



L'Association
des Acheteurs
Charentais

La Lettre d'HA 17

L'Association des Acheteurs Charentais

**Réunion des acheteurs
charentais le 24 avril
dernier chez Alstom à
Aytré.**

Compte-rendu page 2



Le propre d'une association consiste à fédérer un maximum d'individus autour d'une idée, d'un sujet commun, avec comme objectif final la possibilité de communication et d'échanges entre les expériences ou les préoccupations des uns et des autres.

Telle est la vocation d'"HA 17" autour des métiers de l'Achat et de l'Approvisionnement.

Historiquement concentrée autour d'unités industrielles importantes dans les domaines de la métallurgie, de l'aéronautique, de la plasturgie, de composants électriques, de conditionnements d'air, etc., l'association cherche aujourd'hui à élargir le cercle des participants.

Avec l'adhésion de la grande distribution sur la région ou l'arrivée de sociétés de l'industrie Agro-Alimentaire, nous avons déjà pu constater combien, malgré des domaines d'activité très différents, les préoccupations et les problèmes pouvaient se ressembler lorsque l'on évoquait le même métier.

Que vous soyez dirigeant d'une PME/PMI ou responsable de plus ou moins près d'une activité d'achats ou d'approvisionnement dans une plus grande structure, nous avons forcément intérêt à communiquer et à échanger ensemble.

Les organisations deviennent de plus en plus sectaires et spécialisées et les achats comme les approvisionnements n'échappent pas à cette règle.

A cet effet, comme cela vous est présenté en pages intérieures, nous avons le plaisir de vous annoncer qu'il vous est désormais possible de prendre contact avec l'association par l'intermédiaire de notre site web :

www.ha17.org

Au-delà de ces premiers contacts et afin de pouvoir établir une relation durable et profitable pour tous, nous vous encourageons à venir nous rejoindre lors de nos réunions dans les locaux sympathiques de la CCI à la Corderie Royale de Rochefort.

Bien évidemment, si vous recevez cette lettre, c'est que d'ores et déjà, vous vous êtes trouvés en relation avec l'association et nous espérons que vous en avez gardé un excellent souvenir.

Si tel est bien le cas, nous souhaitons que vous puissiez devenir notre messager vers vos relations avec un intérêt potentiel pour HA17 afin de les encourager à venir nous rejoindre autour de ce qui nous fédère :

"Communiquer, échanger, les uns avec les autres, vers les autres autour de l'achat et de l'approvisionnement".

A très bientôt.

Gérard HARRY,
Vice-Président d'HA17.

Sommaire :

- *Éditorial* Page 1
- *Réunion du 24 avril chez Alstom* Page 2
- *Outil HA : la fiche de risque* Page 4
- *La page de l'ISAAP* Page 5
- *Que sont-ils devenus ?* Page 6
- *Le Charmar* Page 7
- *ARIA / HA 17* Page 8
- *Prochain forum* Page 8
- *Calendrier : les dates à retenir* Page 8

Réunion du 24 avril 2002 chez Alstom à Aytré :

L'entreprise Alstom :

Créée en 1918, sur l'ancien site de la Gare de La Rochelle, l'entreprise s'est délocalisée à Aytré en 1920, et appartient aujourd'hui au groupe ALSTOM - 120 000 personnes, 22 Milliards d'euros de chiffre d'affaires, présent dans plus de 70 pays.

Le site d'Aytré-La Rochelle fait partie du secteur Transport d'Alstom, leader dans la fabrication de matériels ferroviaires, qui propose une gamme complète d'équipements et de systèmes intégrés pour des projets allant des trains à grande vitesse aux systèmes de transport urbain.

Avec plus de 1200 salariés, l'Unité d'Aytré-La Rochelle est le premier site industriel du département et le deuxième de la région Poitou-Charentes. Ensemblier intégrateur, certifié ISO 9000 Version 2000, il conçoit, développe, industrialise et fabrique l'ensemble des trois lignes de produits que sont :

- les rames des TGV et les voitures à deux niveaux,
- les automoteurs et automotrices,
- les tramways et véhicules urbains.

