



L'Association
des Acheteurs
Charentais

La Lettre d'HA 17

L'Association des Acheteurs Charentais



**L'éditorial
du nouveau
Président
d'HA 17 :
Gérard HARRY**

Sommaire :

- **Éditorial**
Le mot du Président Page 1
- **Forum Achats**
du 14 Mars 2003 Page 2
- **L'assemblée générale :**
du 16 Avril 2003 Page 4
- **1^{re} Soirée thématique :**
les ficelles
de la négociation Page 5
- **La page de l'ISAAP Page 6**
- **Ils nous ont rejoint**
en 2003 Page 7
- **Les dates à retenir Page 8**

Nous voici à mi-parcours de l'année 2003 !

C'est le moment où chacun va faire un point sur son activité, afin, qu'après quelques repos réparateurs, les orientations de rentrée corrigent les écarts pour se rapprocher des objectifs.

Les Achats, donc HA17, n'échappent pas à la règle !

Le début de l'année 2003 a été marqué par le "forum des Achats" qui, sous la conduite d'HA17 et des étudiants de la promotion 2002 / 2003 de l'ISAAP, pour un après-midi... prolongé, réunissait en parfaite synergie de nombreux acteurs des Achats :

- les grandes entreprises institutionnelles du département
- les PME - PMI de tous les domaines de l'industrie y compris l'agroalimentaire
- les étudiants de toutes les promotions de l'ISAAP (Institut Supérieur des Achats et des Approvisionnements)
- la CCI
- HA17

Les nombreux professionnels assistant aux exposés démontraient la fédération et l'intérêt de l'économie départementale autour de l'activité des Achats.

Une expérience à renouveler...

Fort de ce constat, l'association HA17 a décidé d'organiser des soirées thématiques autour des sujets qui font notre préoccupation au quotidien.

L'objectif est de pouvoir pendant quelques instants, échanger entre professionnels des Achats (acheteurs, dirigeants de PME/PMI, approvisionneurs, étudiants) sur un sujet précis.

Les grandes entreprises, structurées et rompues aux Achats, échangent sur les derniers process et apportent bon nombre d'expériences pour les PME / PMI qui alimentent le

débat par leur réactivité et leur souplesse .

Une première réunion qui s'est tenue le 14 mars 2003 a eu pour thème : **"les ficelles de la négociation"**.

Une seconde réunion, programmée le 18 juin 2003, a été consacrée aux **"achats de transports"**.

Le nombre significatif et surtout la participation active des présents, nous encouragent à poursuivre ces soirées informatives pour tous.

Le 8 octobre, une soirée sera dédiée aux "achats partagés".

HA17 se tient à votre disposition pour tout renseignement dont vous pourriez avoir besoin et pour organiser des soirées sur des thèmes qui vous préoccupent ou plus simplement qui vous intéressent.

Nous pensons ces contacts importants, dans une deuxième période 2003, qui s'annonce très difficile sur le plan de l'économie.

Retraites, décentralisation de l'éducation, Sécurité sociale, taux de croissance faible, inflation, retour du chômage,... ne sont pas des indices porteurs de beaucoup d'espoirs pour des affaires florissantes !

Il nous faut faire preuve de beaucoup de vigilance et d'imagination en matière de compétitivité dans quelque domaine que ce soit et donc, en matière de gestion, économiser dans tous les postes.

Ces dispositions, bien connues des Achats, éprouvées depuis la mise en place des 35 heures, seront à l'ordre du jour des prochaines réunions d'HA17.

Nous comptons sur votre participation pour nous faire part de vos expériences et venir en débattre dans une ambiance conviviale.

HA17ment vôtre.

Gérard HARRY

FORUM HA du 14 mars 2003 au Palais des Congrès de Rochefort réalisé en partenariat par l'ISAAP et HA 17.

Une stratégie gagnante à tous les coûts !



Le Forum HA réalisé cette année, en partenariat avec les étudiants de l'Institut Supérieur des Achats et Approvisionnements de Rochefort, a connu une nouvelle fois un franc succès auprès des acheteurs et chefs d'entreprises charentais. 157 personnes ont en effet, répondu présentes à l'invitation qui leur avait été lancée pour débattre ensemble sur les achats.

