



L'Association
des Acheteurs
Charentais

La Lettre d'HA 17

L'Association des Acheteurs Charentais

Sommaire :

- *Éditorial* Page 1
- *Les Oscars HA 17* Pages 2 - 3
- *ISAAP IV et la fin d'une promo* Page 4
- *ISAAP V* Page 5
- *Du côté de l'ARIA* Page 6
- *La vie quotidienne chez CHARMAR 17* Page 7
- *Des nouvelles de nos entreprises* Page 8
- *Calendrier : les dates à retenir* Page 8

L'Editorial du Président,

L'année 2001 s'est terminée pour notre association sur un bilan très encourageant. Vous en trouverez les détails à l'intérieur de cette lettre HA17 N°4.

Néanmoins, de nombreux axes restent à développer, voire à explorer, afin de valoriser nos fonctions et d'améliorer la performance financière de nos entreprises. Je n'en citerai que quelques-uns :

- Comme nous recherchons de la synergie dans nos groupes, nous devons en trouver au sein d'HA17 (exemple déjà suggéré par l'un de nos membres : le traitement des déchets).
- Nous devons pouvoir échanger sur l'aspect juridique de nos Achats à travers les différents contrats cadres que nous établissons les uns et les autres.
- Ouverture vers d'autres filières et industries, par le renforcement de nos relations avec l'ARIA par exemple.
- Conseils en Achats et organisation Achats. Nous regrettons vivement de ne pouvoir nous associer pour l'instant à la mission qu'a entreprise l'association HA 79.
- Développer des outils de collaboration entre fournisseurs, sous-traitants, membres d'HA17 (utilisation possible d'intranet HA 79).

Je ne voudrais pas vous quitter sans adresser mes félicitations au nom d'HA17 à toute l'équipe de l'Institut Supérieur des Achats et Approvisionnements de Rochefort pour l'obtention de l'homologation tant attendue du diplôme.

L'année 2001 nous a réservé des choses dures, des choses plus douces ; en tout état de cause, nous avons appris ! L'année 2002 sera encore plus exigeante, nos entreprises auront besoin d'acheteurs encore plus performants ; c'est dans ce contexte que je présente, à tous les membres présents et futurs d'HA17, mes vœux de santé, courage et performance.

Guy BERTRAND
Président d'HA17

L'équipe de rédaction de la Lettre HA17 vous présente ses meilleurs vœux pour cette nouvelle année 2002.

INFO DE DERNIERE MINUTE... INFO DE DERNIERE MINUTE... INFO DE DERNIERE MINUTE...

Un AVIS TRES FAVORABLE a été donné pour l'Homologation du Diplôme ISAAP au niveau II.

lire notre encadré page 5

Les Oscars d'HA17 :

Il y a près de 10 ans, afin d'échanger sur leur métier et de mutualiser leurs compétences, les acheteurs des principales sociétés de Charente-Maritime ont ressenti le besoin de se rencontrer. Après quelques années de réflexions, c'est en décembre 95 qu'ils se sont regroupés en créant

HA17: L'ASSOCIATION DES ACHETEURS CHARENTAIS

Il ne s'agissait pas de fédérer leurs pouvoirs d'achat pour créer un super GIE au détriment du réseau des PME / PMI avec qui ils travaillaient, mais plutôt de répondre aux besoins de femmes et d'hommes, souhaitant se rencontrer pour renforcer leurs compétences, pour mieux connaître et mieux faire connaître leur métier.

Aujourd'hui, HA17 à l'âge de raison : Quelles sont ses actions ? Y a-t-il eu des résultats?

