



L'Association  
des Acheteurs  
Charentais

# La Lettre

des Acheteurs de Charente-Maritime

numéro 9 • décembre 2004 • année 5

## L'édito

de Gérard Harry,  
président d'HA 17

Chers lecteurs,

Nous avons le plaisir de vous adresser la lettre d'HA 17 sous sa nouvelle présentation.

Plus synthétique, plus aérée, elle prend en compte votre manque de disponibilité et vous permet de cibler rapidement le sujet qui vous intéresse entre actualité, thème débattu en soirée thématique ou technique d'achats.

Le calendrier est destiné à vous signaler les dates importantes de l'année, afin de vous permettre de les planifier sur votre agenda.

La Lettre d'HA 17 se veut surtout un outil pour vos entreprises, concernant vos préoccupations en matière d'achats, et un moyen d'expression, en vous donnant la parole sur les sujets de votre choix.

Nous vous en souhaitons une bonne lecture pour un usage sans modération. Dans l'attente de vous retrouver lors d'une prochaine réunion.

“ Soirée thématique :  
les achats d'énergie  
Une assemblée attentive  
et studieuse. ”



## Sommaire

### p. 2 Soirées thématiques **Les soirées thématiques d'HA 17**

- Les ficelles de la négociation
- Les achats dans les transports
- Les achats partagés
- Les achats d'énergie
- Les achats de service : l'intérim
- Les achats de service : la téléphonie

### p. 5 Achats partagés **Un projet fédérateur : CAP'HA**

### p. 6 Les actus de l'ISAAP **ISAAP, le pôle de compétences des entreprises de Poitou-Charentes** • La promotion 2004-2005 de l'ISAAP

### p. 7 Vie de l'association **Les adhérents d'HA 17** • Ils nous ont rejoints • En bref : accueil, convention HA 17/CCIRS

### p. 8 Agenda **Vos prochains rendez-vous**

## ◆ Les soirées thématiques d'HA 17 : Informations utiles et échanges entre professionnels

L'association HA 17 organise des soirées thématiques autour des sujets qui font notre préoccupation au quotidien. Elles sont organisées à raison de trois soirées par an, auxquelles s'ajoute généralement la visite d'une entreprise de notre département.

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



Les soirées thématiques d'HA 17 : véritables lieux d'échanges entre intervenants et membres de l'association

et PMI qui, elles, alimentent le débat par leur réactivité et leur souplesse.

Au sein de HA 17, une commission est chargée de préparer ces soirées. Elle est constituée de Rémy

Granier (Brunet Groupe), Gérard François (Rhodia), Laurent Bernazeau (CCIRS) et de Dominique Loloum (Médérine), qui en est le « leader ».

## ◆ Les ficelles de la négociations soirée du 16 avril 2003

Après avoir formé trois groupes managés chacun par un membre d'HA 17, un rapporteur parmi les participants avait la charge de communiquer les réponses du groupe.

Pendant une demi-heure, chaque groupe devait faire ressortir cinq astuces d'une négociation réussie et en expliquer les raisons. Pendant la demi-heure suivante, chaque rapporteur a effectué la synthèse des réponses.

La dernière demi-heure (ou plus) a été consacrée à un débat autour des constats remontés.

A partir de ce travail de groupe, la réunion a traité le thème de la négociation en trois parties.

La première, rappelait les règles d'or de la négociation.

La seconde partie portait sur les cinq « ficelles » qui sont ressorties prioritairement du travail de groupes :

- préparer l'entretien
- connaître son interlocuteur
- décomposer les prix
- parler au titre de l'entreprise plutôt qu'à titre personnel

- savoir se taire.

La troisième partie portait sur les autres ficelles issues du travail de groupe :

- jeu de simulation
- trouver un sujet commun
- créer un climat favorable/défavorable
- convoquer plusieurs fournisseurs en même temps
- vendre les "achats"
- être en nombre
- cahier des charges
- remise en cause des décisions
- pas d'engagement formel
- remise en cause permanente
- donner pour recevoir
- savoir bluffer en restant crédible
- choix du bon interlocuteur.

