission à la direction des achats d'une entreprise du CAC 40. « Les entreprises se tournent vers l'extérieur car les professionnels indépendants sont très réactifs et doivent souvent s'adapter en moins d'une semaine, précise-t-il. Nous devons redresser les erreurs stratégiques sans que cela se voie car l'entreprise ne peut pas dire qu'elle s'est fourvoyée dans son processus achats ». Cette réactivité nécessaire, Frédéric Bureau connaît. Epaulé par le cabinet EIM, il est



les cabinets de management de transition affichaient pour 2016, un chiffre d'affaires cumulé compris entre 170 et 185 millions d'euros. Si ces données restent très inférieures au chiffre d'affaires du conseil en stratégie et en management, qui atteignait en 2016 près de six milliards d'euros, le secteur du management de transition connaît malgré tout une belle santé. D'ailleurs sa croissance annuelle ne cesse de progresser : de +6 % en 2012 à +17 % en 2017. Du côté des managers travaillant en indépendant, c'est-à-dire sans être adossés à un cabinet, le chiffre d'affaires est estimé entre 115 et 130 millions d'euros. Toutefois, bon nombre de managers indépendants s'appuient aussi sur les réseaux des cabinets comme EIM, Valtus, Colibee ou XPM pour trouver des missions.

C'est le cas de Lionel Feyte, manager de transition depuis deux ans après une carrière de 32 ans dans les directions achats de grands groupes. « Je suis indépendant et si ça peut rimer avec liberté, il peut aussi se transformer en isolement, même en cas d'un réseau important et pour bien démarrer dans le management de transition mieux appuyer sur des cabinets sérieux comme Valtus qui nous accompagnent », objecte-t-il. D'autres comme Benjamin Pierre, ont créé leur propre structure. Cet acheteur par vocation, lui-même fils d'acheteur, qui a travaillé pendant dix ans dans les directions achats de l'industrie du ferroviaire et de la métallurgie, a créé sa société Opexha en 2011. « Nous ne faisons que du sur-mesure car l'expertise est essentielle pour faire la différence, souligne-t-il. Mon objectif est à la fois de rester indépendant et de faire monter en compétence les directions des achats ».

Malgré tout en France, le marché du management de transition reste timide. Sa totalité représente environ 300 millions d'euros, soit une estimation de 2 000 missions par an. Le prix client moyen oscille entre 1 200 et 1 500 euros HT par jour pour une durée moyenne des missions de 150 jours. Par comparaison, ce marché s'élève chez nos voisins allemands, à 1 milliard d'euros et grimpe à 3 milliards d'euros au Royaume-Uni. Il est vrai que l'investissement reste important notamment pour les PME/PMI. Toutefois, les observateurs de la profession – cabinets de recrutements et managers eux-mêmes – estiment que c'est souvent

le prix à payer pour sauver une activité, une entreprise ou encore éviter une dilution des actionnaires.

### Des profils qui s'étoffent

Qui sont ces experts ? « Ces professionnels sont à une période clé de leur carrière, souvent aux environs de 55 ans et désireux de faire partager leur expérience de managers », estime Patrice Tiolet. Pour cet ancien directeur des achats devenu manager de transition, son expérience lui permet d'aborder la situation sans stress et de régler les problèmes dans des délais courts. Déconnecté des enjeux de pouvoirs ou des plans de carrière, le manager de transition apporte un regard neuf sur l'organisation. D'année en année, les profils de managers de transition se sont étoffés et des professionnels issus d'univers et de compétences diverses s'invitent sur ce marché comme le confirme Patrice Tiolet. « La première fois que j'ai effectué une mission de manager de transition en 2003, j'étais le plus jeune car la tranche d'âge était comprise entre 50 et 60 ans pour des professionnels occupant plutôt des positions de directeur général, relate-t-il. Depuis quinze ans, les profils ont rajeuni et les positions se sont plutôt orientées vers des fonctions supports avec des saisonnalités ». En 2003, il quitte Alcatel et devient manager de transition à la direction des achats de Siemens pour gérer 350 millions d'euros d'achats. « Je suis parti d'une feuille blanche car tout était à construire et je suis resté pendant huit ans dans l'entreprise ». Sa seconde expérience de manager de transition chez Europcar s'est elle aussi, soldée par un CDI.

### Des missions variées

Le manager de transition est avant tout, un manager expérimenté ou un expert ayant déjà relevé au cours de sa carrière, des défis similaires. Les observateurs de la profession parlent de profil « surdimensionné », ce qui permet de minimiser les risques d'échec de la mission et de s'assurer que le dirigeant fera face aux imprévus. Xavier Loeffel a été embarqué dans un plan de licenciement chez Alstom en 2005. Il admet la difficulté « pour un professionnel de plus de 50 ans de retrouver un CDI, surtout avec une expérience et des compétences le



Denis Guilloux

**Les professionnels indépendants sont très réactifs et doivent souvent s'adapter en moins d'une semaine**

## Création de test de recrutement achats MOOC ACHATS / SKILERO

# SKILERO

Création de 300 questions sur les compétences métiers de l'acheteur

Site web

<https://skilero.com/quiz/acheteur/>

Date de création

15 mars 2017

# COMPÉTENCES

## Anglais

Anglais professionnel (Ecrit et Parlé)



## Communication

- Communication Non Violente
- gestion des conflits



## Coach certifié en Life et Corporate coaching

- Empathie
- Ecoute
- Bienveillance
- Accompagnement à la performance
- Eleveur de talents (de nombreux témoignages sur [www.eleveurdetalents.com](http://www.eleveurdetalents.com))



## Formations digitales

- Mettre en œuvre une pédagogie digitale
- Créer une communauté d'apprenants grâce au réseau
- Concevoir une ingénierie de formation digitale
- Créer sa classe ouverte à distance (MOOC)
- Animer un parcours multimodal



## Compétence métier achats

- Negotiation
- Sourcing & Procurement
- Purchasing
- Formateur achats (Négociation, Marketing Achats, Stratégie, Performance)



## Allemand

Très bonnes notions (conversationnelle)



## Tableaux de bords / Reporting

- Mise en place de reporting
- Analyse performance fournisseurs



## Gestion et Management de projet

- Risk Management
- Cost control
- Gestion et management d'équipe
- gestion de projet
- Facilitation client/fournisseur
- Gestion des conflits



## Digitalisation de notre entreprise et des formations

- Création et animation de mon site Wordpress
- Achat et maîtrise d'un outil de FLIPBOOK (catalogue au format HTML5)
- Création de tutoriel vidéo avec CAMTASIA 8
- Création de vidéos en ligne et mesure des statistiques (VOOPLAYER)
- Mise en place d'une plateforme LIVEAGENT pour répondre aux clients en ligne
- Utilisation d'un logiciel de centre de formation (extranet clients et formateurs)
- Utilisation de Popup et call to actions avec Convertfox

## Messageries Informatiques

Microsoft Outlook



## Outils à distance

- Zoom - Animation pédagogique



- Teams (Collaboration et animation)
- Livewebinar (Collaboration et animation)



## Création de tutoriel

- Maîtrise de SNAGIT (Techsmith)
- Maîtrise de CAMTASIA et création de tutoriels (Techsmith)
- Maîtrise d'outils de capture d'écran et videos
- Création de videos