Pour ceux qui ne vivent pas notre quotidien, pour ceux qui nous découvrent aujourd'hui, voici pour chacun de nos objectifs, un rappel non exhaustif des " Best Of... d'HA17 "

Renforcer la compétence de ses membres par un échange d'informations entre eux et avec l'extérieur

- Plus de **50 réunions**, à la Chambre de Commerce de Rochefort ou invitée par un des membres de l'Association sur son lieu de travail. Nous avons ainsi pu **visiter les Entreprises Rhodia, Foggini-key, Alstom, Dufour, Sogerma, Wesper, Alcatel, Perdrijat Productions, BDR, Samelec ...**
- La lettre d'HA17 qui, à raison de deux numéros par an, parle de notre Association.
- Benchmarking fait par Wesper - Trip de 2 semaines en Asie (Chine, Malaisie, Hong-Kong, Singapour, Taiwan), informations partagées sur des sujets tels que l'acier, le cuivre, l'aluminium, les moteurs, etc., en termes de possibilités, prix, coûts de transport.
- Informations diverses échangées, moules et moulistes, prix de marché et évolution des prix des matières premières ...
- ...

Favoriser les synergies inter-entreprises, par l'étude de dossiers et de projets communs

- **Visserie en libre service** : Initié par Alstom ce dossier a été traité et concrétisé ensuite par Wesper, générant la création d'un emploi chez le prestataire ; puis par sa maison-mère, et enfin l'idée transmise au Groupe ECP. Alcatel a suivi également en confiant l'étude de faisabilité, la sélection fournisseurs et le lancement de cette opération à un stagiaire ISAAP.
- **Externalisation des Achats** : Le service logistique d'Alstom nous a présenté son dossier d'externalisation des classes C. Plusieurs prestataires ont également présenté leurs entreprises, donnant ainsi des idées à certains de nos membres
- **Externalisation logistique** : Après plusieurs présentations de sociétés de service lors de nos réunions et la visite d'un site Géodis à Tarbes, Foggini-key a externalisé sa logistique de distribution.
- Profitant de l'expérience de Rhodia en matière de **contrat d'entretien chauffage et climatisation avec obligation de résultats**, Foggini-Key a externalisé l'achat, la maintenance et le remplacement de ses installations et achète désormais... du froid ou du chaud... pour ses ateliers et ses bureaux.
- Après avoir comparé les méthodes d'achats et les prestataires de plusieurs membres d'HA17, Foggini-Key et Wesper achètent aujourd'hui leurs **fournitures de bureaux via Internet**, chaque semaine, avec livraison directe dans les services demandeurs.

Contribuer au maintien, au développement d'activités existantes et soutenir les projets d'implantations nouvelles dans le département

- ☛ Développement des CA avec Samelec, récupération du CA potentiel du Groupe ACE (27) vers Samelec (17).
- ☛ Création de la Société BGS à Rochefort pour répondre aux besoins de Foggini-Key en sous-traitance d'application de peinture. Les dirigeants de BGS sont venus présenter leur projet lors d'une réunion HA17. Cette société emploie aujourd'hui 12 personnes et compte parmi ses clients plusieurs membres d'HA17.
- ☛ Mise en contact de différents fournisseurs dans le cadre de leurs propres intérêts.
- ☛ Création et mise en place de l'atelier protégé IDEM 17 à Pons : Dossier initié par Wesper. Grâce à l'engagement de plusieurs entreprises (Wesper, Foggini-Key, Coméca, Alcatel, Samelec, Perdrijat Productions), toutes potentielles donneuses d'ordres, ce sont désormais 10 handicapés et un cadre qui travaillent dans cette structure.