N'hésitez pas à demander le compte-rendu complet de cette réunion thématique (CR N° 2003/1) en nous retournant le coupon-réponse de la page 8.

## ◆ Les achats dans les transports soirée du 18 juin 2003

Ou comment réaliser des économies sur les frais de transport ?

Au cours de cette soirée, ont été abordés les transports sous différents aspects :

- Le métier du transport et les achats de transport (présenté par Isabelle Carteau, Wesper). Dans cette partie, il a été question de la gestion des transports, ainsi que de la négociation des achats de transport.
- La présentation de Géodis Touraine Anjou par M. T. Vié.
- Les éléments pour la constitution d'un cahier des charges "transport national" (par Isabelle Carteau, Wesper).

Un compte-rendu détaillé (CR N° 2003/2) de cette soirée a été publié dans *La Lettre d'HA17 - N° 8* et tous ces éléments font l'objet de documents détaillés, qui peuvent être demandés à un membre du Bureau, ou au moyen du coupon-réponse figurant en page 8 de ce numéro de *La Lettre*.



## Les achats partagés soirée du 8 octobre 2003

...Comment bénéficier des gains sur achats, sans supporter la totalité des coûts d'une fonction achats ?

Le sujet a été illustré par trois témoignages :

- Pascal Mounier - Sté M.P. Sélection Pons (17)
- Rémy Granier - Groupe Brunet Poitiers (86)
- Sylviane Moreau - Groupe FINHAL Tours (37)

Ce sujet a été suivi d'un débat au cours duquel ont été posées quantités de questions.

Le compte-rendu de cette réunion (CR N° 2003/3) et les documents relatifs aux présentations respectives sont disponibles et peuvent être demandés à HA 17 au moyen du coupon-réponse figurant en page 8 de ce numéro de *La Lettre*.

## Les achats d'énergie soirée du 24 mars 2004

Comment réaliser des économies sur achats d'électricité ?

Au cours de cette soirée, les débats se sont décomposés en deux parties :

1. Réflexions de Key Plastics Interiors sur l'énergie électrique.

Guy Bertrand (KPI - Rochefort) a apporté le témoignage d'une entreprise ayant réalisé la démarche de recherches en termes d'économies d'énergie.

2. EDF : quels nouveaux enjeux ? Pourquoi choisir EDF ? Quelles réponses à vos attentes ?

Christophe Videau et Jean-Jacques Peyruchaud de EDF - Grands Comptes ont parlé du choix des particuliers sur le prestataire, des contrats éligibles, de l'ouverture des marchés, ainsi que du service que peut apporter EDF, pour réaliser des économies d'énergie.

N'hésitez pas à demander le compte-rendu complet de cette réunion thématique (CR N° 2004/4) en nous retournant le coupon-réponse de la page 8



**Christophe Videau et Jean-Jacques Peyruchaud (EDF grands Comptes) sont intervenus lors de la soirée sur les achats d'énergie**

**La présentation de Pascal Mounier (M.P. Sélection) lors de la soirée sur les achats partagés**

**Présentation de Monsieur MOUNIER**  
*M.P.Sélection*  
*Vins & spiritueux*

**HA17**  
Réunion thématique du 8 octobre 2003  
CCI-RS

### Le choix des sujets

Le choix des sujets a été défini suite à la remontée des questionnaires réalisés par l'intermédiaire de notre partenaire, la CCI-RS. Ils étaient variés, certains ont fait l'objet de réunions (voir le compte-rendu des pages 2 à 4 du présent numéro de *La Lettre*), d'autres pourraient faire l'objet d'une soirée :

- Achats de service :
  1. Achats de communication
  2. Achats de prestations de service (gardiennage, entretien...)
  3. Poste assurance avec intervention d'un expert
  4. Achats de formation
  5. Achat et maintenance d'un parc informatique
  6. Achat et maintenance d'un parc de véhicules (longue durée, achat, facturation interne, partie fiscale)
- Soirées réservées à des techniques d'achat.

