

Laurent TRESSON

DEA Biologie
M.A.I. Bordeaux
Anglais courant

65, Rue de la République
38420 DOMENE
Port. : 06.31.91.50.63
laurent.tresson@wanadoo.fr

RESPONSABLE DES ACHATS

EXPERIENCE MULTISECTORIELLE DANS LA FONCTION ACHATS

- Secteurs santé, distribution, biens d'équipement, automobile, services
- Création et structuration de service achat
- Définition et mise en œuvre de politiques achats
- Elaboration de contrats de développement fournisseurs à l'international
- Sourcing en pays Low Costs : Asie, Europe de l'Est
- Management transversal (pilotage processus, coordination achats intra-groupe)
- Projets ERP : acquisition et mise en place au niveau achat

PARCOURS PROFESSIONNEL

2011-2019 : DOCAPOST (5000 personnes – CA 2018 : 525 M€)

Gestion documentaire : Dématérialisation et éditique de gestion, production industrielle de courriers à données variables, impression et mise sous plis pour le compte de donneurs d'ordres (banque, assurance,..)

Responsable du pôle achats industriels (budget 50 M€ / 200 fournisseurs / équipe 5 pers.)

*Mission : Mise en place d'un **CSP Centre de Services Partagés** Achats communs aux 30 filiales du groupe Docapost*

- Gestion des familles investissements de production, maintenance machines, sous-traitance, matières 1ères
- Rationalisation des processus des différentes entités du groupe et optimisation des parcs machines
- Développement de contrats-cadres groupe visant à développer le partenariat tout en optimisant les engagements de service des fournisseurs
- Gestion en mode projet sur appels d'offres clients
- Déploiement des modules achats de l'ERP Sage X3 sur 15 sites de production : formation, développement d'outils pour faciliter le parcours client interne.

2006-2010 : SAB (150 personnes – CA 2009 : 16 M€) - Equipementier automobile.

Systèmes métalliques de transport de fluides pour le secteur automobile (PSA, VW, Honeywell, Delphi...)

Directeur des achats et approvisionnements (budget 10 M€ / 130 fournisseurs / équipe 5 pers.)

*Mission : **Structuration** du service, définition et mise en oeuvre de la politique achat. Achats d'investissement et composants de production*

- Réduction des coûts par redéfinition du panel fournisseurs et sourcing Europe + Asie (4% de gains achats en 2008). Mise en place de stocks de consignation
- Structuration du service
 - par l'optimisation du système informatique achats et stocks + mise en place d'un ERP global
 - par le déploiement de procédures et règles de gestion
- Développement de contrats fournisseurs (investissement, partenariat, service, logistique,...)
- Mise en place d'une organisation liée à la certification **ISO 9001** v.2000 (+ TS 16949 automobile) : notation fournisseurs, plan de progrès, ...

1998-2005 : PROGRAM (50 personnes – CA 2005 : 12 M€) du groupe REST'AGRAF
Distribution de pièces de fixation sur plan pour les équipementiers automobiles (**Valéo, Faurecia...**)

Directeur des achats et approvisionnements (budget 8M€ / 220 fournisseurs / équipe 5 pers.)

Mission : **Création** du service, définition et mise en œuvre de la politique achat.

- Réduction des coûts par développement de fournisseurs dans les pays **Low costs** (Asie): recherche, évaluation, homologation, audit, suivi, ... (**-30% en coût complet** sur la Chine).
- Elaboration et négociation de contrats de sous-traitance (fourniture et démarche de progrès) en Europe et en Asie (**50% des achats** couverts en 2 ans).
- Diminution des stocks par actions internes et externes (**-20%**).
- Obtention de la certification **ISO 9001** v.2000 (+ TS 16949 automobile)

1991-1998 : EPEDA et MERINOS (1200 personnes - CA 1997: 122 M€ - 5 usines)

Fabrication de matelas et sommiers articulés

Responsable de familles d'achats centralisées (budget 15 M€ / 170 fournisseurs / équipe 2 pers.)

Mission : Négociation des achats de composants, sous-traitance et produits finis (60% à l'étranger)
pour l'acier, le bois, les plastiques, la chimie, le garnissage.
Démarche de réduction des coûts par :

- Veille technologique : intégration de nouveaux processus fournisseurs et suivi de mise en place, **3 par an**.
- Diminution des références par standardisation (**-30 %**).
- Diminution des délais par planification des commandes (**- 50 %**).
- Coordination européenne au niveau groupe, des achats d'acier (**réduction des coûts de -10%**).

1988 -1990 : Laboratoire PASTEUR-CERBA (350 personnes - CA 1989: 38 M€)

Analyses biologiques spécialisées.

Acheteur (budget 5 M€ / encadrement de 2 personnes).

Mission : Négociation des achats d'investissements de production et hors production, de réactifs et de services.

- Développement des achats de services : édition de livres et revues scientifiques.

FORMATION

- Institut du Management des Achats Internationaux (**M.A.I.**) - 1987 -
(3ème cycle de l'École de Management de Bordeaux, Kedge Business School)
- D.E.A. en Biologie Cellulaire, option Génie Génétique - 1986 -
(3ème cycle de l'Université de Bordeaux II)
Équivalent de l'actuel Master en recherche génétique moléculaire et cellulaire
- **Anglais** : pratique quotidienne dans le cadre professionnel.
- Formation continue: formateur interne
droit des contrats
audit des fournisseurs / audit des processus internes
pilotage des processus / normes Iso 9001 v2000 et Iso Ts 16949
six sigma / Lean / démarche Kaizen (amélioration continue) : 5S, VSM,...