



L'Association  
des Acheteurs  
Charentais

# La Lettre d'HA 17

L'Association des Acheteurs Charentais

## Éditorial du Président

En tant que nouveau président d'HA 17, je voudrais tout d'abord remercier tous les membres de notre Association de m'avoir accordé leur confiance.

Notre Association se renouvelle doucement, mais pour pérenniser ce renouvellement utile et nécessaire à sa bonne santé, nous avons besoin de nouveaux membres acteurs et actifs.

Chacun d'entre nous doit convaincre nos collègues acheteurs, les dirigeants de PME et PMI de venir nous rejoindre :

Nous avons encore beaucoup de sujets sur lesquels nous avons besoin :

- d'échanger,
- de communiquer,
- de confronter nos expériences.

Les fonctions achats des "gros donneurs d'ordres" doivent porter conseil auprès des fonctions achats PME - PMI (fournisseurs ou non fournisseurs), ainsi notre Association participera à l'amélioration de la performance du tissu industriel local.

Travaillons aussi à convaincre les dirigeants de nos PME - PMI que les actions et missions d'achats sont sources d'améliorations de leurs profits.

Sachons les convaincre d'utiliser les bonnes ressources humaines nécessaires à cette fonction valorisante qu'est la notre.

Faisons connaître, à chaque fois que l'occasion se présentera, la qualité de la formation que diffuse l'ISAAP.

Malgré une activité soutenue, un certain nombre d'entreprises, voire, de filières, continuent à subir l'exigence à la baisse imposée par leurs clients tout en supportant les hausses de prix du pétrole, l'effet des 35 heures, la valeur faible de l'Euro par rapport au dollar. Leur salut passe par un travail acharné de leur fonction achat. Dans ce cadre, sachons unir nos efforts d'acheteurs :

### **HA 17 nous y aidera.**

Je voudrais terminer cet éditorial en adressant nos plus vifs remerciements, de la part de toute l'Association HA 17, à notre Président sortant André Monteil. Il aura laissé son empreinte sur notre Association.

le Président d'HA 17,  
Guy Bertrand



### Sommaire :

- *Éditorial du Président d'HA 17*  
Page 1
- *L'Assemblée générale du 7 septembre 2000*  
Page 2
- *Réunion de Bureau du 14 septembre 2000*  
Page 3
- *Enquête sur les Achats réalisés dans le 17*  
Page 4
- *ISAAP : d'une promotion à la suivante...*  
Page 5
- *La vie de nos adhérents : Perdrijat Productions*  
Page 6
- *La vie quotidienne chez CHARMAR 17*  
Page 7
- *Calendrier : les dates à retenir*  
Page 8

## Quelques informations sur l'Assemblée générale de HA 17.

L'Assemblée générale de notre Association s'est tenue le 7 septembre 2000 à la CCI de Rochefort-Saintonge.

26 personnes étaient présentes, Messieurs Delaune, Riollet, Mallet et Thouzeau représentaient la CCI, des ISAAPiens de la 3<sup>e</sup> promo étaient également présents.

Après l'approbation du précédent compte-rendu, André Monteil notre président, présente son rapport moral. Avec émotion, il rappelle l'origine de l'Association depuis sa création il y a maintenant huit ans. A. Monteil a tenu à mettre l'accent sur des points essentiels et qui doivent être respectés :

- **Probité des comptes.** La Commission Finance constituée de personnes extérieures au Bureau, doit se réunir deux à trois fois par an afin de valider les comptes, condition indispensable pour avoir une crédibilité irréprochable.
- **Conseil pédagogique de l'ISAAP.** L'importance que représente la participation active des membres de l'Association.
- **L'entraide, notre point fort !** Les membres de l'Association échangent les informations, permettent des recrutements, travaillent des dossiers en commun, etc.

Il a ensuite souhaité bonne chance au futur président, **Guy Bertrand**, non encore élu, ainsi que " bon vent à l'Association" .

