



L'Association
des Acheteurs
Charentais

La Lettre d'HA 17

L'Association des Acheteurs Charentais

L'ÉDITORIAL DU PRÉSIDENT D'HA 17

Sommaire :

- **Éditorial**
Le mot du Président Page 1
- **Interview de M. DELAUNE**
Président
de la CCIR/S Page 2
- **Forum Achats :**
du 14 Mars 2003 Page 2
- **La page**
des Isaapiens Page 3
- **Technique Achats :**
les achats sur le net :
témoignage
Denis PAUGAM
Directeur des Achats
du Groupe ELCO Page 6
- **Le Charmar Page 7**
- **L'actualité**
de l'Association
et les dates à retenir Page 8

Tous les membres de l'Association HA17 se joignent à moi pour transmettre à tous nos adhérents d'une part, aux entreprises, d'autre part, ainsi qu'aux Acheteurs Charentais, nos MEILLEURS VŒUX pour l'année 2003.

Le partenariat qui lie HA17 avec la Chambre de Commerce de Rochefort, depuis 6 ans et en particulier avec l'I.S.A.A.P. (l'Institut des Achats et des Approvisionnements) prendra un nouvel élan en 2003 avec l'organisation d'une journée Achats pendant laquelle vous pourrez assister et participer à des échanges, qui je l'espère, seront fructueux sur les points suivants :

- Amélioration de la performance des fournisseurs par les Achats.
- Les Achats gagnants dans l'entreprise.
- Les outils simples de l'acheteur destinés aux P.M.E. et P.M.I.

- Témoignage d'un Acheteur de grand Groupe.
- Témoignage d'une intégration de la fonction Achats dans des P.M.E et T.P.E locales.

Des missions difficiles et délicates nous attendent encore pour l'année 2003. Sachez que notre fonction participe activement aux succès de l'entreprise, elle y contribue en ayant pour objectifs de :

- diminuer les risques fournisseurs,
- rationaliser les portefeuilles d'achats,
- réduire les coûts d'achats,
- augmenter la productivité ou le pouvoir de négociation.

Cette grande mission ne s'accomplit pas seule, elle ne peut réussir qu'avec la participation des autres fonctions de l'entreprise.

Courage à tous !

Guy BERTRAND

Prochain Forum Achats

*réalisé par les étudiants de
l'ISAAP et par l'association HA17*

**le 14 mars 2003
au Palais des Congrès de Rochefort**

Nous vous y attendons nombreux !

Réservez cette date !

Lire page 3...

Interview de M. DELAUNE Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rochefort et Saintonge :

Mieux gérer les achats dans les PME-PMI.



Depuis 6 ans, la CCI de Rochefort & de Saintonge gère l'Institut Supérieur des Achats et des Approvisionnements avec HA 17.

Chaque année, 20 étudiants Bac +2 sont ainsi formés sur les techniques d'achat. Chaque année, ils réalisent une mission de 4 mois dans nos entreprises pour améliorer les processus Achat et Approvisionnement.

Le taux d'insertion de 82 % témoigne des qualités opérationnelles de ces ISAAPiens et de la réponse concrète de l'ISAAP aux besoins actuels de l'entreprise.

De mon propre parcours professionnel, je garde en mémoire ce ratio qui doit interpeller les chefs

d'entreprise : lorsque les achats représentent 50 % du chiffre d'affaires, une diminution de 5 % des coûts d'achats peut entraîner une amélioration de 50 % de la marge de l'entreprise.

Fort de ce constat, notre mission est de sensibiliser, former et accompagner les PME-PMI pour améliorer la gestion de leurs achats. C'est une vraie fonction qui s'impose à l'entreprise. Des pré requis et des outils existent comme le marketing achat, la qualité fournisseurs, les techniques de négociations ou même le simple suivi des obligations contractuelles.

Avec HA17, la CCI de Rochefort et l'ISAAP organisent le vendredi 14 mars 2003 ce forum à l'attention de nos entreprises.

Des acheteurs professionnels mais aussi des dirigeants de PME viendront témoigner et vous communiquer des méthodologies simples d'optimisation de vos achats.

J'espère vous accueillir nombreux à cette occasion, soyez persuadés que nous mettons tout en œuvre pour que ces rencontres Achats 2003 répondent le plus concrètement possible à vos attentes.