## Les achats de service : l'intérim soirée du 16 juin 2004

Quatre représentants de la société d'intérim Védior Bis, Dany Eustache, Annick Méhaut, Dominique Piel et Ingrid Garnault, ont parlé de leur profession aux membres d'HA 17. Jean-Marie Monnot (Société Sofal) a, quant à lui, apporté son témoignage de chef d'entreprise. Dominique Piel a présenté « les principes essentiels du travail temporaire » : le travail temporaire et ses abréviations (Glossaire), ses dates clé, sa législation.

Au cours de la présentation, les questions posées étaient immédiatement suivies de réponses sur des sujets aussi variés que l'aspect juridique du travail temporaire, les emplois entrant légalement dans ce cadre (réparation navale, exploitation forestière, vendange, accroissement imprévu de l'activité...), le statut dans l'entreprise de l'intérimaire handicapé (il compte pour un tiers de la masse salariale)... Le témoignage de Jean-Marie Monnot a donné lieu à un échange de questions-réponses. Les documents relatifs aux présentations respectives et le compte-rendu de la soirée (CR N° 2004/5), peuvent être demandés à HA 17.

Gérard Harry, au nom de HA 17, a remercié Védior Bis et ses représentants, Jean-Marie Monnot, ainsi que les personnes présentes pour leur active participation et, en guise de conclusion, déduit que le travail temporaire semble un peu compliqué en terme de législation, mais qu'en ayant recours à une société d'intérim, on peut être certain d'avoir un partenaire qui saura vous suivre! Il a, par ailleurs, précisé que l'idée véhiculée "l'intérim, c'est cher" est certainement fautive car il ressort des témoignages que "le partenariat c'est moins cher" !

## Les achats de service La téléphonie soirée du 13 octobre 2004

...Comment réaliser des économies suite aux nouvelles normes, à la déréglementation, le téléphone fixe, les mobiles ?

Le choix du sujet est consécutif au retour des questionnaires réalisés par l'intermédiaire de la CCIRS.

Au vu de la croissance importante des coûts de la téléphonie pour les entreprises (dûes en grande partie à l'augmentation conjointe des prix des abonnements mais aussi des consommations), il nous a paru important de consacrer une soirée à ce sujet, afin d'aider à en maîtriser les coûts.

Premier intervenant, Jérôme Aguesca, gérant de la Sarl Expert-Com, spécialisé dans l'audit des systèmes de téléphonie des entreprises, a traité quatre points : le téléphone fixe, l'ADSL, le dégroupage et les solutions d'économies.

Le second intervenant était Hervé Robuchon, chargé d'affaires chez Brunet Informatique et Média. Il a abordé les points suivants : la téléphonie et les pistes d'économies, la solution unique "tout en un", le dégroupage, la passerelle GSM, le multi-sites, la location évolutive.

La soirée s'est terminée par le traditionnel jeu de questions-réponses.

N'hésitez pas à demander le compte-rendu complet de cette réunion thématique (CR N° 2004/6), en nous retournant le coupon-réponse de la page 8.

## Les rendez-vous de HA 17 : des visites d'entreprise aussi

### Visite de Colibri à Pons

Le 10 décembre 2003, Philippe Darves-Bornoz accueillait HA 17 et ses adhérents chez Colibri, afin de leur faire découvrir une PME de l'agroalimentaire et de leur permettre d'échanger sur leurs préoccupations en matière d'achats. La visite a commencé par un tour de table où chacun s'est présenté et a dit quelques mots sur son entreprise.

La visite proprement dite a suivi. Toutes les chaînes de production ont pu être vues par les visiteurs, au milieu des délicieuses odeurs de chocolat.