**Denis Gaugry** a présenté le Rapport Financier en l'absence du trésorier Pierre-Yves Lavaud qui était excusé, puisqu'en déplacement à l'étranger.

Les éléments présentés, contrôlés par une commission indépendante du Bureau, indiquent que les finances de l'Association sont saines.

**Monsieur Delaune**, 2<sup>e</sup> vice-Président de la CCI-RS présente ensuite la CCI et nous fait un exposé sur les prochaines élections consulaires, qui auront lieu le 20 novembre 2000.

**Jean-Philippe Riollet** donne ensuite quelques informations sur la nouvelle promotion, ISAAP IV, 14 stagiaires commenceront leur formation le 26 septembre 2000.

◆ Les tranches d'âges se répartissent en 72 % de 20 à 22 ans, 1,5 % de 23 à 25 ans et 1,5 % de 25 à 35 ans.

◆ 50 % sont issus du département et 50 % d'autres régions, mais 10 sur 14 soit près de 72 % viennent de la région Poitou-Charentes.

L'Assemblée générale terminée, la CCI a offert "un pot" puis la plupart des participants s'est retrouvé au restaurant afin de terminer agréablement la journée.

*Vue d'une partie  
des participants à  
l'Assemblée générale  
du 17 septembre 2000*



## 1<sup>re</sup> Réunion de bureau après l'Assemblée générale

Lors de l'Assemblée générale, l'élection du "tiers sortant" a été réalisée et il a été décidé que la constitution du Bureau se ferait lors de la première réunion.

Celle-ci a eu lieu le 14 septembre.

Le Bureau issu de l'Assemblée générale de 1999 démissionne en bloc et l'élection du nouveau Bureau se fait dans la continuité, sont candidats :

- Guy Bertrand à la présidence de HA 17,
- Denis Gaugry à la vice-présidence,
- René Lamy comme secrétaire général,
- Catherine Terrier comme secrétaire adjointe,
- Pierre-Yves Lavaud comme trésorier,
- Alexandre Babin comme trésorier adjoint.

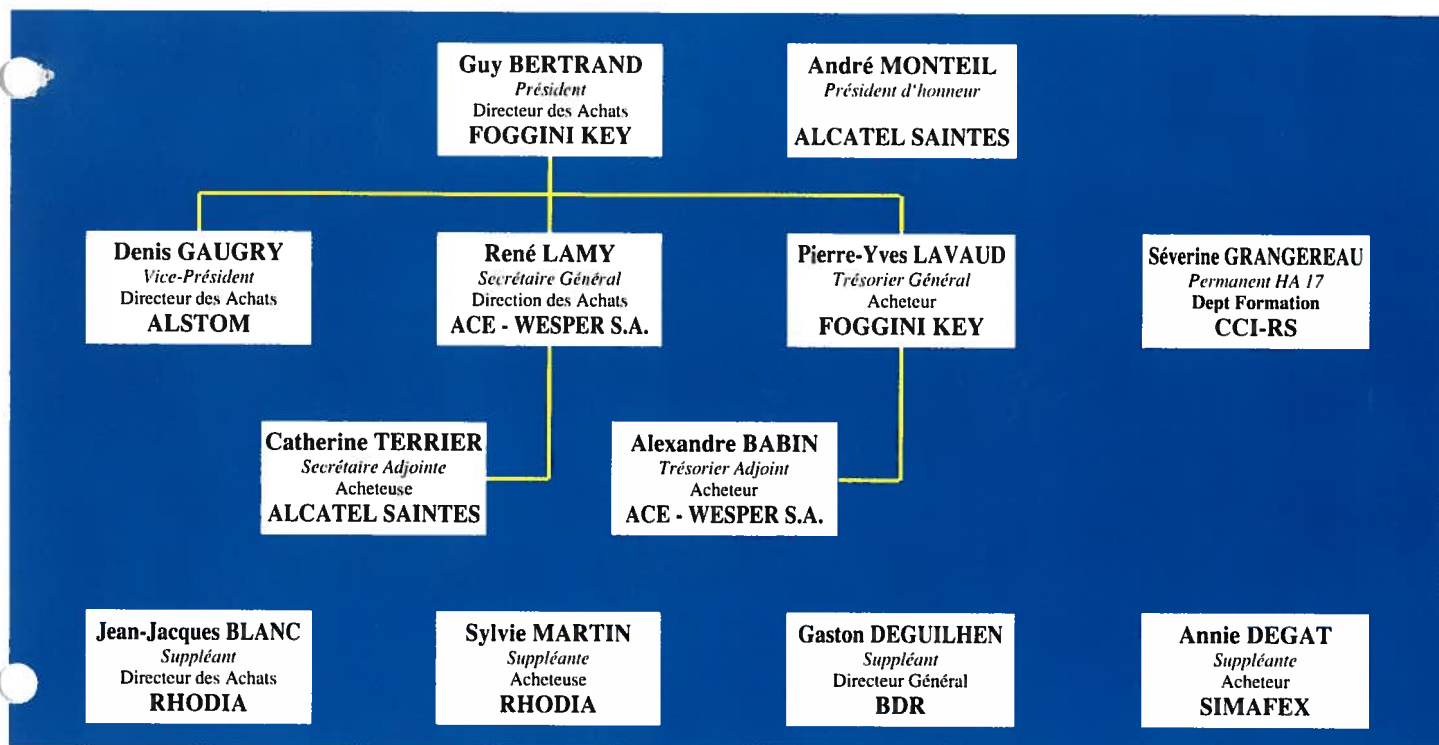
**Les élections ont lieu à main levée, tous les candidats sont élus à l'unanimité.**