Jean-Claude DELAUNE
Président de la CCI
de Rochefort et de Saintonge

Forum Achats 2003 organisé par HA17 et les étudiants de l'ISAAP en partenariat avec le magazine DECISION ACHATS

**Le Vendredi 14 mars 2003
Au Palais des Congrès de Rochefort**

“Par cette manifestation, nous souhaitons sensibiliser les chefs d'entreprise, dirigeants de PME-PMI régionales, à l'importance de la gestion des achats dans la rentabilité de l'entreprise.

L'objectif est de leur faire partager des expériences significatives de diminution des coûts d'achats, de transmettre les outils de l'acheteur, de fournir aux participants les “ficelles” que les professionnels utilisent tous les jours pour faire baisser les prix”.

Outre ces techniques de négociation, bien connaître la réglementation relative aux achats est

essentiel et permet d'améliorer les conditions d'achats dans la rédaction d'un contrat.

Enfin, les enjeux de l'amélioration de la performance des fournisseurs seront présentés, enjeux économiques sur les achats mais aussi enjeux vis-à-vis de la démarche Qualité en interne de l'entreprise et de la satisfaction de ses clients.

Dirigeants d'entreprises, Acheteurs professionnels de grands groupes internationaux, mais aussi responsables Achats de PME-PMI régionales, consultants spécialisés viennent témoigner et transmettre leur savoir faire.

De manière originale, sera également présentée projet de regroupement des achats de plusieurs PME et TPE du secteur agroalimentaire, en Poitou-Charentes.

Intervenants, professionnels et passionnés seront réunis à cette occasion pour échanger avec vous sur les principaux points clés du processus Achats.

Les débats seront animés par Pascal THUOT, rédacteur en chef adjoint de DÉCISION ACHATS.

Ce Forum Achat 2003 sera clôturé par la remise

des diplômes de l'ISAAP, suite à l'homologation niveau II du titre de Responsable des Achats et des Approvisionnements.
Apéritifs et dîner de gala termineront avec brio cette soirée.

Renseignements et inscriptions :

Cécile COUHET - HA17 - 05 46 84 11 83

"Venez nombreux !"

La 6^e promotion de l'I.S.A.A.P.

La page de l' 'I.S.A.A.P.

Qu'en pensent-ils ?

Septembre 2002, rentrée des étudiants de la 6^e promotion de l'Institut Supérieur des Achats et Approvisionnements (I.S.A.A.P.) à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rochefort-Saintonge.

Leur temps est consacré principalement à leurs études mais d'autres activités les accaparent comme leur participation aux réunions organisées par l'Association des Acheteurs Charentais, partenaires avec la CCIRS au bon fonctionnement de l'I.S.A.A.P., participation à leur propre association, études de cas, etc.

Parmi leurs sujets de réflexion ces étudiants ont cherché à savoir ce que pensaient de l'I.S.A.A.P., les étudiants des promotions précédentes.

Les réponses proviennent des étudiants des promotions antérieures, parmi ceux-ci, retenons :

Emmanuel Martin :

4^e promotion Acheteur en CDI chez Bombardier Transport à Crespin (59)

Yoan Esvan :

2^e promotion Cadre Achat & Logist. en CDI chez Saur Fr. à St Quentin en Yvelines (78)

Alexandre Babin :

1^e promotion Acheteur en CDI chez Key Plastics Interiors à Rochefort (17)

Jean-Yves Kopka :

1^{re} promotion Acheteur en CDI chez Valéo à Châtellerault (86)

Carine Delorme :

2^e promotion Aide-acheteur production et Responsable assurance Qualité en CDI chez Merck Santé à Lyon (69)

Leur enquête a été basée sur cinq questions essentielles qui sont :

1. La formation a-t-elle répondu à vos attentes ?
2. Que vous a apporté la formation ?
3. Avantages et limites de la formation ?
4. Sous combien de temps avez-vous trouvé un emploi après la formation ?
5. Que pensez-vous de la journée du 14 mars 2003 ?

Nous vous livrons ci-après la synthèse des réponses.

Ils ont répondu ...

La formation a-t-elle répondu à vos attentes ?

La réponse est "oui" à l'unanimité
"Oui cette formation m'a satisfaite puisqu'elle a répondu globalement à mes attentes." (Y. E.)

"Oui, à 100 %. Les achats sont vraiment un métier passionnant. Cette formation m'a permis d'être immédiatement opérationnel" (E. M.)

"Oui, elle permet d'avoir un aperçu relativement précis du métier d'acheteur" (J.-Y. K.)