Le thème avait de quoi séduire une large audience, puisqu'il s'agissait de s'interroger sur **"une stratégie gagnante à tous les coûts"**.

Après le mot de bienvenue de M. Jean-Claude Delaune, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rochefort et de Saintonge et l'introduction de Guy Bertrand Président d'HA17, des spécialistes des achats sont intervenus pour parler de leur expérience des achats.

Ainsi, André Monteil, ancien responsable des achats d'Alcatel Saintes et Président d'Honneur d'HA17 a posé les bases **"des achats gagnants dans l'entreprise"**. Celles-ci doivent impérativement s'organiser pour maîtriser leurs coûts. Les achats représentent, aujourd'hui, 50 à 80 % du prix de revient des ventes, ce qui fait de l'acheteur un acteur incontournable et place la fonction achats au cœur de l'entreprise. Chacun sait qu'1% de gain d'achats impacte directement le résultat net. L'acheteur devient donc un pilote aux missions stratégiques. Il est un "Manager" conclura André Monteil, "qui se singularise autant par son savoir être que par son savoir faire". Il

engage tous les chefs d'entreprises à miser sur des acheteurs professionnels compétents, véritable clin d'œil aux étudiants de l'ISAAP qui seront bientôt sur le marché de l'emploi.

Dominique Lolum, consultant Achats (Médérine) est intervenu ensuite sur le thème des outils simples de l'acheteur et en particulier, de la **rationalisation des achats dans une PME**, en illustrant son propos avec la méthodologie mise en place dans sa propre entreprise et les actions menées sur les achats de frais généraux comme sur les achats de pièces sur plan avec les résultats obtenus.

Après une conclusion sur quelques conseils simples, Dominique Lolum a répondu comme l'intervenant précédent aux questions que n'a pas manqué de soulever l'auditoire très attentif à cet exposé immédiatement adaptable dans n'importe quelle TPE (très petite entreprise).

Le troisième thème a été celui du **"rôle des achats clients dans l'amélioration permanente de la performance fournisseur"**. Philippe de Rosny, Chef du département Achats "Planche de Bord" au sein du Groupe P.S.A. a décrit la collaboration construite entre le client et le fournisseur pour la conception, le développement et la fabrication des produits. Cet éclairage des achats vus par une grande entreprise internationale a permis de comprendre ce qu'elle attendait de son environnement fournisseurs et de redéfinir le partenariat nécessaire à une relation durable et fructueuse pour tous.





Martine Scheid, responsable de la Société Blanc/Jaune, a repris le relais sur **une expérience de regroupement des achats de plusieurs PME/PMI dans l'agroalimentaire**. Cette fois encore, l'expérience de cette entreprise a été accueillie avec beaucoup d'intérêts. Des exemples concrets de réalisations, chiffres à l'appui, ont été présentés au public. Même si la structure de l'entreprise ne permet pas de se "payer" un acheteur, des outils simples et basiques des achats permettent de réaliser des économies directes et indirectes, de gagner en productivité, en efficacité et in fine en qualité.

Martine Scheid encourage vivement à nouer des liens avec des professionnels des Achats, afin d'échanger sur les bonnes pratiques en appliquant des conseils simples et utiles. Elle a relaté son expérience personnelle au sein de l'association HA17 et la mise en place avec un stagiaire de l'ISAAP d'une étude de faisabilité portant sur un projet d'achats groupés. Ce témoignage a été un nouveau moment fort de ce forum très apprécié de l'auditoire.

Enfin Carole Marot, acheteur marketing et média chez Disneyland Resort Paris a présenté en détail les **achats de prestations intellectuelles dans son entreprise**.



Ce forum, dont nous saluons ici la parfaite organisation par les jeunes ISAAPiens, a donc reçu un très bon accueil. Gérard Harry, Directeur des Achats de Coop Atlantique et Vice-Président d'HA17, a remercié vivement l'assistance et a profité de l'occasion pour présenter l'association et ses nouvelles orientations. Gageons que cet enthousiasme donnera l'envie à de nombreux acheteurs de venir nous rejoindre.