Les suppléants sont A. Degat, S. Martin, JJ. Blanc et G. Deguilhen

**Le Bureau est donc constitué (voir ci-dessous)**

Par ailleurs, sur proposition des membres du Bureau et à l'unanimité des présents André Monteil est élu Président d'honneur de l'Association HA 17.

### Bureau HA 17



## Enquête sur les achats réalisés par les Entreprises de nos adhérents dans le département de la Charente-Maritime.

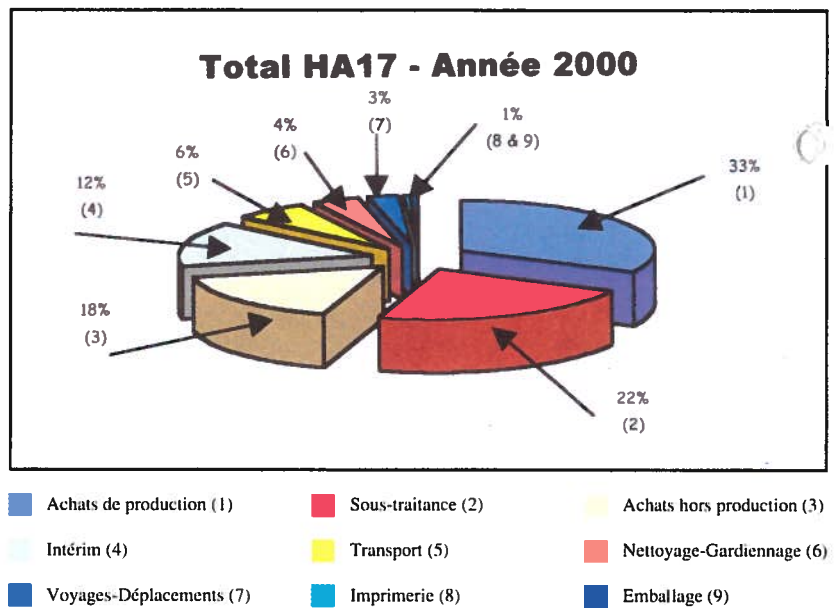
Cette enquête a pour but de caractériser et de quantifier les achats effectués dans le département de la Charente-Maritime par 10 sociétés différentes ayant des adhérents au sein de HA 17.

Le montant total des achats sur l'année 2000 se monte à 425 MF soit environ 65 M€.

Ils ont progressé de plus de 54 % en 4 ans.