"Oui, après 5 ans d'expérience, il est clair que la formation répond aux attentes des professionnels des Achats, ce qui est le plus important." (A. B.)

"Oui, elle m'a permis de trouver un emploi qui correspond parfaitement aux compétences acquises durant la formation." (C. D.)

Que vous a apporté la formation ?

"Des outils et des techniques d'achats" (A. B.)

"Des outils et des techniques opérationnelles, choix fournisseur, négociation, analyse financière, elle m'a permis d'avoir un emploi dans un grand groupe mondial ferroviaire comme acheteur de sous-traitance puis d'être promu acheteur international" (E. M.)

"Elle m'a permis d'acquérir un "bagage" culturel achat complet pour entrer de plein pied dans une structure achat à l'issue de la formation.

L'I.S.A.A.P. m'a permis aussi d'intégrer le réseau des acheteurs grâce aux anciens étudiants avec qui je suis en relation.

Enfin, j'ai pu acquérir une vision élargie des achats, que je n'avais pas, avant mon intégration à l'I.S.A.A.P." (Y. E.)

"Elle m'a apporté un passeport pour entrer efficacement et rapidement à un certain niveau dans la fonction achat" (J.-Y. K.)

"Elle m'a permis d'obtenir un emploi, un métier et un tremplin pour l'avenir" (C. D.)

Les avantages et les limites de la formation ?

(A. B.) Avantages :

Approche théorique validée par de nombreux professionnels au cours de la formation, soutien moral et technique de l'association HA17. Conseil pédagogique composé majoritairement de professionnels de l'achat en activité. Nombreuses études de cas.

Limites :

L'avantage d'avoir beaucoup d'intervenants professionnels peut être un inconvénient en terme de méthode pédagogique.

(E. M.) Avantages :

Chance d'avoir de vrais professionnels pour nous former. Ces derniers apportent de nombreux exemples et nous font partager leurs expériences. Le stage permet de se mettre en situation réelle sachant que cette formation correspond aux besoins des entreprises.

Limites :

Désolé mais je ne pourrais pas vous en citer.

(Y. E.) Avantages :

Le fait d'être peu nombreux dans la promotion est un avantage, tous les aspects des achats sont évoqués. Les intervenants sont compétents dans leur domaine d'intervention.

Formation non universitaire caractérisée par des intervenants professionnels spécialisés dans leur fonction sans cours magistraux.

Limites :

Période de formation trop courte pour assimiler complètement la totalité des connaissances. La durée devrait être équilibrée par des stages en entreprise plus longs (exemple : 1 stage de 4 semaines au sein de la future structure d'accueil, puis un stage de 6 mois dans cette même structure afin d'y réaliser une mission achats complète.)

(J.-Y. K.) Avantages :

Vision claire et réelle que m'a apportée la formation sur les achats industriels par la diversité des sujets abordés.

De plus, elle m'a fait prendre conscience de l'importance des cours d'anglais.

Limites :

Aspect peu concret des relations fournisseurs (négociation, problèmes logistiques et qualité)

(C. D.) Avantages :

Être directement opérationnel après avoir reçu tous les outils nécessaires à l'organisation d'un service achats.

Limites :

École non reconnue au niveau national (pénalisant pour rechercher un emploi)

Le fait que le diplôme soit reconnu niveau II est à la fois un avantage et un inconvénient car mal connu des entreprises qui réagissent à bac+2 ou bac+5 et non à bac +4.

Sous combien de temps avez vous trouvé un emploi après la formation ?

«*a Sté WESPER SA m'a proposé un poste d'acheteur Junior avant la fin de mon stage. J'ai d'abord été embauché en CDD pendant 18 mois puis en CDI à l'unité de PONS*» (A. B.)

«*J'ai eu la chance de ne pas avoir de période de recherche car, en effet, l'entreprise où j'ai réalisé mon stage m'a embauché, dès la fin de celui-ci*» (E. M.)

«*Dès la fin de mon stage de formation, j'étais en contact avec la société pour laquelle j'allais être embauché. Je n'ai pas eu de période de recherche après la formation*» (Y. E.)

«*Le stage m'a servi de période d'essai pour rentrer chez Valeo*» (J.-Y. K.)

«*L'entreprise dans laquelle j'ai effectué mon stage m'a proposé un poste donc un mois après la fin de l'I.S.A.A.P., j'ai eu la chance d'avoir un emploi*» (C. D.)

Un conseil pour les étudiants actuels ?