Sa production des trente dernières années se décompose en :

- 1 800 TGV,
- 2 600 Voitures voyageurs,
- 200 Locomotives diesel en différentes versions,
- 2 900 Métros,
- 350 Tramways,
- 1 700 motrices.



le département achats :

Le 24 avril, notre réunion s'est tenue à Aytré, où Patrick STEIN nous a présenté le département Achats du site appelé LRH-B (La Rochelle - Buy) ; ses missions, moyens et objectifs.

La répartition des achats est la suivante :

- Achats de Production :
 - Les composants ALSTOM provenant d'autres Unités qui sont gérés par l'équipe Projet,
 - Les composants classe A (Stratégiques ou du Sous-Système) qui sont gérés par le département Achats stratégiques,
- Les composants classes B&C qui sont gérés par LRH-B,
- Les Achats Indirects (hors production) sont également gérés par LRH-B.

Les missions du département Achats Aytré (LRH-B) sont :

Pour les Achats de classe A (Portes, climatisation, freins, attelages, sièges, pantographes, batteries, modules WC), la responsabilité de Patrick Stein est plus administrative que fonctionnelle mais au 1^{er} septembre 2002, ces achats seront fusionnés avec l'organisation achats B&C.

Le traitement des Achats B&C des projets : Les achats de production sont répartis dans trois cellules composées d'acheteurs, chacune sous la responsabilité d'un CGA - Chef de Groupe Achats.

- **Groupe Sidérurgie / Métallurgique :**
 - Tôles et profils en acier ou aluminium,
 - Pièces de forge et de fonderies,
 - Composants métalliques pré-équipés.
- **Groupe Electricité / Pneumatique :**
 - Câbles, relais, connecteurs, modules électronique,
 - Câblage et armoires électriques.
- **Groupe Intérieurisme :**
 - Fenêtres et pare-brise de cabine,
 - Pièces polyester, produits chimiques.

Les tâches des acheteurs B&C sont les suivantes : Marketing Achat ; définition de la Politique Achat ; appel d'offres basé sur une information technique de la part du Département Industriel ; négociation du contrat (prix et conditions) ; gestion des premières livraisons ; surveillance des performances des fournisseurs.

Les Achats Indirects sont gérés par une quatrième cellule. Ils sont composés de :

- Prestations intellectuelles,
- Fournitures informatiques,
- Maintenance Usine,
- Investissements,
- Machines bâtiments,
- Outillages,
- Prestations de services (nettoyage, gardiennage, reprographie, manutention etc.),
- Transport.



Les tâches des acheteurs indirects sont les suivantes : Marketing Achat ; définition de la politique Achat ; appel d'offres basés sur une information technique de la part du Département Industriel ; négociation du contrat et commandes (prix et conditions).

Assurance Qualité Fournisseurs :

Les tâches du service Qualité Fournisseurs (B-QF) sont les audits (Systèmes et Processus) ; les revues de commandes ; le suivi des essais de type ; les FAI (First Article Inspection) et recettes ; la mise en œuvre et le suivi des PDCA Fournisseurs (Plan-Do-Check-Act) ; le contrôle d'entrée et le suivi des Non-conformités.

Les objectifs fondamentaux du département LRH-B sont :



Le respect des budgets B&C des projets,
L'engagement des commandes projets à temps,
La performance Qualité et Délais des fournisseurs,
La satisfaction des utilisateurs HA indirects.

Pour maîtriser ces objectifs, LRH-B a déployé les actions suivantes :

- Budgets B&C :
Budget par famille d'achats et composants principaux,
Vérification du budget avant passation du marché,
Vérification mensuelle des montants achats dépensés.
- Engagement Commandes Projets à temps :
Évaluation de la charge de travail suivant l'avancement du projet,
Mesure mensuelle des Contrats non passés à temps.

■ Performances des fournisseurs en termes de Qualité et Délais :

Revue mensuelle des performances des fournisseurs mène à des actions correctives à court terme (visites des fournisseurs, audits, etc.),

Pénalités (Qualité et retards),

Évaluation des risques au moment de la passation du marché,

Programme "Sourcing for Quality".