Concevoir et participer à des prestations de formation ou de conseil

- ☛ Les journées des acheteurs ou Ateliers d'HA17 qui permettent à tous de se retrouver autour de quelques "grands professionnels" et d'échanger sur des thèmes d'actualité :
 - ☛ 12 février 1997 La performance achats dans l'entreprise
 - ☛ 29 avril 1998 PME/PMI : Quels Achats pour l'An 2000 ?
 - ☛ 30 mars 2000 Le Supply Chain Management
 - ☛ 27 mars 2001 e.biz or not e.biz ? Les enjeux du e-business.
- ☛ En 1997, création en partenariat avec la CCI de Rochefort et de Saintonge de l'ISAAP : Institut Supérieur des Achats et Approvisionnements.
- ☛ Partenaires actifs de l'ISAAP depuis maintenant cinq promotions, les membres d'HA17 participent à la vie de l'Institut en donnant des cours, en présidant son Conseil Pédagogique, en accueillant les étudiants lors de leurs stages en entreprise, et finalement en employant de nombreux Isaapiens (Wesper, Foggini-Key, Alstom, Simair, Presto, Iris, BDR, Alcatel...).
- ☛ Participation des membres du Bureau aux Jeudis de l'Entreprise organisés par la CCI.
- ☛ Présentation de notre Association et de ses réalisations aux CCI de Bergerac, de Niort, de Poitiers.
- ☛ Intervention auprès du Club des Créateurs d'Entreprise du 17 (85 personnes), pour parler de la Fonction Achats.

Contribuer à l'entraide de ses membres, et les représenter auprès des autres instances, administration...

- ☛ Propositions et demandes d'emplois échangées entre les membres.
- ☛ Echanges permanents entre les membres, dans le cadre du réseau HA17, afin de toujours optimiser nos actions professionnelles, en profitant de l'expérience de nos camarades.

Un peu de travail, beaucoup de bonne volonté et de la bonne humeur. C'est grâce à ce mélange que nous pouvons aujourd'hui afficher ces résultats, et c'est en vous accueillant comme nouveaux membres d'HA17 que nous pourrions continuer à partager notre passion commune :

Le métier d'acheteur

Pierre-Yves LAVAUD

*Au revoir
ISAAP IV*

La page des Isaapiens :

ISAAP IV ET LA FIN D'UNE PROMO !!!

Le 26 septembre 2000, Jean-Philippe Riollet, encore Directeur de la Formation à la CCI-R/S, accueillait à la Corderie Royale 14 nouveaux étudiants, formant la 4ème promotion de l'Institut Supérieur des Acheteurs et Approvisionneurs .

En tant que Président du Conseil Pédagogique, je rappelais l'origine de l'Association HA17, l'engagement de ses membres, leur bénévolat ainsi que le partenariat avec la CCI R/S dans la création de l'ISAAP, j'évoquais également le rôle du Conseil Pédagogique et mon engagement personnel à leur côté à la Présidence de ce Conseil.

L'année de formation a été jalonnée de réunions du Conseil avec les étudiants, la Formation CCI et des membres d'HA17, réunions au cours desquelles nous avons eu des échanges et parfois, des propos "musclés", étaient à l'honneur.

Durant ces Conseils, étaient abordés les sujets directement en rapport avec ce pourquoi les étudiants étaient présents, à savoir :

- ◆ Déroulement de la formation
- ◆ Avancement du programme
- ◆ Évaluations (étudiants/enseignants)
- ◆ Étude de cas "fil rouge"
- ◆ Projet d'Entreprise de la promotion.

*Remise
des diplômes
aux étudiants de
l'ISAAP dans
les locaux
de la CCI*



Enfin, après trois mois de stage en entreprise, le 16 octobre 2001, treize mois après l'entrée en formation, 14 étudiants passaient la soutenance de leur rapport de stage devant quatre jurys constitués de membres de la Formation CCI, de membres d'HA17 et de professionnels, tous volontaires.

Les résultats ont été intéressants, positifs, car tous ont obtenu leur diplôme, 7 "mention Assez Bien" et 7 "mention Passable" ont été attribuées, un étudiant frôlait de quelques centièmes la "mention Bien" et sortait major de sa promotion.

L'après-midi, après une courte allocution de J.-P. Guionnet, président de la Commission Formation, de Max de Roquefeuil, directeur de la Formation, je donnais les résultats et remettais à chacun le fameux diplôme, ce passeport permettant de "faire l'Acheteur", diplôme tant souhaité dont l'homologation souvent promise est toujours attendue.

Un cocktail a clôturé cette journée bien remplie !