«*Se donner à fond en anglais car c'est réellement nécessaire et ne pas se préoccuper de la distance et du lieu pour le stage. Celui-ci est déterminant pour la suite.*» (E. M.)

«*Faire très attention, l'I.S.A.A.P. est une école qui forme des acheteurs "rapidement opérationnel", mais, il m'a fallu tout de même un temps d'adaptation important avant de me sentir*

vraiment acheteur ! Même si la formation pose bien les bases, il n'y a que la réalité du terrain qui forme vraiment» (A. B.)

«*L'acheteur ayant un rôle transversal sans arrêt sollicité par les autres fonctions de la structure, je conseille à tous les diplômés de bien prendre le recul nécessaire dans leur premier poste afin de toujours garder en tête que le rôle premier de l'acheteur est d'ACHETER, de réaliser des gains économiques, logistiques et qualitatifs.*» (Y. E.)

«*Le stage est un élément crucial pour démarrer dans un type d'entreprise, un secteur d'activité et trouver un job. Il est donc à préparer et à sélectionner avec soin*».

«*De plus, il faut surtout développer au maximum son niveau d'anglais, indispensable aujourd'hui, quelle que soit la taille de l'entreprise*» (J.-Y. K.)

«*Je conseille aux étudiants de faire une recherche active le plus loin possible, sans restriction géographique. La mobilité étant très appréciée des entreprises, et de plus cela est un signe de dynamisme*» (C. D.)

Que pensez-vous de la journée du 14 mars 2003 ?

«*C'est une très bonne initiative car il est nécessaire que les étudiants rencontrent chaque année quelques anciens isaapiens afin de parler du métier d'acheteur*» (C. D.)

«*C'est une très bonne idée. Il faudrait en plus de cette soirée, gérer un fichier d'anciens élèves car c'est une des bases de la reconnaissance de l'école*» (A. B.)

«*C'est une bonne initiative car la création d'un réseau est importante*» (E. M.)

«*Je pense que si tout le monde peut s'arranger pour être présent, anciens étudiants de l'I.S.A.A.P. notamment, ça devrait être un bon moyen de renouer des contacts et de savoir dans quelles entreprises travaillent les anciens isaapiens*» (Y. E.)

La page "techniques achats" :

Nous vous proposons de profiter de l'expérience de Denis PAUGAM Directeur des Achats du Groupe ELCO sur le e-purchasing (ou les achats sur le net) et sur les enchères inversées.



ECP EUROPE : PROJET E-PROCUREMENT 2002

L'activité climatisation du groupe ELCO (Electra Consumer Products) s'est dotée en 2002 d'outils d'e-purchasing adaptés à la structure géographique du groupe. Ces outils servent de support à la consolidation des achats des filiales Européennes (Airwell, Wesper, Itelco Clima), Chinoises (Electra Shezen, Electra Donguang, Electra Hong Kong) et Israéliennes (Electra Industries Ltd) du groupe Electra, tout en permettant à chaque site de garantir sa chaîne d'approvisionnement spécifique.

\$ 100 millions d'achats industriels en ligne :

Electra a fait le choix d'effectuer ses achats industriels stratégiques de matières premières et de composants par l'intermédiaire d'une plateforme "e-purchasing". Ce processus informatisé (ASP) intègre les activités des différents services achats du groupe depuis la phase d'étude des marchés amont jusqu'à la contractualisation. Les fournisseurs accèdent à cette plateforme interactive par le biais d'une simple connexion Internet.

Une consolidation réussie :

Des acheteurs pilotes gèrent en responsabilité les portefeuilles "corporate" pour l'ensemble des sites industriels du groupe. L'acheteur pilote coordonne les demandes des différents sites industriels d'Electra pour une famille homogène de composants. Il propose aux fournisseurs du groupe un accès privilégié au marché industriel global. Les achats régionaux spécifiques sont effectués par les acheteurs site sur le même support.

Une centrale d'achat, des acheteurs décentralisés :

Ce projet permet aux équipes achats d'offrir aux prescripteurs industriels (Bureaux d'Études, Production, Méthodes) et commerciaux une véritable disponibilité dans le cadre des projets stratégiques de l'entreprise, tout en bénéficiant d'une structure d'achats centralisée accessible à

chacun des acheteurs du groupe. Les bases de données techniques et fournisseurs des différentes entités du groupe sont mutualisées et accessibles depuis l'ensemble des sites prescripteurs.