Une rapide visite de l'entreprise, et plus particulièrement des ateliers caisse et finition du TGV 2 niveaux, ainsi que l'assemblage CITADIS a suivi cette présentation.

Nous avons ensuite partagé notre réunion mensuelle HA17 avec la dizaine d'acheteurs Alstom qui s'était joint à nous et avons terminé ensemble, autour d'un verre offert par LRH-B, le Département achats du site d'Alstom Aytré.

Merci à Patrick STEIN et à son équipe pour l'excellent accueil qu'ils nous ont réservé .

La page "techniques achats" :

Nous vous proposons de profiter de l'expérience de nos collègues d'Alstom Aytré sur la gestion des risques lors d'achats de production. Vous trouverez ci-dessous la matrice de la fiche de risque utilisée au quotidien par les négociateurs.

Fiche de Risque chez Alstom Aytré :

Projet : 2 ème tranche		Fournisseur : ALBINEY		Date : 16-juin-02		Avancement : 100%	
Produit : CHARMAREON		Acheteur : A.T. Queumet					
Liste des risques	Risque nul 0	Risque faible 1	Risque fort 3	Notes	Commentaires	Action préventive	Suivi
Risques produit							
nouveau produit	Reconduit	Adaptation	Nouveau	1		AMDEC produit, prototype, essais, validations	Etudes
retour d'expérience autres projets		bon	mauvais	1		PDCA, plans d'actions, AMDEC, audit process	TQ
expression de besoin complète et/ou figée	oui		non	3	En attente choix technologique (usinage / mécanosoudure)	OIL, plan de dévelpt modif, application limitée	Etudes
produit sécuritaire	non		oui	0		étude sécurité, essais	Etudes
produit avec exigence fiabilité	non		oui	3	Risque de casse en fatigue	étude fiabilité, essais	Etudes
clause/clause technique	fait		pas fait	0		OIL, négociation, consultations	Acheteur
obsolescence (sur électronique)	non		oui	0		Recherche d'équivalence, accord client	Etudes
Risques process							
fournisseur		connu	inconnu	1		audit système-process-logistique, charte, questionnaire	TQ
niveau de maîtrise des processus (capabilité)	métier du fournisseur (processus maîtrisés)	processus utilisés et/ou en évolution	pas dans le métier du fournisseur (processus non utilisés)	1	Normalement OK, en attente expression de besoin figée	audit processus, AMDEC, essais, 2ème source	TQ, Acheteur
capacité industrielle (qlé/flux)		de la capacité d'apo	surcharge	1	Audit logistique fait en déc,2001	audit logistique, stock, 2ème source, plan de sécurisati	Logistique
Risques entreprise							
santé financière	OK		pas OK	0		enquête financière, benchmarking	Acheteur
notation fournisseur	A	B	C	1	Indice de performance logistique moyen	fixer des objectifs, PDCA, audits	Acheteur /TQ
fournisseur par rapport à ALSTOM	du même pays	CEE (hors LLCC)	autre (yc LLCC)	1	Filiale Italienne de CHARMAR	documentation anglaise, COFACE, normalisation du p	Etudes/ Acheteur
politique du pays	stable		instable	0		Infos ambassade, COFACE	Acheteur
Risques contrat							
conditions de passation de marché	libre choix de fournisseur		fournisseur imposé	0		suivi particulier, homologuer 2ème source	TQ
acceptation clause contrat		fait	pas fait	3	En attente expression de besoin figée	négociation, objectifs, 2ème source	Acheteur
exigence de localisation	non		oui	0		Plan de management projet (Alstom), suivi local	PSM
finances (taux de change)	non		oui	0		indicateurs financiers, clause de sauvegarde, COFACE	Acheteur
SAV fournisseur (si besoin)		oui	non	1		Plan de management projet (fms), consignation, recha	PSM
		Total sur :		19	17	30 %	Nbre risques forts : 3
Déclinaison :		OK pour lancement fournisseur, mise en place d'un planning de visio-conférence bi-mensuel, afin d'accélérer le développement.					



On estime qu'un fournisseur est à risque lorsque sa fiche de risque est au dessus de 60% de risque, et/ou lorsqu'il y a plus de 4 risques forts sur la fiche.

