INTERVIEW

Basile Zimine

Shape the future with confidence

Prénom : Basile
Nom : Zimine
Promotion : 2009 - 2010
Poste actuel : Procurement Regional Leader
Les 3 compétences clés dans son job : Négociation, compréhension, communication, curiosité et agilité.

Profil Linkedin

Présentation

Pourquoi avez-vous choisi le secteur du tourisme ?

Très jeune, j'ai eu l'occasion de voyager à plusieurs reprises au Japon. Ces vols long-courriers, ces nuits chez l'habitant et dans des hôtels lointains, ces découvertes culturelles dont celle du service client exceptionnel de ce pays m'ont profondément marqué. Je crois que c'est ainsi que s'est éveillé en moi un intérêt pour l'aérien, l'hôtellerie et pour le secteur en général.

Lorsque j'ai découvert à mi-chemin de mes études supérieures que l'ESCAET proposait une spécialisation en voyage d'affaires, cela m'a immédiatement fasciné. Ce secteur semblait être une terre d'innovation, un pont entre passion et professionnalisme. Je n'ai pas hésité.

Qu'est-ce qui vous a séduit dans le voyage d'affaires ?

Au-delà de mon attirance pour le secteur du transport et de l'hébergement, un entretien manqué chez Amex GBT Egencia Travel Services avant de rejoindre l'ESCAET fut révélateur. Bien que je n'aie pas décroché le poste, cette expérience m'a ouvert les yeux sur l'univers du *corporate travel* et sur la manière dont des agences optimisent les déplacements professionnels. Ce mélange de gestion stratégique, de processus rigoureux, d'optimisation des dépenses et de service rendu m'a immédiatement séduit. Il y avait là quelque chose de concret, mais aussi de complexe, qui stimulait mon esprit.

Pouvez-vous retracer votre parcours professionnel ?

Mon premier stage chez Carlson Wagonlit Travel, au sein de l'équipe *Online Booking Tool* (OBT), m'a immergé dans les enjeux technologiques du secteur, en 2008. Puis, grâce à l'ESCAET, j'ai pu intégrer Veolia en stage, où j'ai découvert le métier de travel manager. Une expérience si enrichissante qu'elle m'a mené dans cette même entreprise à un poste de Global Travel Manager dès la fin de mes études, en 2010.

En 2015, j'ai rejoint EY en tant que Travel & Event Manager. Cette expérience m'a permis de conjuguer optimisation des déplacements professionnels et des événements d'entreprise, deux domaines complémentaires et passionnants.

En 2019, EY m'a offert une nouvelle opportunité : prendre en charge les achats marketing et communication pour la région France-Belgique-Pays-Bas. Un défi stimulant qui m'a poussé à élargir mes compétences. Enfin, en 2021, j'ai poursuivi cette démarche de diversification en prenant en charge les achats ressources humaines et prestations intellectuelles. →

Quelles sont, selon vous, les compétences clés pour être acheteur ?

Il faut d'abord parler des *hard skills*, ces compétences techniques et ces expertises indispensables pour comprendre les besoins internes et négocier efficacement avec les fournisseurs.

Les *soft skills* sont tout aussi importantes. La communication, d'abord, car elle est le ciment de toute relation professionnelle. L'agilité ensuite, car l'environnement est imprévisible : les stratégies évoluent, les marchés fluctuent, et il faut savoir s'adapter. Enfin, la curiosité intellectuelle, cette soif d'apprendre qui nous pousse à rester à jour dans un environnement en constante mutation.

Quelle est votre plus grande fierté dans votre parcours professionnel ?

Ma fierté est d'avoir suivi mon intuition et ma curiosité, même lorsque cela signifiait sortir de ma zone de confort. Passer d'un rôle de *travel manager* à des responsabilités différentes dans les achats indirects n'a pas toujours été évident. Mais chaque transition a été une occasion d'apprendre, de grandir, et de découvrir de nouvelles facettes du fonctionnement profond de l'entreprise. Avec le recul, je vois aujourd'hui combien ces choix ont contribué à rendre mon parcours plus riche et stimulant.

Avez-vous un souvenir marquant de vos années d'études à l'ESCAET à nous partager ?

Les week-ends d'intégration, bien sûr, qui forgent des liens indélébiles entre étudiants. Mais au-delà de ces moments festifs, c'est surtout la camaraderie, la fraternité qui s'est créée entre nous, ainsi que les relations privilégiées avec les enseignants, qui ont fait de mon passage à l'ESCAET une expérience inoubliable.

Quel impact l'école a-t-elle eu sur votre parcours ?

L'ESCAET a été un tremplin précieux, non seulement pour me mettre en contact avec des entreprises comme Veolia, mais aussi pour m'introduire dans un réseau alumni solide et bienveillant. À chaque étape de ma carrière, j'ai croisé des anciens élèves de l'école, qui m'ont soutenu et inspiré.

L'ESCAET A ÉTÉ UN TREMPLIN PRÉCIEUX, NON SEULEMENT POUR ME METTRE EN CONTACT AVEC DES ENTREPRISES COMME VEOLIA, MAIS AUSSI POUR M'INTRODUIRE DANS UN RÉSEAU ALUMNI SOLIDE ET BIENVEILLANT.

Quel changement ou événement majeur a, selon vous, marqué l'évolution du secteur du voyage d'affaires ?

On ne peut pas ignorer l'impact du Covid-19, qui a bouleversé notre secteur. Mais au-delà de cet événement singulier, ce qui m'a le plus marqué, c'est la progression constante du secteur : son évolution technologique, sa montée en maturité et la qualité des relations qui se tissent entre les acteurs de l'écosystème *business travel*. C'est un univers en mouvement perpétuel, et c'est ce qui le rend si captivant.

Quels sont, selon vous, les principaux défis des achats aujourd'hui ?

D'abord, c'est l'exploitation des données au service de stratégies. Données internes, données fournisseurs, études et benchmarks ou encore actualités, les acheteurs doivent absorber des données toujours plus denses.

Ensuite, c'est l'automatisation des transactions du quotidien afin de pouvoir se concentrer sur le sourcing stratégique et le pilotage de ses fournisseurs sur le long terme.

Enfin, c'est trouver l'équilibre entre développement des ressources en interne et outsourcing. Trop faire en interne, c'est risquer de perdre en efficacité. Trop externaliser, c'est risquer de perdre en contrôle. ■