A l'origine, c'est un boulanger qui créa les premières pâtisseries et, très vite, Pons est devenue la cité des biscuits. La fabrication s'est arrêtée pendant la guerre. Dès les années 50, Colibri s'est industrialisée avec de nouvelles chaînes de production. Aujourd'hui, le site de Pons compte 80 personnes en production et deux attachés commerciaux, pour un chiffre d'affaires d'environ 15,5 M €.

En plus de l'établissement de Pons, Colibri gère trois sites (Finistère, Morbihan, Loire-Atlantique) pour un CA global de 38 M €, dont 10 % à l'export en 2003. Colibri exporte aux USA, au Japon, en Grande-Bretagne, en Italie, en Suisse et, depuis janvier, dans les pays scandinaves. Le budget annuel Recherche & Développement est de 76 à 91 K €. Le lancement d'un nouveau produit est d'environ 458 K €.

Les achats de l'entreprise sont effectués par trois personnes pour les quatre sites et représentent plus de 40 % du CA. Les négociations achats sont directement traitées par Philippe Darves-Bornoz. Colibri utilise près de 400 tonnes/mois d'œufs. Pour la période de Noël, la fabrication de bûches nécessite trois fois plus d'achats d'œufs. Pour les achats récurrents tels que le carton, Philippe Darves-Bornoz utilise toujours les mêmes fournisseurs. Les coûts de non-qualité ne sont pas bien identifiés, mais restent inférieurs à 1 %.

La réunion s'est poursuivie par un échange fructueux entre professionnels avisés d'horizons, de secteurs d'activités différents... Mais confrontés aux mêmes problèmes, en réalité ! Citons, pour l'exemple, les achats de cartons et de transports.

#### Étaient présents à cette visite :

• Alstom, Pierre-Yves Lavaud • AQCSE, André Monteil • Atlantique Alimentaire, Jean-Pierre Meunier • CCIRS, Laurent Bernazeau, Cécile Couhet • COLIBRI, Philippe Darves-Bornoz • Coop Atlantique, Gérard Harry • ISAAP VI, Pascal Tourneux, Dominique Arbeille • ISAAP VII, Corinne Pichat, Corinne Coulon, Angélique Bouyer et Valérie Gicquel • KPI, Alexandre Babin et Guy Bertrand • Lea Vital, Valérie Robin et Solange Marius • Médérine, Dominique Loloum • Rhodia, Sylvie Martin • Saintronic, Catherine Terrier • Sté Blanc Jaune, Martine Scheid • René Lamy





## Un projet fédérateur : CAP'HA

**Partant du constat que les PME-PMI n'avaient pas ou peu de temps à consacrer à « l'achat », que les grandes entreprises étaient équipées de structures de plus en plus sophistiquées et performantes et que nous disposions d'une force vive au travers des étudiants de l'ISAAP, l'année 2003-2004 a vu la naissance d'un partenariat étroit autour de cette problématique.**

Un accord avec la CCIRS et l'ISAAP, HA 17 a entrepris la mise en place d'une organisation d'achats partagés ayant pour vocation une assistance performante auprès des PME-PMI du département.

En collaboration avec des entreprises intéressées par la démarche, une première approche a permis de cibler quelques sources d'intérêts communs en matière d'achats.

L'organisation, sous la dénomination de « CAP'HA », a travaillé ses premiers dossiers.

### **CAP'HA, produit d'un travail commun CCI-HA17-ISAAP**

La CCIRS, HA17 et la promotion 2003-2004 de l'ISAAP se sont investis dans un projet commun, la mise en place d'une organisation à destination des acteurs régionaux (chefs d'entreprise et acheteurs), afin qu'ils puissent améliorer le fonctionnement de leur processus achats-approvisionnements.

Face à un contexte économique difficilement maîtrisable, la piste des achats est un domaine d'intervention privilégiée par rapport à un chiffre d'affaires figé. Les grandes entreprises de notre région, telles que Alstom Transport, Rhodia, Saintronic, Coop Atlantique ou Wesper, sont armées. Les PME-PMI sont, quant à elles, désorganisées, souvent par manque de moyens (financier, temps, personnel...).