La fiche de risque identifie, chez un fournisseur, un certain nombre de risques produit, process, entreprise ou contrat pour un projet déterminé. Cet outil permet à chaque acheteur Alstom de se poser les questions adéquates, et ainsi d'anticiper les problèmes ; en effet, pour chaque risque identifié, le document propose une liste d'actions préventives. Cela donne ainsi à son utilisateur un certain nombre de lignes directrices, et lui permet de développer avec le fournisseur des actions concertées.

Cette procédure s'applique à l'ensemble des achats de production, et sera utilisée pour tous les fournisseurs d'articles A et B+ en poids financier ; pour tous les fournisseurs référencés C en qualité mais incontournables ; et pour tous les nouveaux fournisseurs.

Cet outil, très simple d'utilisation se sauvegarde d'un simple clic, et chaque acheteur peut retrouver instantanément une synthèse de ses fiches par fournisseur, projet... et les actions qu'il doit y associer.

Au fur et à mesure de leur avancement, l'acheteur modifiera sa fiche de risque jusqu'à retrouver un niveau de risque acceptable.

C'est ainsi que nous pouvons diriger nos risques... au lieu de les subir !

Luigi SEGU,
Qualité fournisseurs Alstom Aytré.

Institut supérieur des achats et des approvisionnements

Le site de l'ISAAP maintenant en ligne

La promotion 2001 / 2002 de l'ISAAP s'était fixée comme objectif, dans le cadre de son projet de promotion, d'améliorer, faire connaître et faire vivre ce site initialisé par la promotion précédente.

C'est maintenant chose faite, comme vous pourrez le constater en vous connectant à l'adresse www.isaap-rochefort.com.

Beaucoup d'informations sont disponibles pour les personnes en recherche d'information sur la formation aux achats et approvisionnements. On y trouve aussi un espace "offres d'emploi" et un forum de discussion. Enfin, l'ensemble des promotions sorties de l'ISAAP sont représentées avec les CV individuels. Aux anciens maintenant de les actualiser.

Un espace professionnel est consacré à la présentation d'HA17 avec une page "actualité" et également un forum de discussion. Alors, tous à vos claviers ...

La promotion 2001 / 2002 en stage

Les 21 membres de la promotion 2001 / 2002 sont partis rejoindre leurs entreprises de stage depuis le 24 juin après une année en centre de formation bien remplie.

Le stage est d'une durée de 13 semaines.

Les secteurs d'activité, les structures et les missions de stage sont particulièrement variées.

Quelques exemples :

- ◆ EADS Sogerma pour une recherche de fournisseurs à l'international,
- ◆ FORD pour la réduction des coûts sur des contrats de recyclage,
- ◆ AUNIS Production pour un état des lieux des achats en vue de la création du service,
- ◆ ARIA (Association Régionale des Industries Agroalimentaires) pour une étude de mutualisation des achats.

On peut remarquer que 11 entreprises sont situées dans la région Poitou-Charentes dont 7 en Charente-Maritime (Wärtsilä, Aunis Production, EADS Sogerma, AGS, Alcatel, Ocqueteau, Aria).

Recrutement promotion 2002 / 2003

Les jurys de sélection (épreuve écrite et entretien oral) se sont déroulés le vendredi 21 juin à l'ISAAP. 3 salariés, 7 demandeurs d'emploi et 11 étudiants ont reçu un avis favorable pour intégrer la promotion 2002 / 2003. Parmi ces 21 futurs stagiaires (14 garçons, 7 filles), 12 sont originaires de Poitou-Charentes.

La rentrée est fixée le 24 septembre 2002.

Un grand merci aux membres du jury pour leur participation à ce recrutement.

**La Page de
l'ISAAP...**

**La promotion
2001-2002...**

**dernière ligne droite :
en route pour
13 semaines
de stage**



QUE SONT-ILS DEVENUS ?

Ils ont été des membres actifs de l'Association HA17 avant de poursuivre leur vie professionnelle hors du département voire à l'autre bout du monde... C'est avec un plaisir certain que nous vous donnerons régulièrement des nouvelles de nos collègues...