Le Forum s'est ensuite poursuivi autour d'un verre, moment privilégié où se font les contacts, avant de continuer vers un moment beaucoup solennel pour les jeunes "anciens" de l'ISAAP de Rochefort : la remise de leur diplôme, reconnu officiellement de niveau II (équivalent Bac +4).

C'est ainsi 5 promotions successives qui se sont vues décerner le fameux diplôme. Toutes nos félicitations à l'ensemble des étudiants et à la CCI et à son responsable du Département Formation, Max de Roquefeuil. L'ISAAP est aujourd'hui un organisme de formation reconnu dans le domaine des achats avec 5 promotions déjà opérationnelles.

La manifestation s'est ensuite terminée dans une ambiance festive et très conviviale, autour d'un buffet dansant particulièrement réussi.



L'Assemblée Générale d'HA 17 du 16 avril 2003

Le 16 avril 2003, à la CCI de Rochefort et de Saintonge, s'est tenue l'Assemblée Générale de l'Association HA17, devant une assistance nombreuse, à laquelle s'étaient joints beaucoup d'étudiants de l'ISAAP VI.

Le Président, Guy Bertrand présente le rapport moral de l'Association en précisant en préambule qui sont les membres du bureau, organigramme à l'appui, afin de les faire mieux connaître auprès des personnes nouvelles.

Il évoque ensuite la situation des adhésions et félicite les nouveaux arrivants depuis le dernier exercice (en particulier Martine Scheid, gérante de la Société Blanc-Jaune et Max de Roquefeuil, Directeur de la formation à la CCIR/S).

Il ajoute que le bureau a connu un certain turn over puisque certaines personnes l'ont quitté en cours d'exercice comme Jean-Jacques Blanc et Sylvie Martin (Rhodia), Annie Degat (Simafex), Denis Gaugry (Alstom Transport), qu'il remercie chaleureusement pour l'aide qu'ils ont apporté à HA17. Un remerciement est ajouté à la mémoire de Gaston Deguilhem (BDR) qui nous a quitté cette année. Merci à tous.

Ces départs ont permis de voir arriver de nouvelles têtes dans le bureau de l'association. Nous avons entre autres, accueillis durant ce dernier exercice avec beaucoup de satisfaction Gérard Harry (Directeur des Achats de COOP Atlantique), Martine Scheid (Blanc-Jaune), Philippe Robert (Imprimerie Robert), Max de Roquefeuil (CCIR/S).

Il rappelle ensuite les faits marquants : il cite en particulier, la rédaction et la diffusion de trois Lettre HA17 entre janvier 2002 et janvier 2003, les visites des entreprises Key Plastics en mars 2002, Alstom en juin 2002 et SAG Ridoret en septembre 2002.



La participation à la vie courante de l'ISAAP est également soulignée au travers des jurys de sélection et de soutenance de stage, du conseil pédagogique et des différentes interventions dans le cursus de l'école.

Enfin, Guy Bertrand remercie et félicite les étudiants de l'ISAAP pour leur très forte implication dans l'organisation du Forum HA du 14 mars 2002 et pour la réussite de celui-ci (lire article page précédente).

Avant de passer la main au trésorier, il annonce son souhait de passer le flambeau de la Présidence de HA17, mais confirme qu'il restera au Bureau.

Le rapport financier est ensuite présenté à l'approbation de l'assistance par Alexandre Babin.

Puis, les membres présents sont appelés à renouveler le Bureau de l'association. Chaque candidat à l'appel de son nom est élu à la majorité. Gérard Harry, Directeur des achats de Coop Atlantique et Vice-Président, accepte la Présidence de l'Association.

Le nouveau Bureau de l'Association HA 17 :

<i>Président :</i>	<i>Gérard Harry COOP Atlantique</i>
<i>Vice-Président :</i>	<i>René Lamy</i>
<i>Secrétaire général :</i>	<i>Catherine Terrier ,Alcatel Saintes</i>
<i>Secrétaire adjoint :</i>	<i>Martine Scheid, Blanc-Jaune</i>
<i>Trésorier :</i>	<i>Alexandre Babin, Key Plastics Interiors</i>
<i>Trésorier adjoint :</i>	<i>Pierre-Yves Lavaud, Alstom Transport</i>
<i>Suppléants :</i>	<i>Guy Bertrand, Key Plastics Interiors Dominique Lolum, Médérine Rémy Granier, Brunet Electricité Gérard François, Rhodia Service Philippe Robert, Imprimerie Robert</i>