D'un point de vue personnel, cette participation, tout au long de l'année m'a permis de côtoyer des jeunes fermement décidés à concrétiser leurs espoirs, quelle que soit leur motivation d'origine et c'est très bien !

Mais ce groupe ne doit pas cesser de vivre à partir de ce jour, il faut rappeler que les "jeunes" d'aujourd'hui seront les "professeurs" de demain, que les associations ne peuvent vivre que par la volonté de leurs membres qui participent et les animent.

Alors c'est peut-être le moment de nous rejoindre, de venir à HA17 et de faire entendre votre (jeune) voix !

ISAAP IV est morte, vive ISAAP V... Et vive HA17.

René LAMY

ISAAP V : PROMOTION 2001/2002

La 5ème promotion a fait sa rentrée le 25 septembre 2001, dans les locaux de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rochefort et de Saintonge. Parmi 21 stagiaires, 14 sont originaires de la région, dont 9 de Charente-Maritime. Cette année, 12 étudiants titulaires d'un BTS ou d'un DUT et 9 personnes expérimentées, dont 3 salariés ayant eu une fonction achats dans leurs entreprises, forment la promotion. Cette diversité des profils et des expériences constitue de l'avis de tous, la grande force et l'originalité de cette 5ème promotion.

L'Association ELISAAP qui regroupe les diplômés de L'Institut est représentée cette année par Marie-Paule PETAGNA présidente, Hélène LANDREAU trésorière et Serge MERCERON secrétaire.

Le Projet :

Le projet d'entreprise de la formation consiste à améliorer le site Internet existant de l'ISAAP, à le rendre plus interactif et à en faire une très large promotion auprès des entreprises et des professionnels des achats.

Ainsi, les acheteurs pourront bénéficier d'un forum de discussions facilitant l'échange d'outils, d'informations particulières sur un produit, des sources d'approvisionnements des fournisseurs... Sur ce site, les entreprises pourront déposer des offres d'emploi et consulter librement les CV des anciens diplômés de l'ISAAP.

Les étudiants sont actuellement en recherche d'entreprises partenaires de ce projet et ont, d'ores et déjà, lancé un appel d'offres pour sous-traiter la finalisation de ce nouveau site des achats.

www.isaap.org

Le Stage en entreprise :

Comme chaque année, les étudiants sont actuellement à la recherche d'une mission achat ou approvisionnement dans les entreprises de Poitou-Charentes. Il est prévu un pré-stage du 2 au 13 avril 2002 pour faire connaissance avec l'entreprise et affiner la mission. Le stage définitif aura lieu du 25 juin au 21 septembre 2002.

Les missions sont variées, comme le montrent les exemples suivants :

- Créer un service achats
- Réduire les coûts des stocks
- Trouver de nouveaux fournisseurs sur une gamme de produits
- Faire une analyse des achats pour optimisation
- Externaliser les achats

Si vous êtes intéressés, n'hésitez pas à prendre contact auprès de :

ISAAP - Service Stage et Emploi - Cécile COUHET - Tél. : 05.46.84.11.83.

Dernières infos : homologation du diplôme... AVIS TRÈS FAVORABLE

Le titre "Responsable des Achats et des Approvisionnements", délivré par l'Institut Supérieur des Achats et Approvisionnements de Rochefort, est passé mercredi 9 janvier 2002 devant la Commission Technique d'Homologation des Titres et des Diplômes de l'Enseignement Technologique. **AVIS TRÈS FAVORABLE.**

L'homologation du titre (niveau II) sera officialisée dans les jours qui viennent...

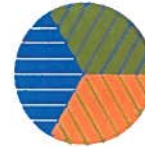
*Et...
bienvenue
à ISAAP V...*

*56 candidats
21 admis*

**ISAAP
5 ANS
déjà...**

DU CÔTÉ DES ENTREPRISES DE L'AGRO-ALIMENTAIRE ... L'ARIA..