Aujourd'hui, Denis GAUGRY, le plus austral de nos adhérents nous raconte sa vie d'acheteur dans le cadre du Projet X'Trapolis Hillside à Melbourne pour Alstom :

Le projet Hillside - Melbourne (état de Victoria - Australie) est la première déclinaison du produit générique X'Trapolis de trains à unités multiples à traction électrique : 58 unités de 3 voitures, soit 174 voitures au total.

Par ce contrat, Alstom s'est engagé à localiser en Australie ou Nouvelle Zélande, un pourcentage minimum de la valeur globale du projet ; cette localisation pouvant prendre diverses formes :

- achat de matières, pièces, équipements utilisés pour la fabrication et l'assemblage des trains ;
- achat de biens d'investissement pour adaptation de l'unité à l'assemblage des trains et leur contrôle final ;
- formation des personnels ou des fournisseurs locaux dans le cadre du transfert de technologie associé ;
- main-d'œuvre d'assemblage et de contrôle final des trains.

En septembre 2000, il m'a été proposé de mettre en place une cellule Achats à Melbourne en vue :

- d'identifier les équipements localisables ;
- d'identifier les fournisseurs potentiels avec l'aide d'un organisme d'état promouvant le tissu industriel local ;
- de sélectionner les fournisseurs et de passer les contrats d'achat correspondants (le suivi du contrat étant du ressort de l'équipe australienne une fois le contrat transféré).

Cette mission d'une durée d'un an à l'origine (maintenant 2 années suite à l'augmentation du scope de localisation en cours de route) se révèle particulièrement intéressante compte tenu :

- **De la diversité des interlocuteurs**
 - projet en poste à La Rochelle ;
 - organisme gouvernemental victorien pour l'identification des fournisseurs et suivi proprement dit de la localisation ;
 - équipe d'achat australienne ;
 - fournisseurs australiens.
- **De la diversité des matériels localisés**
 - pièces simples : fonderie acier et alu, produits verriers (pare-brise et baies latérales), isolation (laine de verre) ;
 - intériorisme : tôlerie fine (habillages cabines), polyester (bouts avants et habillages voitures) ;
 - équipements complexes : attelages, portes cabines, équipements électriques.
- **Des spécificités australiennes en particulier**
 - la langue bien sûr,
 - mais également et surtout le contexte très contractuel (l'Australie de ce point de vue étant très alignée sur les États-Unis et le "contractuel" prenant toujours le pas sur le "technique" et le "commercial").
- **De la situation géographique de fournisseurs**

de préférence en Victoria, mais également à Sydney (état de New South Wales) et Brisbane (état de Queensland) sur la côte est à respectivement 850 et 1750 Km au nord de Melbourne pour maintenir un niveau de compétition suffisant.

(...)Je finirai par un : All The Best mates from "Down Under" (surnom de l'Australie) !!!

Denis AUGRY.

Jean-François Pacheco fut un des piliers de l'association HA17 lors de sa création. Membre très actif, il a assuré plusieurs années la fonction de trésorier. Il nous parle de son évolution professionnelle depuis sa mutation de l'usine Wäertsilä de Surgères vers celle de Mulhouse...

Après avoir vécu six ans à Surgères, je me suis installé en Alsace (Mulhouse) avec ma famille en Août 1999. Ce transfert a eu lieu dans le cadre d'une mutation interne au sein de Wäertsilä France.

Cette mutation s'est accompagnée d'une promotion puisque je suis responsable, au sein de l'unité Service Après-Vente, du service "Management Parts" qui regroupe les achats, la gestion des stocks, le magasin et les expéditions avec un effectif total de 27 personnes. L'activité principale de Wäertsilä France est la conception et la production de moteurs diesels et gaz pour les applications de production d'énergie, de propulsion marine et ferroviaire (...).

Pour ma part, je ne regrette pas mon installation en Alsace, car la région est très agréable à vivre (proximité des Vosges, de la Suisse, de l'Allemagne, patrimoine très riche...). Il me reste à apprendre l'Alsacien pour être totalement intégré mais cela risque de prendre du temps !!!