Des résultats significatifs :

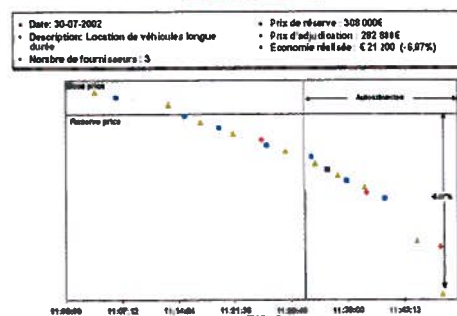
L'ouverture des marchés amont d'Electra et de ses partenaires industriels (en particulier sur la zone Asie) a permis de dégager une productivité achat nette moyenne de plus de 10 % au cours l'année 2002 sur l'ensemble des portefeuilles soumis à appel d'offre en ligne. Le retour sur investissement (compte tenu des dépenses informatiques ASP et locales, des frais de formation et des coûts de substitution industriel des composants) a été atteint dès la première opération d'enchère inversée.

75 % des achats en ligne en 2003 :

Le projet atteindra cette année sa vitesse de croisière avec pour objectif d'intégrer plus de 75 % des achats de production sous forme d'enchères inversées, de négociations ou d'appels d'offres en ligne. Les achats hors production constituent un axe de développement secondaire significatif pour 2003. L'organisation achat a réussi en 2002 sa révolution en optimisant ses cycles et ses supports de négociation. Les résultats attendus pour 2003 sont tout aussi ambitieux, dans la limite de nos capacités d'intégration de nouvelles sources industrielles.

Denis PAUGAM - Directeur des Achats - ECP Europe - 15 Janvier 2003

Courbe d'enchères



Le CHARMAR : (texte original de Jean-Jacques BLANC)

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 !

L'ENCHERE INTERNET

Alain Thierry QUEURNET, le Directeur des Achats de CHARMAR 17, était surexcité, ce matin là. Surexcité et un peu inquiet...

Il était en effet ce matin, devant toute la grande Direction, Max STRESS, le PDG en tête, qu'il "conduirait" la première enchère inversée de CHARMAR 17. Une nouvelle expérience passionnante, dont il avait défendu le dossier avec fougue avant d'obtenir le feu vert du Patron.

Tous les arguments y étaient passés : c'est le sens de l'Histoire, ce sont les nouvelles technologies, on a vu des résultats extrêmement spectaculaires, tiens par exemple, le très célèbre appel d'offres de BRITISH AIRWAYS, qui avait conclu un contrat pour l'ensemble de ses achats généraux, soit 1 million de Livres sterling par an, avec une économie obtenue lors des 30 minutes qu'avait duré les enchères, de 31 % exactement !

Et puis, le Directeur Commercial de la place de marché l'avait bien aidé, à la fois pour présenter ses arguments, et pour préparer l'événement de ce jour.

Il faut dire que, à la grande surprise de A.T. QUEURNET, le travail de préparation avait été considérable. Près de 4 mois de travail du prestataire ! Comme avait dit Henri BISENECE, le Directeur Commercial de MARCHELIBRE, le prestataire : "le contrat est prêt, toutes les clauses acceptées par écrit par les participants à l'enchère, et quand vous aurez choisi le soumissionnaire que vous voudrez, il n'y aura plus qu'à rajouter le prix au contrat, et le tour sera joué. Vous n'avez aucune obligation, même pas celle de choisir le moins disant, sauf de conclure le contrat avec un des participants..."

Et MARCHELIBRE s'était occupé, à partir du cahier des charges, de trouver les participants à l'enchère (A.T. avait insisté pour que ses fournisseurs habituels figurent sur la liste), de négocier, avec son accord toutes les clauses du futur contrat, y compris les clauses de pénalités financières... Et voilà, on y était, le grand jour était arrivé.

9 heures 45, Max STRESS arriva dans la salle de réunion. Rémi PLANCHE, le patron du B.E était déjà là, la DRH, Valérie RABIENKI, et bien évidemment, le Directeur de la Communication de CHARMAR 17, Alex POSITION.

9 heures 50, A.T. QUEURNET se tourna vers Henri BISENECE.

"On se connecte ?"

"Allons-y, fit Henri. Fournisseur A, êtes vous en ligne ? tapa-t-il à l'écran"

"Oui !"

"Fournisseur B ? Fournisseur C ?..."

Tous étaient là !