Pour ces raisons, HA 17 s'est donnée comme objectif la mise en place d'une structure capable d'apporter une réponse à ce constat en soutenant la formation destinée aux futurs acheteurs, en leur permettant, dans le cadre de leur cursus, d'acquérir une expérience en dimension réelle, et de fournir un service aux entreprises.

L'action menée par la promotion ISAAP, sous l'impulsion de HA 17, a respecté un planning précis (cf. encadré).

### **Qu'attendions-nous de ces actions ?**

A partir de la base de données, il fallait établir une typologie des entreprises susceptibles d'être intéressées par la création d'une structure de ce type.

Pour ces entreprises, la question posée était : pourquoi globaliser les achats ? Pour obtenir une meilleure tarification, de meilleures conditions de transport, de règlement, rechercher de nouveaux fournisseurs, optimiser la gestion des stocks...

Comment ? En globalisant les besoins, en sécurisant les approvisionnements, en obtenant des gains sur le prix, en gagnant du temps pour l'affecter à d'autres tâches.

Ces différentes actions préparatoires ont permis de donner naissance à CAP'HA, qui intervient sur plusieurs familles d'achats (fournitures administratives, consommables, frais généraux, produits d'entretien, prestataires de service).

### **Des outils déjà mis en place**

Plusieurs outils sont d'ores et déjà à disposition :

- Un catalogue répertoriant les produits, les conditions d'achat, les tarifs avec

leur système de mises à jour permanentes par les entreprises partenaires et CAP'HA, pour leur permettre de se concentrer sur l'achat de produits stratégiques propres à chaque entreprise.

- Une charte ou contrat d'engagement, preuve d'un engagement fort, qui a pour but de conserver la confidentialité de toute information et de responsabiliser les entreprises sur leurs engagements. Ce projet, son étude, sa mise en place n'ont été possibles qu'avec le concours des entreprises désirant s'y associer. Sa pérennité est totalement liée à la volonté des sociétés partenaires et à la mobilisation et la collaboration de chacun, pour assurer sa promotion et le développement de son organisation.

### **Conclusion sur la mission CAP'HA de la promotion ISAAP**

Le « relais » entre la promotion sortante et la nouvelle, accueillie au sein de l'ISAAP le 21 septembre dernier, a été passé. Les documents nécessaires à une bonne continuité de la démarche ont été remis. Les membres de HA 17 présents ont réitéré aux étudiants leurs propositions d'aides diverses et ont précisé leur disponibilité pour répondre à leurs questions, en un mot les aider dans la démarche ayant à cœur de faire vivre CAP'HA.

### **Le travail préparatoire mené par les étudiants de l'ISAAP s'est déroulé en 5 phases**

#### **phase 1 Création d'outils**

- Création de la base de données des entreprises intéressées
- Evaluation des familles d'achats par secteur d'activité
- Regroupement par familles communes de produits standards
- Sélection d'un panel d'entreprises selon des critères précis
- Création d'un questionnaire d'enquête sur les pratiques d'achats
- Elaboration d'un mailing de présentation de l'étude

#### **phase 2 Contacts entreprises**

- Envoi du mailing et du questionnaire aux entreprises
- Relance ou contact téléphonique individualisé avec les entreprises
- Dépouillement des questionnaires/analyse des données collectées
- Présentation de l'avancement à HA 17

#### **phase 3 Analyse des données**

- Synthèse de l'étude
- Etude ABC des familles de produits
- Etude des produits de la classe A

#### **phase 4 Etudes fournisseurs**

- Création d'une base de données des fournisseurs actuels
- Etude comparative des fournisseurs actuels des entreprises
- Consultation des fournisseurs sur les produits sélectionnés
- Choix des fournisseurs pour recevoir l'appel d'offres

#### **phase 5 Appel d'offres**

- Lancement de l'appel d'offres
- Etude des offres et choix d'un ou plusieurs fournisseurs
- Présentation du résultat aux entreprises adhérentes
- Validation des offres

# ISAAP, le pôle compétence Achats et Approvisionnements des entreprises de Poitou-Charentes



## Le diplôme de responsable des achats et des approvisionnements

Titre homologué niveau II

Cycle de formation en 12 mois, de septembre à septembre, dont 8 mois en centre et 4 mois de stage pratique en entreprise.