Je vous souhaite à tous du bon temps au sein de l'association et une longue vie à HA17.

Jean-François PACHECO.

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 !

LE STAGIAIRE

Laurent BART, en arrivant au bureau, ce matin là, était très remonté. Stagiaire ISAAP chez CHARMAR 17 depuis fin Juin, il était extrêmement frustré, en ce début de Septembre, et avait la ferme intention de s'expliquer avec A.T. QUEURNET, son maître de stage.

Après la traditionnelle pause café, il s'arma de tout son courage, mit sa timidité dans sa poche, et entra dans le bureau d'Alain Thierry, le Directeur des Achats.

"Monsieur QUEURNET, avez-vous un moment à me consacrer ?"

"Bien sûr, répondit Alain Thierry, que le stagiaire dérangeait en plein milieu d'un travail long et fastidieux qu'il effectuait pour Max STRESS, le grand patron..."

"Voilà, Monsieur, je voulais faire le point de mon travail. Vous savez que mon stage se termine dans trois semaines, et je suis très inquiet..."

"Et pourquoi donc ? demanda Alain Thierry"

"Vous vous rappelez, Monsieur, mon sujet de stage ? Il faut dire que je me pose la question, car, depuis fin Juin, entre vos voyages, vos conventions, vos congés,...je ne vous ai pratiquement jamais vu !"

"Enfin, Laurent, évidemment je m'en souviens. C'est un sujet qui me tient très à cœur, un travail que je voulais faire depuis plusieurs années, mais qui est toujours passé à l'as, vu mes autres priorités".

"Il n'empêche, Monsieur,...si l'objet de mon stage est de démontrer mon autonomie, ce sera une réussite ! Mais pour le reste..."

"Attendez, Laurent, dit A.T. QUEURNET, légèrement culpabilisé. J'ai bien conscience de ce qui s'est passé, et croyez bien que je le regrette. D'ailleurs, c'est tous les ans la même chose... enfin, quand on fait un stage à ces dates là, il ne faut pas trop en être surpris. Mais dites-moi, où en êtes-vous ?"

"Eh bien, Monsieur, tout s'est à peu près bien déroulé jusqu'à fin juillet. Vous m'aviez demandé de trouver des fournisseurs alternatifs à SHEXXON, le fournisseur monopolistique de notre solvant de dégraissage des feuilles d'alu. Pas trop de problème ; grâce à INTERNET, à mes entretiens avec les chercheurs de CHARMAR 17 et avec les fabricants, j'ai identifié trois autres sources. Ces fournisseurs ont répondu à mon appel d'offres..."

"Oui, je me souviens, on en avait parlé !"

"Mais c'est alors que les problèmes ont commencé !!! Deux de ces fournisseurs étaient bien placés en prix, et je leur ai donc demandé des échantillons. Je les ai fait suivre au labo pour homologation, et là....."

"Quoi, là ?"

"Et bien, Monsieur, plus rien ! Silence radio, j'appelle tous les jours on ne me répond même plus ! Du coup, j'y suis allé à plusieurs reprises. Impossible d'obtenir une réponse ; soit le responsable des essais est en vacances, soit, à son retour, il est débordé par d'autres choses, je ne sais plus à quel saint me vouer. Que pouvez-vous faire, pour m'aider. Vous comprenez, si je n'ai pas fini dans trois semaines, que vais-je présenter dans mon rapport de stage ?"

"Attendez, je vais téléphoner au chef du labo. Vous allez voir ce que vous allez voir ! A.T. QUEURNET saisit son téléphone : Allô ! René PROUVETTE ? Dis-moi, au sujet des tests d'homologation des solvants, quand me donneras-tu les résultats ?"

"Ben....tu sais, au labo, on est débordé par les analyses des nouveaux produits, et puis on a plein de personnel en vacances, on travaille avec des intérimaires, c'est l'enfer. Alors, pour des tests sans enjeu..."

"Comment sans enjeu !!!! Mon stagiaire a estimé qu'il y aurait une économie potentielle de 50 k€ par an !"