ASSOCIATION REGIONALE DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES DE POITOU-CHARENTES



A R I A
Poitou - Charentes

Association loi 1901, création en 1995 - > 75 entreprises adhérentes

Présidente : **Madame Brigitte ARNAUD-BOUE, Société GOULIBEUR - 86**

Directrice : **Madame Martine SCHEID,**

➔ Qu'est-ce que l'ARIA ?

L'ARIA est une association regroupant des industriels partageant leurs expériences et fédérant les savoir-faire existants dans la Région Poitou-Charentes. Elle rassemble des entreprises régionales qui produisent, transforment, conditionnent et mettent en marché des produits alimentaires.

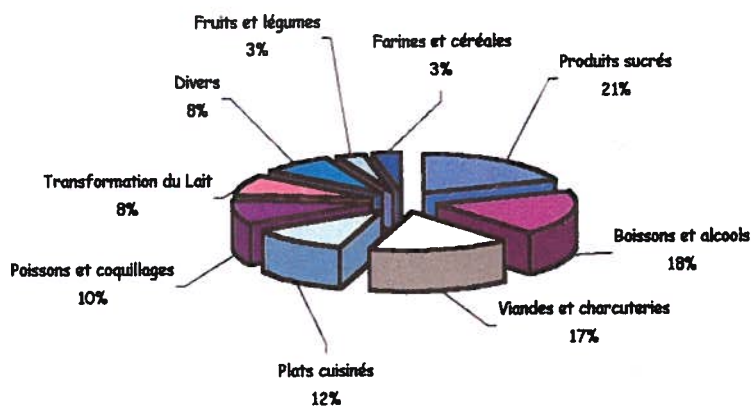
➔ Rôle de l'ARIA ?

Animer et mettre en place les actions nécessaires au développement et à la promotion des entreprises agro-alimentaires de Poitou-Charentes.

Représentativité régionale :

- ☞ ≈ 30% des Industries Agro-Alimentaires régionales,
- ☞ ≈ 32% des emplois,
- ☞ ≈ 35% du chiffre d'affaires (hors filière Cognac).

Secteurs d'activité représentés



L'ARIA Poitou-Charentes est organisée en quatre Commissions spécialisées :

Commission Communication et Développement.

Cette Commission initie des actions de promotion, communication et innovation industrielle, favorisant le développement commercial et économique des PME adhérentes.

Commission Emploi et Formation.

Recenser et analyser les besoins des entreprises en emploi et formation.

Une de ses priorités est de fédérer les entreprises pour la mise à disposition de personnel qualifié en temps partagé (ingénieur qualité, agents de maintenance, techniciens en recherche et développement...).

Commission Environnement.

Soutenir les entreprises dans leur démarche en matière d'environnement.

Commission Sécurité et Traçabilité alimentaire.

Apporter aux entreprises une aide dans la conduite de leur démarche qualité totale.

L'ARIA souhaite, grâce à sa participation aux rencontres organisées par HA 17, bénéficier des témoignages et expériences des responsables d'achats des entreprises de Charente-Maritime.

Les dirigeants des T.P.E. et P.M.E. qui constituent le tissu économique Agro-alimentaire régional, sont confrontés à une gestion globale d'entreprise :

- Gestion de la production,
- Gestion Administrative et Comptable,
- Développement Commercial,
- Gestion des achats...

L'intérêt de ces rencontres permet d'échanger sur des savoir-faire et des expériences diverses au travers de différents réseaux.

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

LA PENURIE

A.-T. QUEURNET, le directeur des Achats de CHARMAR 17, reposa son téléphone. Il évacua le stress qu'il n'avait pas pu exprimer lors de sa conversation, et lâcha son plus beau juron : "Saperlipopette !", dit-il. Son plus gros fournisseur de feuilles d'aluminium, ALBINEY, venait de lui annoncer une force majeure, pour un minimum de trois semaines ! Et c'est la matière première de base des CHARMAREONS, la gamme phare de la boîte !!!!! Pas de livraisons pendant tout ce temps ?