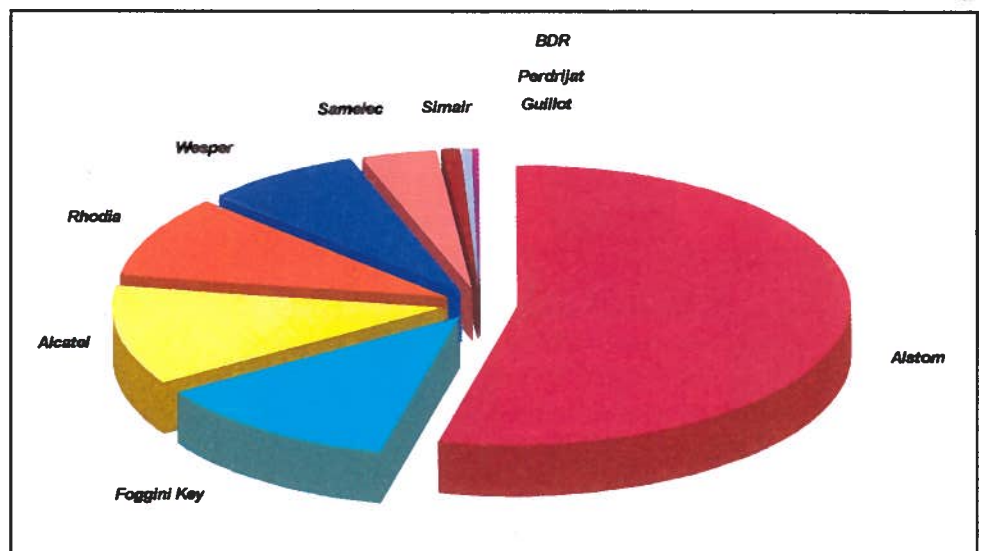
En deux graphiques, nous indiquons la répartition et la typologie de ces achats.

CLT	CATÉGORIE	TOTAL HA 17
1	Achats de production	134
2	Sous-traitance	93
3	Achats hors production	70
4	Intérim	59
5	Transport	25
6	Nettoyage-Gardiennage	15
7	Voyages-Déplacements	10
8	Imprimerie	3
9	Emballage	2
10	Divers	14
<b>Année 2000</b>	<b>Toutes catégories</b>	<b>425 MF</b>
<b>Année 1997</b>	<b>Toutes catégories</b>	<b>275 MF</b>



Répartition des achats des 10 entreprises représentées par des adhérents HA 17 dans le département 17

CLT	SOCIÉTÉS
1	Alstom
2	Foggini Key
3	Alcatel
4	Rhodia
5	Wesper
6	Simair
7	Samelec
8	BDR
9	Perdrijat
10	Guillot
	<b>Année 2000 : 425 MF</b>
	<b>Année 1997 : 275 MF</b>



Part des 10 entreprises représentées par des adhérents HA 17 dans les achats effectués en Charente-Maritime



## ISAAP : d'une promotion à une autre...

Bienvenue à la 4<sup>e</sup> promotion de l'ISAAP qui a rejoint, le 26 septembre 2000, les locaux de la Corderie Royale à Rochefort. Fort de 14 étudiants (dont 10 originaires du Poitou-Charentes), ce nouveau groupe a été accueilli par le staff de la CCI de Rochefort-Saintonge et René LAMY, nouveau président du Conseil Pédagogique de l'ISAAP. Les enseignements assurés par des membres de HA 17 leur seront cette année dispensés par Denis GAUGRY, Pierre-Yves LAVAUD, Catherine TERRIER et Guy BERTRAND.

L'actualité de l'ISAAP ne s'arrête pas là, puisque le 5 octobre marquait l'achèvement du cursus de la 3<sup>e</sup> promotion : 13 étudiants sur 16 ont obtenu le recherché certificat consulaire de "responsable des achats et approvisionnements" (dont l'homologation au niveau II est attendue pour la fin de l'année).