Les perspectives 2003 pour HA 17

Le nouveau Président, Gérard Harry présente les axes de travail pour les prochains mois : l'Association HA17, constituée à l'origine par les grandes sociétés du département, s'est voulue fédératrice autour des métiers de l'achat. Après quelques années de fonctionnement et une prise de conscience de l'intérêt de ce type de communication favorisant les échanges entre professionnels, la volonté des adhérents est d'apporter les mêmes possibilités aux PME et PMI, acteurs économiques importants souvent peu structurés en matière d'achats. Pour ce faire, il est convenu de communiquer au travers de nos principes de base, sur les points suivants :

◆ La vocation HA17 ?

Changements de points de vue, Partage d'expériences sur les métiers de l'achat, la négociation, l'approvisionnement, la logistique.

◆ Pourquoi HA17 ?

Un tissu économique régional,
Une activité industrielle et commerciale,
Des emplois,
Du pouvoir d'achat.

◆ Comment HA17 ?

Par des réunions thématiques,
Des visites d'entreprises,

La Lettre d'HA17,
Les parrainages,
Le réseau,
Le site Internet (www.ha17.org)

◆ Qui à HA17 ?

Les acheteurs professionnels,
Les approvisionneurs,
Les logisticiens,
Les chefs d'entreprises (PME-PMI),
Les cadres dirigeants (PME-PMI)

◆ Volontés HA17 ?

Dans un contexte économique difficile, fédérer autour d'un vecteur clef de la rentabilité des entreprises : LES ACHATS, tous les acteurs industriels de la région, de la multinationale (déjà présente) aux PME-PMI, très concernées, et cela, en toute convivialité.

Gérard Harry conclue l'Assemblée générale en invitant l'assistance à poursuivre avec la première soirée organisée par HA17 sur la thématique des ficelles de la négociation aux achats.

La première soirée thématique : les ficelles de la négociation



La réunion est animée par Dominique Lolum et Gérard Harry, dans une ambiance conviviale, avec pour objectif avoué de favoriser l'échange et la communication entre les participants en évitant la théorie et le dogmatisme.

Plusieurs groupes vont se former et

réfléchir sur cinq astuces d'une négociation réussie avant de s'exprimer sur leur choix et de le commenter. La synthèse des travaux permettra ensuite de faire ressortir les éléments clés : les "ficelles" de la négociation.

Cinq ficelles sont ressorties prioritaires, parmi une trentaine de propositions : nous vous les livrons ci-dessous :

- ◆ Une bonne préparation de l'entretien de négociation

- ◆ Bien connaître son interlocuteur
- ◆ Connaître la décomposition du prix proposé
- ◆ Parler au titre de son entreprise plutôt qu'en son nom
- ◆ Savoir se taire.

Bien-sûr, toutes les idées donneront lieu à des débats et des échanges très animés et semble-t-il, très appréciés des participants.





LA PAGE DE L'ISAAP : LE STAGE EN ENTREPRISE, PREMIÈRE VRAIE MISSION D'ACHATS...

L'Institut Supérieur des Achats et Approvisionnements de ROCHEFORT propose une formation de Responsable des achats et approvisionnements aux étudiants sortant de BTS ou DUT et aux salariés ou demandeurs d'emploi. Lors de cette formation, les étudiants doivent effectuer un stage de 4 mois en entreprise. C'est justement ce point que nous allons développer.

Les étudiants de l'ISAAP promotion 6 vont effectuer au sein des entreprises qui les accueillent, des missions de toutes natures et dans tous les domaines.

En effet, les missions achat/approvisionnement ne sont pas bénéfiques qu'aux grandes structures. Aujourd'hui, toutes les entreprises peuvent avoir besoin d'un stagiaire de l'ISAAP pour optimiser leurs achats et/ou leurs approvisionnements.

