

Interactions UTC

1. [Interactions, le Magazine des Technologies Emergentes](#)
2. [Thématiques](#)
3. [Entreprenariat](#)
4. Développer ses compétences pour s'adapter

Développer ses compétences pour s'adapter

Sylvain Lemerrier vient d'être nommé Directeur des achats de ALLIANCE AUTOMOTIVE France, une fonction qui combine négociation commerciale, marketing, international et stratégie .

11 Feb 2016



Sur les conseils d'anciens diplômés, Sylvain Lemerrier intègre l'UTC en 1992 pour y étudier le Génie Mécanique. « Ce

qui m'a plu tout de suite à l'UTC, c'est l'organisation scolaire avec les semestres et les Unités de Valeur. C'est-à-dire qu'on ne s'enferme pas dans un cadre ultra technique et qu'on développe d'autres compétences. Dans mon cas, j'avais la fibre commerciale. Outre une base technique solide, j'étais également attiré par l'économie, les langues et l'ouverture internationale, l'UTC était donc le choix idéal !» souligne t-il.

S'ouvrir à d'autres cultures

Sylvain multiplie les expériences à l'étranger avec un stage chez Goodyear au Luxembourg, puis un semestre d'études au Canada, à l'Ecole Polytechnique de Montréal pour y étudier le Génie Industriel, et en cours du soir, à l'Université McGill. Dans la continuité, il réalise son projet de fin d'études aux Etats-Unis, à l'Ohio-State-University, à Colombus. « En m'inscrivant rapidement dans un cadre international, cela m'a permis de faire beaucoup de choses, tant au niveau des enseignements qu'au niveau professionnel et personnel. » ajoute t-il. Une fois son diplôme en poche, Sylvain se met en quête d'un CSN (Coopération au Service National, service militaire effectué dans une entreprise française à l'étranger) qu'il effectue chez Faurecia Sièges, au Pays de Galles. « Cela correspondait au VIE actuel et nous autorisait à travailler pour une entreprise française à l'étranger. C'était vraiment très enrichissant car on était professionnellement actif et à des postes à responsabilité dès la sortie de l'école. »

Passionné d'automobile et des Achats

Sa passion pour l'automobile, Sylvain la vit depuis toujours. « Je suis rentré dedans et j'y suis resté ! J'ai trouvé ma voie au travers des Achats. Chez Faurecia, j'étais Ingénieur Qualité Production mais déjà très en lien avec les fournisseurs et le service des achats. » En 1999, il rejoint PSA, à la Sogedac –Direction des Achats, et devient Ingénieur Qualité Achats. Très rapidement, il devient Chef de projet achats sur les matières premières, puis, Responsable d'une équipe d'acheteurs. Des postes à haute responsabilité puisqu'il doit gérer des portefeuilles allant jusqu'à 400M€ et plus de 100 fournisseurs mondiaux. « J'avais obtenu un

mineur en économie et cela m'a beaucoup aidé. D'une manière générale, l'UTC nous pousse à nous adapter continuellement, on apprend à gérer tout type de situation, entreprendre et surtout à se débrouiller. Quelque soit le défi, on arrive toujours à le relever ! » précise-t-il. S'ensuivent d'autres fonctions comme Responsable achats au sein du groupe Autodistribution, une centrale d'achats de distribution de pièces de rechange. Cette expérience le rapproche un peu plus du Commerce pour continuer son parcours chez Philips Automotive Lighting, en tant que Responsable grand compte international. « Ce fut une expérience très formatrice, c'est une mission où j'ai vraiment basculé du côté vente, » se souvient-il. En 2015, il se voit offrir le poste de Directeur des achats pour Alliance Automotive France, acteur majeur de la distribution de pièces et services en France et en Europe. Depuis, il gère les achats de l'ensemble des activités d'Alliance Automotive France et participe activement à la politique achat internationale du Groupe.

Un secteur en pleine révolution

Jamais lassé, Sylvain apprécie toujours d'être à la croisée de plusieurs domaines. « On ne s'ennuie vraiment pas, le milieu est large et varié, on traite de plein de produits dans de multiples environnements, c'est très enrichissant ! Aujourd'hui, on parle de plus en plus de systèmes connectés, des nouveaux horizons que nous ouvrent les nouvelles technologies. Le véhicule électrique et les avancées sur les véhicules autonomes, comme Google le fait, vont vraiment révolutionner le secteur dans les cinq à dix années à venir. Les produits vont évoluer, les acteurs aussi. Il faudra s'adapter pour offrir une gamme de produits qui correspondent aux besoins de remplacement, c'est passionnant ! Les concentrations de marché et l'accélération de l'internationalisation sont également très fortes, il faut donc être vigilant et l'intégrer très tôt. »

Culture du réseau et ouverture d'esprit

« Se constituer un réseau et vivre des expériences à l'international, c'est capital ! » insiste Sylvain. « L'UTC m'a aidé à me donner toutes ces clés ! Il faut savoir en exploiter tous les bénéfices, non seulement pour sa carrière, mais aussi son épanouissement

personnel... Il faut profiter de cette formidable période ! Je suis toujours très lié à l'UTC, et ce, depuis plus de 20 ans... Mon épouse est ingénieur UTC, j'ai toujours gardé des liens très forts avec mes anciens camarades qui sont des amis très proches... Quand j'ai commencé la formation, j'ai su que j'allais m'ouvrir à de nouveaux horizons et c'est ce en quoi je remercie l'UTC. L'ingénieur UTC est reconnu pour ça, pour son ouverture d'esprit et sa capacité d'adaptation ! » conclut-il.

Bio express

1992

Entre à l'UTC

1997

Diplômé en GM - filière Qualité et fiabilité industrielle, Matériaux et Innovation Technologique

1997

Ingénieur Qualité Production - Faurecia

1999

Ingénieur Qualité Achats - PSA

2001

Chef de projets achats indirects de matière première (acier) - PSA

2002

Responsable d'équipe d'Achats Série – PSA Peugeot Citroën

2005

Responsable d'équipe d'Achats pièces de rechange – PSA Peugeot
Citroën

2006

Responsable de la coordination du Pôle Achat VL et des Synergies
Achats Internationales – Groupe Autodistribution

2011

International Key Account & OEM Business Development Mgr –
PHILIPS Automotive Lighting

2015

Directeur des Achats – ALLIANCE AUTOMOTIVE France