Les filles, Cécile LE MIÈRE en tête, ont trusté le podium. On notera également que 4 nouveaux diplômés avaient déjà un contrat de travail en poche et que 2 autres prolongeaient leur stage chez ALSTOM. L'avenir s'annonce bien !

*Jean-Philippe RIOLLET*

## La rentrée de la 4<sup>e</sup> promotion ISAAP IV

Comme vous le savez sans doute, l'Association des acheteurs du département de Charente-Maritime a trouvé son origine dans la volonté de quelques chefs d'entreprises, qui souhaitaient, par l'intermédiaire de leurs Responsables d'Achats, contribuer au développement économique local.

Ensuite, l'Association HA 17 une fois créée, a concrétisé en septembre 1997, un projet qui mûrissait, à savoir, en partenariat avec la CCI-RS et l'ISAAP d'Évreux, la création en Charente-Maritime d'une formation à l'achat qui après une année de travail donnera accès au métier d'acheteur.

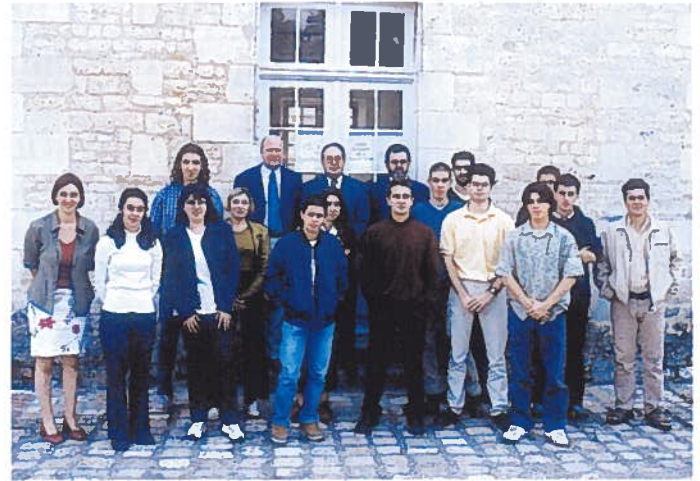
Aujourd'hui s'ouvre la 4<sup>e</sup> session de l'ISAAP. En tant que Secrétaire Général de cette Association, qui est partie prenante, et en tant que Président du Conseil Pédagogique, je souhaite à toutes et à tous, la bienvenue.

Je vous souhaite également beaucoup de courage dans la réalisation de votre formation, car se diriger vers le métier d'acheteur nécessitera de votre part beaucoup d'efforts, beaucoup de travail, et ce, dans tous les modules.

Pour ce faire, et tel que cela vous a été expliqué par JP.Riollet, le Conseil Pédagogique :

- Veillera à l'état d'avancement des différentes formations,
- Veillera au contenu de ces différentes formations,
- Sera à l'écoute de toutes et tous,
- Préconisera ou non des ajustements éventuels,

**Pour conclure, relevez vos manches ! Affûtez vos crayons ! et "au boulot".**



La nouvelle promotion le jour de la rentrée

*Intervention  
de René Lamy,  
nouveau Président  
du Conseil  
Pédagogique de  
l'ISAAP lors de la  
rentrée de la nouvelle  
promotion...*

*René Lamy*

## PERDRIJAT PRODUCTIONS Une PME Saintaise en Chine...

*La vie  
de nos  
adhérents...  
Henri Perdrijat  
exporte  
jusqu'en Chine.*

PERDRIJAT PRODUCTION fondée en 1973 a pour principale activité l'usinage de pièces mécaniques et la réalisation d'ensembles mécano soudés. Par la suite la fabrication de meubles en composite pour l'aéronautique est venue compléter ces activités.

La clientèle est principalement dans le ferroviaire, les télécommunications et la climatisation.

D'autres secteurs comme l'agriculture, l'automobile ne sont pas négligeables.

Afin de permettre un développement à l'export nous avons, il y a maintenant 10 ans, mis au point un ensemble de produits propres.

Ces produits sont tous dans le loisir d'équipement.