9 heures 58, Henri s'adressa une dernière fois aux participants et pianota :

"Je vous rappelle qu'il s'agit de coter pour la construction du nouveau Siège Social de la Société CHARMAR 17. Vous êtes tous en possession des plans et du cahier des charges de l'Entreprise. L'un d'entre vous a-t-il une dernière question avant de commencer la session ?... Non ?... Alors, c'est parti jusqu'à 10 heures 30 !"

Un silence quasi religieux s'instaura dans la salle de réunion de CHARMAR 17. Max STRESS toussota discrètement (il fallait quand même bien que tous se rappellent sa présence !).

Et les enchères démarrèrent, 1 950 000 €, se lança le premier, 1 948 000,...

10 heures 15, les enchères stagnaient autour de 1 935 000 €. Max STRESS chuchota à l'oreille d'Alex POSITION : "Si c'est pour ça qu'on me fait perdre 30 minutes...encore une connerie d'acheteur !"

10 heures 21. Soudain, tout le monde retint son souffle. Le fournisseur D venait de "craquer" : cotation à 1 750 000 € ! Dans les secondes qui suivirent, rien ne se passa. A.T. QUEURNET imaginait tous ses fournisseurs, la sueur au front, les ordinateurs en surchauffe, en train de refaire leurs calculs, de ré-estimer leurs marges...

10 heures 25. Henri BISENECE pianota le message annonçant les 5 dernières minutes des enchères. Aussitôt, un chiffre s'afficha à l'écran 1 700 000 €. Puis, vint une rafale d'enchères...

10 heures 30. L'ordinateur émit une sonnerie. Avant qu'elle ne se termine, tomba le dernier chiffre 1 421 500 € - fournisseur C.

Henri confirma la clôture de la session, coupa les canaux de communication et se retourna vers Max STRESS, non sans avoir remarqué le sourire épanoui et triomphant d'Alain Thierry, qui avait bien noté que le fournisseur le "moins disant" était aussi son fournisseur habituel, en qui il avait toute confiance.

"Alors, Monsieur le Président, qu'en dites vous ? Vous attendiez vous à de telles économies ?"

"Non en effet, répondit Max STRESS. Je suis sidéré ! Comment tous peuvent ils lâcher autant ? A se demander s'ils n'ont pas perdu leur sang froid, et mis en péril leur propre rentabilité ! En tous cas, merci, M. QUEURNET, mais attention, je surveillerai de très près l'avancement de ce chantier, et les dépassements de devis. D'ailleurs, votre rémunération variable du prochain semestre sera entièrement basée sur l'achèvement du chantier en coût et en délai..."

**POUVEZ-VOUS FAIRE VOUS
MÊME VOS COMMENTAIRES ?**



L'actualité de l'Association ...

Actuellement, un sondage est en-cours auprès des dirigeants d'entreprises pour connaître leurs besoins dans le domaine des achats. La Chambre de Commerce et d'Industrie de Rochefort et Saintonge assure la transmission du questionnaire.

HA17 se propose de créer des réunions à thèmes pour répondre aux besoins exprimés par les entreprises charentaises, quels que soient leur taille et leur niveau d'intégration de la fonction achats.

Cette ouverture se traduit par la mise en place des "Mercredis d'HA17", réunions thématiques dont les dates devraient être les 16 avril - 14 mai et 18 juin 2003.

Les thèmes proposés vous seront confirmés dans les prochaines semaines, parmi les suivants :

- ◆ Les différents types de contrats
- ◆ Les outils de la négociation

- ◆ La vulgarisation des achats
- ◆ Comment optimiser ses achats indirects

D'autres thèmes fédérateurs pourront apparaître au dépouillement final des questionnaires.

En outre, l'effort d'ouverture se poursuit avec la mise en place d'un parrainage par un des membres du bureau. Nous vous proposons de venir nous rejoindre au sein de l'Association.

Vous pouvez nous contacter à l'adresse ci-dessous ou bien nous interroger via le forum de discussions sur notre site Internet partagé avec l'I.S.A.A.P. :

www.ha17.org ou www.isaap.org

Alors à bientôt, rendez-vous le 14 mars ... où nous vous attendons nombreux !



Le Comité de Rédaction :

Alexandre BABIN
René LAMY
Catherine TERRIER

Mise en page et impression :
Imprimerie ROBERT à Pons

Contact HA17 : Cécile COUHET

ASSOCIATION HA17
CCI de Rochefort-Saintonge - BP129
17306 ROCHEFORT Cedex

Tél : 05.46.84.11.83 - Fax : 05.46.84.48.54
E-mail : formation@rochefort.cci.fr