Au programme :

gestion, droit, informatique, perfectionnement en anglais, outils de l'acheteur, négociation, étapes du processus achat (du cahier des charges au suivi des obligations contractuelles), étapes du processus approvisionnement (du calcul du besoin à la gestion de la chaîne logistique), visites d'entreprises et témoignages d'acheteurs professionnels.

Cette formation complète au métier d'acheteur s'adresse aux salariés d'entreprises, aux personnes en congés individuels de formations, titulaires d'un bac +2 ou étudiants.

## La formation continue en inter ou intra-entreprise

Pour acquérir les fondamentaux de la fonction achat, pour permettre la montée en compétence des acheteurs : améliorer la performance de ses achats, le marketing achats, l'approche juridique des achats et droit des contrats, les achats à l'international, les achats sur Internet, la qualité aux achats...

## L'autodiagnostic réduction des coûts d'achats et d'approvisionnements

Formation-action d'une journée et demie pour tester l'efficacité des méthodes d'achats et d'une demi-journée d'accompagnement individuel dans chaque entreprise, où le consultant identifie les sources d'économies possibles et propose des méthodes simples pour améliorer rapidement la rentabilité de l'entreprise.

## Les séminaires de l'ISAAP pour les entreprises

- Améliorer les performances de ses achats • 27 janvier à Rochefort • 215 €
- Approche juridique des achats et droits des contrats • 1<sup>er</sup> et 2 mars à Rochefort • 360 €
- Les outils de l'acheteur • 17 et 18 mars à Rochefort • 360 €
- Les achats à l'international • 23 et 24 mars à Rochefort • 360 €
- Qualité aux achats et aux approvisionnements • 7 et 8 avril à Rochefort • 380 €
- Autodiagnostic achats et approvisionnements • 28 avril et 26 mai + 1/2 journée en entreprise à Saintes • 650 €
- Dynamiser vos achats avec internet • 9 et 10 mai à Rochefort • 360 €
- La négociation d'achat • 14, 15 et 16 juin à Rochefort • 650 €
- Techniques de négociation par téléphone • 30 juin à Rochefort • 215 €

## La promotion de l'ISAAP 2004-2005



- 1 Severine Hardy • 26 ans • BTS commerce international + expérience responsable technico-commerciale • 06 25 79 06 63
  - 2 Laëtitia Plantier • 20 ans • BTS assistant de direction • 06 27 51 25 46
  - 3 Florence Alexandra Rivière • 23 ans • Deug arts plastiques • 06 70 14 61 38
  - 4 Eric scheidecker • 37 ans • Ingénieur "automatique" + expérience ingénieur • 06 64 16 02 71
  - 5 Agnès Henaff • 20 ans • DUT Tech de co • 06 79 65 16 59
  - 6 Benoît Dagonne • 22 ans • BTS action commerciale • 06 22 65 03 51
  - 7 Céline Chatrix • 20 ans • BTS assistant de gestion • 06 80 70 80 00
  - 8 Béatrice Mebrek • 36 ans • Deug AES + expérience manager gestionnaire approvisionneur • 05 49 24 67 21
  - 9 Jean-Michel Ardellier • 22 ans • BTS action commerciale • 06 64 19 20 84
  - 10 Cédrik Chevallier • 26 ans • BTS commerce vins et spiritueux + expérience logistique en Irlande • 06 79 18 23 23
  - 11 Christophe Richard • 39 ans • DESS qualité + expérience responsable achats • 05 46 01 01 24
  - 12 Sébastien Guenu • 20 ans • BTS comptabilité gestion • 06 22 68 70 91
  - 13 Antoine Broudic • 26 ans • Bac + 2 commerce • 06 32 20 90 74
  - 14 Gérard Bequet • 41 ans • Titre III technicien supérieur de gestion + expérience d'adjoint de direction • 06 64 92 08 45
  - 15 Olivier Seguin • 20 ans • BTS électrotechnique • 06 87 22 12 85
  - 16 Dominique Mimeau • 37 ans • BTS commerce bois + expérience responsable achats • 06 22 61 08 53
  - 17 Nicolas Chambon • 30 ans • BTS agroalimentaire + expérience responsable fabrication • 05 46 00 08 21
  - 18 Laurent Le Pen • 22 ans • DUT Tech de co • 06 32 39 87 29
  - 19 Benoit Pouplin • 26 ans • BTS microtechniques + expérience technicien R&D • 06 63 88 63 68
  - 20 Madoune Diouf • 24 ans • BTS technico-commercial • 06 14 58 90 16
- hors photo Anass Salbi • 24 ans • Licence professionnelle commercialisation de technologies • 06 13 36 69 56