Le produit phare et le plus ancien de la gamme "Le Dévalkart" est un petit karting sans moteur qui descend les pistes de ski été comme hiver.

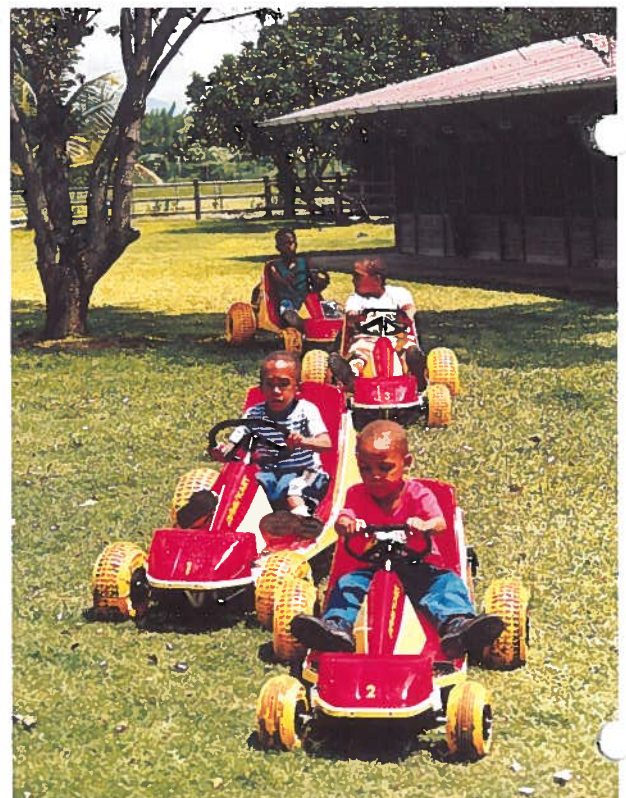
Ensuite, le "Rollerbe" est venu compléter ainsi que le "Snow Run". Enfin depuis 2 ans, grâce à l'adjonction d'un moteur électrique et d'une miniaturisation, le Dévalkart est devenu le Dévalkart mini électrique.

Ce nouveau produit peut être exploité dans les parcs de loisirs, EURODISNEY et CENTER PARC lui ont déjà fait confiance. L'export représente 40 % réparti sur 14 pays dont le dernier est la CHINE....

*Henri Perdrijat*



On peut prendre  
du plaisir en "DÉVALKART"



On peut faire du "DÉVALKART"  
électrique aux Antilles !



## La vie quotidienne chez CHARMAR 17...

*Dans chaque numéro de La Lettre HA 17, nous présenterons et commenterons une situation (bien sûr imaginaire) dans la non moins imaginaire Société CHARMAR 17. Les situations sont caricaturées, mais pas si éloignées de certaines vérités...*

*Cette situation sera évidemment un clin d'œil, que nous souhaitons plaisant, qui devrait mettre en évidence les dysfonctionnements les plus classiques dans les Entreprises, mettant en scène les Acheteurs et les Approvisionneurs.*

*Nos commentaires n'auront d'autre prétention que de souligner ces "erreurs", et de suggérer des remèdes... Que les lecteurs se sentent d'ailleurs libres de nous proposer d'autres commentaires !*

Octobre 2000

Alain-Thierry QUEURNET, le patron des Achats de CHARMAR 17 reposa son combiné téléphonique. Puis il poussa un grand cri de victoire... Youpi, ça y était, il était un héros... le big boss allait venir le féliciter en personne ! !

Pensez donc : deux mois de travail acharné couronnés de succès ; un vrai partenariat (pas le bidon habituel de ces acheteurs pour lesquels le " partenariat " est la tarte à la crème, le rideau de fumée qui masque l'absence d'arguments pour négocier avec leurs fournisseurs...) lancé sur les rails avec la Société CHELLEFORT S.A. !

