

## **Stage d'acheteur – approvisionneur chez Arval**

En 4<sup>e</sup> année de l'IPAG Business School j'ai eu l'opportunité de réaliser un stage de 16 à 24 semaines. Etant en Master Commerce international et Supply Chain j'ai choisi de le faire dans le domaine de l'approvisionnement. Mes objectifs pour ce stage étaient de travailler dans une grande entreprise, ayant déjà expérimenté les TPE et PME, de découvrir un nouveau secteur d'activités, après des stages dans les multimédias, la mode, l'immobilier et les cosmétiques et produits pharmaceutiques. Mon choix s'est finalement porté sur l'entreprise Arval, filiale du groupe BNP Paribas et leader français de la location d'automobiles aux entreprises.

La société Arval a été créée en 1989, elle est aujourd'hui présente dans 28 pays et compte plus de 6000 collaborateurs. La flotte de la société s'élève à plus d'1 million de véhicules loués dans le monde dont plus de 300 000 en France pour de nombreuses grandes entreprises telles que SFR, EDF ou la SNCF mais aussi pour des PME et pour l'Etat français à travers la division Public LLD.

Durant ce stage je faisais partie de la division logistique, le « Delivery », qui regroupait les services achats stratégiques, livraisons, conducteur, fin de contrat et enfin achats et approvisionnement où j'ai travaillé.

La mission principale d'un acheteur approvisionneur est l'achat de véhicules neufs pour le compte des clients, il est l'interface privilégiée des fournisseurs avec l'entreprise.

Pour cela, j'étais en relation directe et constante avec un réseau de fournisseurs, concessionnaires ou constructeurs automobiles d'un côté, et les services commerciaux, livraison et achats internes à Arval.

J'avais également la charge de fournir les informations demandées par le Commerce lors du processus de cotation des commandes, de commander le véhicule et ses accessoires, d'établir un suivi du stock de commandes et du stock des fournisseurs. Enfin, je devais effectuer une veille concernant les évolutions des prix et des modèles des différentes marques avec lesquelles Arval travaille et les transmettre à mes responsables et aux commerciaux.

Durant mon stage j'ai assisté à un bouleversement de la division logistique, à savoir la digitalisation totale des process et le regroupement de tous les logiciels utiles à la vie d'une commande sous un seul, Drive. Pour ma part j'ai directement travaillé sur ce logiciel mais mon cas ne représentait qu'une minorité des collaborateurs, tous les autres ont fait cette transition à partir du

mois de juin. Pour préparer cette transition à partir du mois de mars, j'ai participé à plusieurs réunions pour ce projet pendant lesquelles nous partageons les difficultés et bugs du logiciel. A partir d'avril j'ai également participé à la formation de mes collègues sur le nouveau logiciel, une partie que j'ai vraiment apprécié et dans laquelle j'étais efficace, étant pédagogue, patiente et ayant profité lors de ma propre formation des conseils et de l'expérience de tous mes collègues évoluant sur Drive.

Grâce à ce stage, j'ai grandement amélioré mes compétences en communication notamment en communication orale. En effet, au début de mon stage j'étais assez mal à l'aise à l'oral surtout au téléphone. Or, mon travail consistant à être en contact avec des dizaines de personnes, des concessionnaires, des constructeurs, le service commercial, le service livraisons ou mes collègues en approvisionnement, en quelques semaines je me suis habituée et améliorée dans ce domaine. Ensuite, étant la seule en charge de mes dossiers et reprenant ceux de mes collègues en leur absence, j'ai du faire preuve d'organisation et apprendre à prioriser les tâches et à élaborer des procédures pour toutes les situations complexes pour éviter des erreurs qui pouvaient faire perdre de l'argent à la société et détériorer son image de marque.

Enfin, ce stage m'a aidé à davantage m'affirmer tant en face des fournisseurs à qui je devais faire comprendre les besoins de mon entreprise et à qui je devais me confronter en cas de litige sans perdre la face qu'en face de mes collègues plus anciens dans l'entreprise à qui je devais montrer que j'étais digne de confiance et fiable.

Pour finir, ce stage s'inscrivait totalement dans mon projet professionnel. En effet, il m'a permis de confirmer mon choix de spécialisation en Supply Chain Management plutôt qu'en Achats car j'ai pu m'apercevoir que je préférais la vision globale et organisationnelle de la Supply Chain à la négociation et au côté prospection des Achats. De plus, j'ai compris que j'étais davantage faite pour travailler au sein d'une grande PME de 100 ou 200 employés, importante sur son marché et qui permettait des perspectives d'évolution tout en restant à échelle humaine où je pourrais avoir une vision globale de l'entreprise et avoir un réel impact.

Concernant l'année prochaine, j'ai choisi d'intégrer le Master 2 Supply Chain Management and Circular Economy de Paris que j'aimerais réaliser en alternance dans une entreprise du secteur cosmétique ou humanitaire.