

## Emmanuel MARTIN

37 ans

+33 (0) 673 968 016

emmanuel.martin@passion-achats.com

## MBA, Institut Administration des Entreprises Paris Panthéon Sorbonne

Global Executive MBA, Institut Français de Gestion, INSEEC U

Master 2 **Management Adm. d'Entreprise**, Univ. Paris I Sorbonne (m. Très bien)

Master 2 **Manager achats et Supply Chain**, Institut Supérieur des Achats, CCI

Master 2 **Internationalisation et Commerce Extérieur**, Univ. RJC Madrid, *en cours*

Bachelor (Bac + 4) Resp. des Achats et des Approvisionnements + BTS Compta

Certificat "Gouvernance d'entreprise", Institut Français des Administrateurs

Certificat "General Management", Georgetown Univ. Washington DC, USA

**Anglais professionnel** (utilisé quotidiennement), Espagnol lu (*en cours de mise à jour*)

### MANAGER ACHATS ET LOGISTIQUE INTERNATIONALE

16 ANS D'EXPÉRIENCE

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE :

Depuis 2008 : **XIAMEN JAE INDUSTRY (Hong Kong, Xiamen, Chine) + ALEM DIFFUSION (France)**

### **Co-fondateur Bureaux Management Achats - Consultant achats Asie**

- **Mission** : Accompagnement des directions générales de PME et ETI industrielles en Europe, Canada et Afrique dans le management de leurs achats stratégiques en Asie et Moyen-Orient (Chine, Taiwan, Corée du Sud, Inde, Bangladesh, Émirats arabes unis...).

- **Management conatif** : simplification extrême pour les clients par la vente des produits sourcés sous nos entités avec un prix global incluant le prix d'achat en Asie et notre prestation.

- **Achats** : aide à la réalisation des cahiers des charges, sourcing, appels d'offres, sélection, négociations, contractualisations.

- **Logistique internationale** : Négociations avec les transitaires et compagnies aériennes/maritimes, gestion des flux depuis les usines en Asie jusqu'aux entrepôts des clients. Achats en incoterms EXW, FOB, Ventes en DAP, DDP.

- **Gestion douanière** : Gestion des Renseignements tarifaires contraignants avec les douanes pour clarifier les positions douanières. Gestion des dédouanements export Asie et import client, compréhension des spécificités douanières de certains pays (ex. Gasynet à Madagascar).

- **Qualité** : Contrôles usines, certifications qualité des produits (REACH, EN13432, ISO4210, divers tests SGS...).

- **Finance** : BFR négatif, crédits documentaires, couvertures devises, TVA, IS, liasses fiscales, représentation fiscale.

- **Management** : équipe sourcing (3 personnes externalisées).

**Dossiers confiés très variés** : tôlerie/métallurgie (matériel d'agencement de magasins, pièces métalliques), produits composites (carbone/fibre de verre), textile (fibres, non-tissés, feutres, en polypropylène, polyester, PLA [matière biodégradable]), films plastiques agricoles biodégradables...

**Quelques clients** : Groupe Basan, Madagascar – Matelevage, Canada – Amarande et PAV Simon, France.

2004-2007 : **GROUPE MATFA, Literies Duvivier (86), Onrev (85), Sardem (07)**

### **Responsable Achats Groupe**

- Définition de la stratégie Achats et conduite du changement :

- Mutualisation et rationalisation des achats des 3 sites de production (12M€),

- Mise en place de partenariats de long terme dans des pays à bas coûts (principalement Chine, mais aussi Estonie et Turquie),

- Supervision attentive des appros du fait de l'allongement des délais grand import, zéro rupture production.

- Management fonctionnel de 3 personnes (assistantes achats / approvisionneur).

2002-2004 : **BOMBARDIER TRANSPORT (59)**

### **Acheteur métallurgie**

- Projets AGC, MF2000, TER, TGV : définition stratégie achats métallurgie des 4 contrats + reporting global AGC. Réduction du nombre de fournisseurs de 100 à 24. Réduction des coûts de 4.5M€ sur 25 M€.

- Projet MI2N : en charge de la sous-traitance des sous-ensembles mécanosoudés critiques de la structure métallique : châssis, faces, bouts, pavillons.