Imaginez que notre ami Alain-Thierry avait eu l'idée géniale de remettre en cause les spécifications des clavettes utilisées dans la fabrication des CHARMAREONS. Bien évidemment, les collègues de la fabrication étaient trop exigeants, et lui faisaient acheter de la sur-qualité ! au prix de la sur-qualité ! Alors que le commercial de CHELLEFORT lui avait démontré que, en augmentant les tolérances de 15 microns, il pourrait lui baisser le prix de 43 %. La première présérie de clavettes nouvelles était prête, et M. Jean MEPARTOUT, de CHELLEFORT, venait juste de l'informer qu'il livrerait demain ! ! !

Débordant d'enthousiasme, A.T. QUEURNET se précipita chez son collègue Rémi PLANCHE, le responsable du bureau d'études.

"Rémi, j'ai une super nouvelle !", dit-il joyeusement.

"Ouais, c'est quoi, ta super nouvelle... T'as trouvé le moyen de réduire les délais de construction de notre investissement FEU (voir article précédent) ?"

"Ah, ça non, répondit A.T. QUEURNET, mais par contre, je vais faire baisser le prix de revient des CHARMAREONS de 17 % !"

"Et comment ?" demanda R. PLANCHE, sceptique.

"Et bien voilà... - et Alain-Thierry expliqua ses prouesses..."

"Malheureux, fit Rémi, après l'avoir laissé parler. Mais tu as complètement perdu ton temps ! Ne sais tu pas qu'il est hors de question de changer les specs de ces clavettes ?"

"Non, et pourquoi donc ?"

"Tu ne te rends pas compte, si nous devons les changer, d'abord, ça n'a aucune chance de marcher, et de plus, notre produit devra être ré-homologué chez le client. Et, même en admettant, dans le meilleur des cas, que le client accepte, il en profitera pour passer en test les produits de nos nouveaux concurrents asiatiques ! Et ça, je peux te garantir que Jean ALAPOINTE, le chef produit, ne veut pas prendre le risque !"

Mais enfin, tenta de dire QUEURNET, on ne peut quand même pas cracher sur des économies pareilles ! !"

"Oh que si, mon vieux, fit catégoriquement Rémi PLANCHE. Tu sais, CHARMAREON est notre vache à lait, notre client est hyper stratégique, et ALAPOINTE ne fera jamais rien qui puisse mettre en péril l'un ou l'autre".

"Mais j'ai bossé deux mois..."

"Mon pauvre Alain-Thierry, t'es bien un acheteur... tu ne vois pas plus loin que le bout de ton nez... Et puis, si tu avais bossé en équipe, ne serait-ce qu'avec moi, tu n'aurais pas perdu ton temps ! ou mieux, tu aurais pu passer du temps à négocier avec RAMANS ! !"

Dépité, A.T. QUEURNET sortit du bureau, ruminant de vieilles rancœurs... On ne m'y reprendra plus, pensa-t-il...



**R. PLANCHE** garde les pieds sur terre...

**A.T. QUEURNET** a des idées, même mauvaises !

**A.T. QUEURNET** aurait-il dû travailler seul ?  
Ce qu'un bon acheteur ne doit jamais oublier !

Devait-il écouter le "sirènes" de son fournisseur ?

**A.T. QUEURNET** a une bonne notion de ce qu'est un bon "partenariat" avec ses fournisseurs.

## Calendrier : les dates à noter dans votre agenda...

Les dates retenues pour les prochaines réunions sont les suivantes :

- **Jeudi 21 Décembre 2000**, à 17 h 30, chez Samelec, à Saintes
- **Mercredi 24 Janvier 2001**, à 17 h 30, à la CCI de Rochefort
- **Mardi 6 Mars 2001**, à 17 h 30, à la CCI de Rochefort
- **Jeudi 12 Avril 2001**, à 17 h 30, chez Perdrijat Productions, à Saintes



**CONTACT : Séverine GRANGEREAU**

**“La Corderie Royale”  
CCI de Rochefort-Saintonge  
BP 129  
17306 ROCHEFORT Cedex**

**TÉL. : 05 46 84 11 83  
FAX : 05 46 83 48 54**