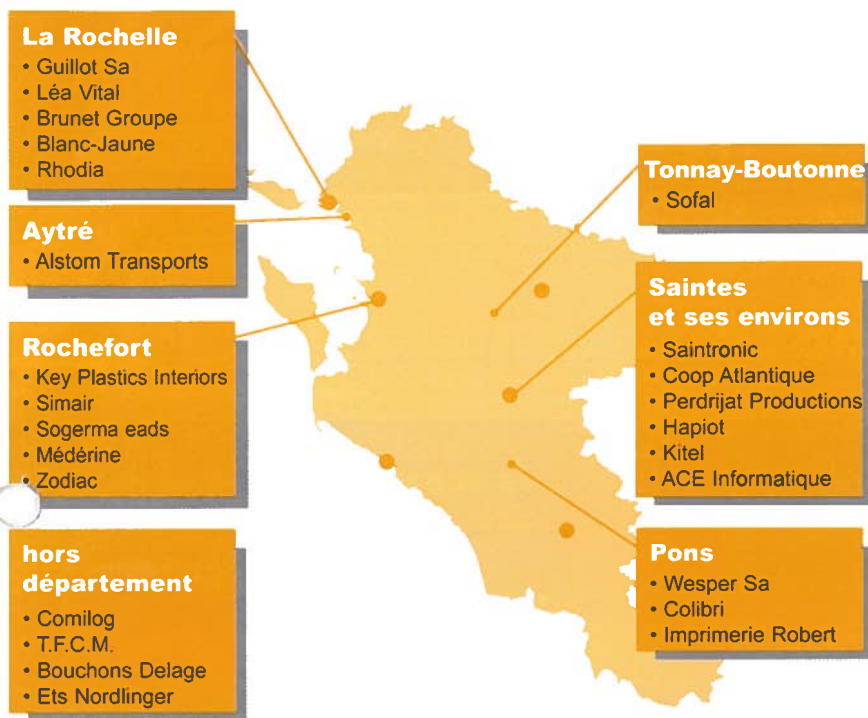
- A Dominique Loloum • HA 17 et formateur ISAAP  
 B Max de Roquefeuil • directeur ISAAP  
 C Danièle Proust-Bernard • responsable pédagogique ISAAP  
 D René Lamy • Vice-président HA 17  
 E Pierre-Yves Lavaud • HA 17 et président du conseil pédagogique ISAAP

**La promotion de l'ISAAP 2004-2005 recherche des entreprises pour leur stage de fin d'études du 30 mai au 16 septembre 2005**

Contact stage et emploi achat  
 Danièle Proust-Bernard  
 05 46 84 11 60  
 d.proust@rochefort.cci.fr



## Les adhérents/partenaires d'HA 17



## Ils nous ont rejoints



**Bouchages Delage**  
Christian Delage, président

17, rue Augier - 16100 Cognac  
Tél. 05.45.36.85.85  
www.bouchagesdelage.com

Société familiale, créée en 1941, spécialisée dans la fabrication de bouchons "à tête" pour les spiritueux à partir de matériaux tels que, liège, plastique, bois ou métal.