La grosse cata, car Alain-Thierry QUEURNET, depuis un an, fort de la fiabilité de son fournisseur, de ses performances en termes de Qualité (CHARMAR venait de se faire certifier QS 9000...), lui avait passé tout le marché, et avait réduit les stocks à deux jours de consommation. Il s'était même payé le luxe de couper les ponts avec les concurrents d'ALBINEY, assez sèchement, à vrai dire...

La sueur commençant à lui perler au front, il composa le numéro d'ALCOPECH, et d'un air détaché, demanda au commercial quel serait son meilleur délai pour 100 tonnes de feuilles de 0,05 mm. Michel PAFOU, lui répondit aussitôt : "Oh, Monsieur QUEURNET, vous savez combien je souhaite reprendre votre marché ! Alors, pour vous, je pourrai livrer en quinze jours...". Après avoir remercié, et senti sa tension monter, A.-T. appela un autre fournisseur, puis quelques traders.

Tous lui firent la même réponse.

Pas de doute, A.-T. QUEURNET allait mettre l'usine en rideau ! La pire des fautes pour un acheteur !!!!

Et comment annoncer ça à Max STRESS, le grand patron. Il allait falloir faire vite, car les implications sociales étaient dramatiques. Evidemment, tout cela trois semaines avant Noël, et l'arrêt de fin d'année.

Alain-Thierry se sentait de plus en plus mal. Il réfléchissait, avalant café sur café, fumant comme une torchère... Soudain, il pensa, va-t-en savoir pourquoi, à HA17, et à ses collègues acheteurs, dont il avait fait connaissance lors des réunions mensuelles de cette Association.

"Alors là, pas de doute, si HA17 sert à quelque chose, c'est maintenant que je vais le savoir, se dit-il !"

Le premier coup de fil, à ALSTHINI, fut un coup pour rien. Le collègue n'achetait pas d'alu... Le deuxième coup de fil, à RHOATEL, souleva un léger espoir : le collègue n'achetait pas d'alu, mais avait un copain qui... "Ne t'en fais pas, dit-il à Alain-Thierry, je te rappelle dans quelques minutes"

A.-T., pas vraiment rassuré (ce type de chez RHOATEL est bien sympa, mais qui sait si ce n'est pas une brêle, professionnellement ?), appela un troisième HA 17iste, de chez WESCOOP.

"C'est pas vrai, dit cette dernière, Elvire AUTOURNAN, tu ne savais pas que j'achète aussi des feuilles, et de même épaisseur ?"

"Et bien, tu sais, je n'étais pas là quand tu as fait visiter ton usine aux membres de HA 17..."

"Alors, non seulement tu vas retrouver le sourire, dit Elvire, mais tu vas me rendre le mien ! Imagines que je viens de me faire passer une avoinée par mon patron, parce que j'ai trop acheté, et que je me retrouve avec trois mois de stock ! Vu la différence de taille entre nos boîtes, si je te "file" l'équivalent de 2 mois, cela te fera bien passer une petite quinzaine, non ! Ça t'arrangera, et moi aussi..."

"Sacrebleu, jura une nouvelle fois Alain-Thierry, me voilà sauvé ! Elvire, on met ça au point, et tu choisis ton resto..."

Il raccrocha, respirant mieux... Le téléphone sonnait déjà :

"Salut, c'est ROUGE, de chez RHOATEL. Je t'avais bien dit... Appelles de ma part, Jean AIDAUTRES, chez JEANFOUR, il vient de me dire qu'il pourrait te dépanner..."

"Ça alors, je n'aurais jamais cru que le réseau d'acheteurs pourrait être aussi efficace, se dit A.-T. QUEURNET, soulagé, mais alors soulagé....."

POUVEZ-VOUS FAIRE VOUS-MEME VOS COMMENTAIRES ?