"Bof...tu sais, je ne vais pas refaire mes programmes pour 50 000 € et potentielles, comme tu dis . Donc pas d'essais avant novembre"

Furieux, Alain Thierry raccrocha.

"Je ne vais quand même pas faire intervenir la haute hiérarchie sur ce sujet, dit-il au malheureux Laurent. Ma foi, tirez en l'expérience de ce qu'est la vraie vie en Entreprise..."

"Mais, que vais-je donc mettre dans mon rapport ? se désespéra Laurent"

"Attendez, dit A.T. QUEURNET, gêné, je m'en vais faire une lettre à M. de SABLEPINE, le Directeur de l'ISAAP. Je vais lui demander de changer les dates de stages....."

Laurent BART sortit du bureau, en marmonnant : "Enfin, au moins l'ambiance est sympa, chez CHARMAR 17 ; et puis mon stage est toujours mieux qu'un stage "photocopie". Quand même, j'aurais préféré un patron de stage plus présent.....".

POUVEZ-VOUS FAIRE VOUS-MEME VOS COMMENTAIRES ?



ARIA / HA 17

Des intérêts communs

L'ARIA Poitou-Charentes fédère environ 70 PME de toutes tailles (de 2 à 500 salariés) et reflète l'activité économique du secteur alimentaire de la région.

Les membres de l'association ont souhaité se rapprocher d'HA 17 afin d'échanger sur la problématique Achats.

Convaincue de l'intérêt en terme d'expérience et de partage de savoir-faire dans ce domaine, l'ARIA accueille un stagiaire de l'Institut Supérieur des Achats et Approvisionnements de Rochefort afin de concrétiser ce projet.

La difficulté fondamentale réside dans le fait de permettre à des entreprises régionales d'appréhender la réalité de ce type de fonctionnement. Afin d'être efficace, ce réseau doit permettre à ses membres de refléter des projets d'une réelle utilité collective.

Il s'avère que l'étude confiée au stagiaire et le parrainage de l'ARIA par HA 17 permettront d'être opérationnel au travers d'un appui technique et d'atteindre plus rapidement les finalités du projet :

- ◆ Créer des liens avec des professionnels des Achats qui leur présenteront une vision approfondie dans le domaine,
- ◆ Échanger sur les pratiques d'Achats individuelles,
- ◆ Améliorer ces pratiques grâce aux témoignages d'expériences,
- ◆ Mutualiser les achats sur des produits non stratégiques afin d'améliorer leur compétitivité.

Les objectifs pour les adhérents de l'ARIA étant de :

- ◆ Se recentrer sur leur métier,
- ◆ Réaliser des économies directes et indirectes,
- ◆ Gagner en productivité,
- ◆ Gagner en efficacité.

Martine SCHEID,
Directrice de l'ARIA

Prochain forum HA 17 en cours de préparation

...

Recherche d'un nouveau thème fédérateur pour l'ensemble de nos collègues Acheteurs de TPE/PME ou de grands groupes :

Le thème retenu pour nos ateliers achats au printemps prochain sera : Comment développer la performance de nos fournisseurs?

Si vous avez des questions particulières sur ce sujet que vous souhaiteriez voir abordées, votre avis nous intéresse afin de rendre ce forum très opérationnel et interactif.

De même, si vous avez des réponses à faire partager, n'hésitez pas à contacter la cellule communication d'HA17.

Calendrier

Les dates à noter dans votre agenda ...	→	Jeudi 5 Septembre 2002	à 17h30 à la CCI de Rochefort ou chez SAG
	→	Mercredi 16 octobre 2002	à 17h30 chez Key Plastics France à Rochefort
	→	Mercredi 20 Novembre 2002	à 17h30 à la CCI de Rochefort

Le Comité de Rédaction :
Alexandre BABIN
René LAMY
Catherine TERRIER

Mise en page et impression :
Imprimerie ROBERT à Pons

Contact HA17 : Cécile COUHET

CCI de Rochefort-Saintonge - BP129 - 17306 ROCHEFORT Cedex

Tel : 05.46.84.11.83 - Fax : 05.46.84.48.54

E-mail : formation@rochefort.cci.fr