Les stagiaires de la promotion 6 vont travailler pour :

- Des entreprises agro-alimentaires (COLIBRI à PONS) pour une mission d'optimisation des stocks,
- Des entreprises de la grande distribution (COOP ATLANTIQUE à SAINTES) pour une mission d'analyse des flux d'informations en produits frais avec mise en place d'un système ERP,

- Des filiales de grands groupes (THALES, ALCATEL, RHODIA, EADS ou SAINT-GOBAIN) pour des missions de sécurisation des approvisionnements, de suivi de la performance fournisseur ou encore le suivi d'un processus achat sur une famille pour l'ensemble du groupe,

- Des PMI-PME (CLIMAIR, INNOVIA, MEDICREA SA ou SATIF) pour des missions de gestion des approvisionnements ou des analyses achats en vue de la création d'un service

- Des entreprises représentatives de la région (MAGNETTI MARELLI, DUFOUR YACHTS et WESPER) pour des missions de sourcing, e-procurement ou révision des conditions générales d'achat.

Les étudiants recevront leurs diplômes en octobre et rentreront sur le marché du travail que nous leur souhaitons favorables.

Si vous souhaitez-vous aussi accueillir un stagiaire ou recruter un ISAAPIEN, contacter à l'ISAAP - Cécile COUHET ou Danièle PROUST-BERNARD - 05.46.84.11.83.

Ils nous ont rejoint en 2003...



Dominique LOLOUM (co-fondateur de l'entreprise : Société MEDERINE - Tél. 06.82.89.68.13
mederine@wanadoo.fr)

Société de conseil et de formation avec deux grandes spécialités : conseil et formation en gestion prédictive de crise, accompagnement de dirigeant à l'occasion de crise.

Audit et conseil en achats et approvisionnements pour des grands groupes industriels, des PME-PMI et des collectivités publiques et para-publiques.



Eric CLABAULT (responsable des achats : Société TFCM Le Bois de La Rochelle 85420 Damvix)
190 personnes www.tfcm-stpg.fr (eclabault@tfcm-stpg.fr)

Découpe commande numérique - Poinçonnage et laser - Pliage assemblage - Mécano-soudage - Peinture Sérigraphie - Tôlerie fine.



Martine SCHEID (co-gérante : SARL BLANC-JAUNE, créée en 1994, 5 salariés)

Activité : transformation, distribution d'œufs et d'ovo produits.

Répartition du chiffre d'affaires par familles de clients en 2002 : pâtisserie industrielle et traiteurs : 31 %, traditionnelle : 22 %, distributeurs : 20 %, R.H.D. : 17 %, administration : 8 %, autres : 2 %.



Patrick ORCONNEAU (responsable commercial, en charge des ventes et des achats
Société ACE Informatique, 28, rue des Fougères - Z.I. de l'Ormeau de Pied - 17100 Saintes
Tél. 05.46.74.47.34 - Fax 05.64.74.50.61 - Patrick.orconneau@aceinfo.fr)

SSII de 12 personnes, ACE Informatique est une société de service d'ingénierie spécialisée dans le négoce et le conseil informatique.



Jean-Marc COMANE (acheteur, membre d'HA 79, Société SAFMATIC filiale de La Soudure Autogène Française SAF, groupe Air Liquide)

Effectif : 140 personnes dont 7 aux achats



Rémy Granier (responsable de la logistique, de la direction des achats, de la flotte automobile (380 véhicules), du parc assurance, du parc immobilier et de la gestion de l'outillage, Société BRUNET située à Chasseneuil du Poitou (brunet.service.logistique@brunet-groupe.fr)

Effectif : 580 personnes

La Société BRUNET comporte une vingtaine d'agences sur un rayon Paris-Bordeaux et exerce une forte présence en Poitou-Charentes.

Les activités du groupe BRUNET sont les courants forts, les courants faibles et fluides, tant en dépannage qu'en installation et maintenance.

Les dates à noter dans votre agenda...

- le 10 septembre 2003 Réunion du bureau

- le 8 octobre 2003 Soirée thématique
 "les achats partagés"

- le 19 novembre 2003 Réunion du bureau

- le 10 décembre 2003 Visite d'entreprise*

*A l'heure où nous mettons sous presse, le lieu des réunions et le nom de la visite d'entreprise ne sont pas encore décidés mais nous vous tiendrons informés rapidement.



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

Site : www.ha17.org