Quelques nouvelles de nos entreprises

FOGGINI KEY :

Achats centralisés pour 2 sites de production, Rochefort (17) et Voujaucourt (25), 2 catégories d'achats (production et achats de frais généraux et investissements).

Tous les achats sont contrôlés par Rochefort. Voujaucourt a une délégation d'achats pour toute commande inférieure à 1500 €.

126 fournisseurs, 1000 références, dont 60% en Assurance Qualité Produit, 14 familles pour la production, 379 fournisseurs pour une famille de Frais Généraux.

La situation particulière de Foggini-Key en 2001 conforte dans l'idée que le métier d'acheteur évolue vers un métier de gestionnaire sous la pression conjuguée des Clients et des Actionnaires.

WESPER SA :

Achats centralisés pour 2 sites de production, Pons (17) et Tillières-sur-Avre (27).

CA 99 : 44 M€ CA 00 : 50,1 M€ CA01 : 50,5 M€ CA02 (prévisionnel) 56 M€.

Production et Frais généraux : 680 fournisseurs, 6500 références, 275000 h. de production.

Effectif : 320 personnes.

Important : Le Groupe Elco a été choisi par le Tribunal de Commerce de Nanterre pour la reprise de certains actifs du Groupe BRANDT (7 usines, 4200 personnes pour un CA de 800 M€). Cette acquisition permet au Groupe Elco d'accroître sa présence dans le domaine du matériel électrique et de diversifier ses activités en devenant un des leaders européens de l'électroménager.

Le groupe Elco est l'actionnaire de ECP-Europe, possède les marques ACE-Airwell, Wesper, et Seveso en Italie, bien connues dans la climatisation.

PERDRIJAT PRODUCTIONS :

L'ensemble du marché se maintient, les contrats passés par Alstom et Pêchiney sont en augmentation et les prévisions de l'aéronautique à court et moyen terme sont bonnes.

Le secteur des "Loisirs", lui, est en retard et 2001 n'a pas été une bonne année.

L'année 2002, elle, est bien partie avec des commandes relativement importantes, bien que ce soit le début de la saison.

ALCATEL SAINTES :

Subit la crise des Télécoms, principal donneur d'ordres. Mais démarche de diversification entamée depuis plusieurs mois. Chiffre d'Affaires 2002 : S1 faible, mais fort espoir de reprise pour S2. Il semble peu probable de retrouver le niveau exceptionnel de 2000.

Achats 2000 : 68 M€ 2001 : 42 M€

6300 articles gérés - 26600 lignes de commandes pour 9800 commandes.

Effectif : 350 personnes.

Alcatel Saintes, malgré la baisse de son CA, a su faire face et pourra maintenir un résultat acceptable pour ses actionnaires et la charge pour ses salariés.

Calendrier

Les dates
à noter
dans
votre
agenda...

Les dates retenues pour les prochaines réunions sont les suivantes :

Assemblée Générale de l'Association HA17 :

→ **Jeudi 31 janvier 2002**, à 17h00, à la CCI de Rochefort.

Réunions :

- **Mercredi 13 mars 2002**, à 17h30, chez Foggini-Key à Rochefort,
- **Mercredi 24 Avril 2002**, à 17h30, à la CCI de Rochefort ou chez Alstom à confirmer,
- **Mercredi 5 juin 2002**, à 17h30, à la CCI de Rochefort.

Le Comité de Rédaction :

Alexandre BABIN

René LAMY

Catherine TERRIER

Rédaction des articles :

Editorial : Guy BERTRAND

Les Oscars : P-Yves LAVAUD

ISAAP IV : René LAMY

ISAAP V : les étudiants de l'ISAAP

ARIA : Gérard HARRY

CHARMAR : J-Jacques BLANC

Contact HA17 : Cécile COUHET

CCI de Rochefort-Saintonge - BP129

17306 ROCHEFORT Cedex

Tél. : 05.46.84.11.83 - Fax : 05.46.83.48.54

E-mail : formation@rochefort.cci.fr