

**François D. - Né**  
**28300 Mainvilliers**  
**28 ans d'expérience**  
**Réf : 1710191020**

## Directeur des achats et des projets

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Centre, dans les Services Commerciaux.

### Expériences professionnelles

---

#### Depuis 2013

Directeur des Achats et des services support Groupe Direction des Achats, Budget 250M€ - Responsable des systèmes informatiques centraux - Gestion de l'Immobilier Groupe - Coordinateur environnement. Reporte au CEO. • Achats : Coordination et contrôle de la mise en application de la Stratégie Achats groupe, management fonctionnel des équipes filiales (France et International), coordination des projets Achats de globalisation Groupe, □ Négociation et suivi des contrats cadres. (Intérimaires 16M€, téléphonie et réseaux) • Environnement : Coordination des projets de mise en conformité aux normes et réglementations (Reach, réglementation Cosmétique, proposition 65, Règlement Européen...), □ Mise en place d'outils de suivi du risque Chimique. (France, Espagne, Chine). □ Compatibilité contenant/contenu • Informatique : Définition et mise en oeuvre d'un programme de transformation et de sécurisation des systèmes centraux, réduction des coûts d'exploitation, redéfinition de la stratégie d'hébergement, □ Refonte du réseau VPN, migration à la messagerie Office 365, : virtualisation et augmentation des performances des serveurs, et séparation des environnements de tests et production. Garantir la continuité d'activité. □ Passage sur le Cloud pour certaines applications, web access. (Messagerie, outil environnement, outil commerce...). □ Refonte des services bureautique, téléphonie, vidéo-conférence pour tous les collaborateurs pour améliorer la performance des équipes. • Représentant le groupe au sein des fédérations et autres instances, (membre du conseil d'administration de la Fédération Française du Cartonnage, comité de pilotage économique Elipso, Trésorier et administrateur du Pôle de Compétitivité Cosmetic Valley).

#### 2000-2012

Directeur des Achats et Innovation Groupe Siège Paris, budget 200M€. Reporte au CEO • Elaboration de la stratégie Achats • Management fonctionnel des responsables Achats des filiales. • Analyse des familles d'Achats, classement ABC et criticités. • Globalisation des Achats communs à tous les sites pour optimiser les coûts, négociation et rédaction des contrats cadres avec le service Juridique (intérim, téléphonie, automobiles, vêtements, énergies, prestations...). □ Gains réalisés de 10% à 20% en fonction des familles • Accompagnement des acheteurs locaux (France, Espagne, Pologne, USA), sur les négociations critiques. • Mise en place d'une équipe innovation produits en collaboration avec les Directeurs des Filiales. Veille concurrentielle.

#### 1997-1999

Directeur des Achats PACKETIS, CA 60 M€ 3 sites, budget 35M€, production d'étuis cartons pour les marchés de la Santé et des spiritueux. • Organisation et management des Achats, définition de la stratégie, négociation et mise en place des contrats. • Sourcing à l'international, remise à plat de tous les achats de production. □ Gain de 12% sur les matières premières. • Mise en place des standards (formats directeurs), négociation de stocks à disposition chez les fournisseurs. □ Réduction des délais d'approvisionnement de 2 mois à 72h, résultat ramené de 48 jours à 23 jours • Coordination des Achats matières du groupement de transformateurs COPAPHARM (10 sociétés indépendantes, 20 sites de production en Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie, Royaume Uni et Suisse Budget 180 M€, 200000 T de carton), □ Standardisation des sources et des qualités carton, négociations et accords-cadres.

#### Depuis 1997

Groupe Nord Est / Ileos - Packaging - Emballage Luxe / Santé CA 450 Millions €, 5000 collaborateurs • Actionnaires ; P A I 1997, Continentale d'entreprise 1999, LBO 21 CP 2007, LBO Oaktree Capital 2011 • Filiales : Alliora, Axilone, Bioplan, Packetis. - Parfums, Cosmétiques, Spiritueux et Pharmacie • Sites : France, Espagne, Pologne, USA, Brésil, Chine. • Produits : Notices, étuis, coffrets promotionnels, bouchons, boîtiers et rouges à lèvres, échantillons. • Clients : L'Oréal, LVMH, Chanel, Estée Lauder, Puig, Aventis, Glaxo, Servier, ...

### **1988-1996**

WR GRACE/SEALED AIR. Groupe Américain, 80000 personnes, multi produits dont Packaging (films plastiques food et display, joints thermoplastiques et latex) • Site d'Epernon (France), 1200 personnes, C A de 200 M€ Fabrication de films plastiques et joints latex et thermoplastiques. • Clients : Grande distribution, industrie alimentaire, industrie de la boisson

### **1994-1996**

Responsable Achats Européens (Création de poste). • Création d'une fonction transversale d'acheteur Européen pour négocier les achats communs (transports, caisses américaines...) pour des sites européens (Pays-Bas, Angleterre, Irlande, Italie, Allemagne, France) multi métiers. • Management des équipes multiculturelles

### **1991-1993**

Responsable Projets (Création de poste) Construction d'une unité de production Européenne de joints : Budget 35 M€. • Constitution et Intégration d'une équipe projet, gestion de la partie contrat Turn Key, négociation des Achats de travaux et d'équipements, rédaction des contrats complexes avec le service juridique, gestion du planning et de budget du projet, conduite du projet et coordination des entreprises. • Gestion de situation de crise. (Dépôt de bilan du principal prestataire).

### **1988-1990**

Responsable des Achats d'investissements (Création de poste). Budget 30 M€ • Constitution d'une équipe d'acheteurs dédiée aux achats d'investissements (5 acheteurs) : Recrutement, Formation, Management. • Mise en place des procédures, des cahiers des charges fonctionnels et des contrats. Gestion de projets techniques, travail en équipes multi compétences (Achats, Process, Bureau d'études, Production), négociations complexes

## **Atouts et compétences**

---

- Mise en place et Transformation d'organisations Achats, coordination et négociations de contrats groupes. Mutualisation des achats, plan stratégique et pilotage.
- Plan de réduction des coûts, optimisation des stocks et de la supply chain, standardisation produits
- Direction de projets, maîtrise des processus, innovation, suivi environnemental des sites
- Orientation business et résultat
- Management transversal et multiculturel. (Expert)

## **Centres d'intérêts**

---

- Trésorier et membre du conseil d'administration du Pôle de compétitivité Cosmetic Valley (groupes de travail Achats responsables et lutte anti contrefaçon).

Membre du comité de direction et du conseil d'administration de la fédération du cartonnage, participation au groupe Étuis pliants.

Membre du comité conjoncture économique de la fédération de la plasturgie (Elipso).

Enseignement occasionnel :

Intervention sur les achats d'investissements au 3ieme cycle KEDGE MAI à Bordeaux.

Intervention sur l'art du branding en licence cosmétique à Rambouillet.

Danse de salons, voyages, randonnées