Les Bouchages Delage disposent d'un atelier intégré d'injection et de décoration des plastiques.

L'effectif est de 73 personnes (dont 63 sur le site de production de Gensac la Pallue).

Le CA 2003 était de 10,9 M € (soit environ 100 millions de bouchons et cachets).

Les clients sont les producteurs et négociants de cognac, mais aussi de nombreux autres spiritueux "premium" en France et sur tous les continents.

"Bouchon Delage" est certifié ISO 9002 (AFAQ), leur système qualité et SYSTECODE (Veritas).

La fonction "achats" est répartie entre plusieurs cadres (matières premières, matériel et maintenance, négoce et administratif).

Leur site internet permet de découvrir leurs principaux produits.



**Ecofrance**  
Claude Dauvers, président

289 route Brie - 17600 Médis  
Tél. 05.46.05.80.44  
www.ecofrance.fr

Ecofrance emploie 120 personnes ; son CA est 18 M €.

Créé en 1969, le site industriel de la société Ecofrance se compose de trois unités de fabrication parfaitement intégrées, regroupant l'ensemble des étapes nécessaires à la réalisation de films et sacs plastique.

Depuis 20 ans, Ecofrance fournit aux principales enseignes de la grande distribution des produits d'emballages adaptés aux besoins spécifiques de chacun de leur rayon (sacs publicitaires et films industriels).

Le système qualité, organisé selon les règles de l'ISO 9001 (version 2000), permet de maîtriser l'ensemble des processus de fabrication.

Ecofrance attache une très grande importance à réaliser sa production en parfaite harmonie avec l'environnement. Ceci a naturellement conduit la société à adopter une organisation de type ISO 14 001.

## En bref...

### Accueil de nouveaux membres

Afin que tous ceux qui désirent nous rejoindre aient le même niveau d'information que les membres dits actifs ou associés, un livret d'accueil est en préparation et sera disponible dans le courant du mois de décembre.

Il sera constitué :

- d'un mot de bienvenue du Président
- d'une présentation de l'association HA 17
- d'un tableau indiquant les coordonnées des membres du Bureau
- d'un tableau reprenant les thèmes des soirées thématiques, les documents relatifs à ces réunions pouvant être obtenus sur demande.

### Renouvellement de la convention HA 17-CCIRS

Dans le cadre de l'activité de notre association, un réel partenariat a toujours été recherché avec la Chambre de commerce et d'industrie de Rochefort et de Saintonge.

Depuis l'origine de HA 17, les conventions, généralement signées pour deux années, n'avaient ni subies de « lifting » ni été revues ou modernisées.

Grâce au travail de préparation réalisé avec Max de Roquefeuil, directeur de la Formation de la CCIRS, le président de la Chambre de commerce et d'industrie et Gérard Harry, président de HA 17 ont signé une nouvelle convention liant les deux parties pour deux ans.

Cette convention permettra à HA 17 de continuer à bénéficier des salles de La Corderie royale pour y tenir ses réunions de bureau, d'une part, mais aussi d'y organiser les soirées thématiques destinées à toutes et tous, PME et PMI, TPE et TPI, afin d'échanger, d'informer sur un sujet qui nous tient à cœur, c'est-à-dire les achats et les approvisionnements.

La CCIRS a la volonté de suivre au plus près la fonction achats dans les PME-PMI : actuellement environ 11 500 entreprises sont suivies, plus de 90 % d'entre elles ont moins de 10 salariés.

De plus, il existe à la CCI un pôle de compétence depuis maintenant huit ans. Tenant compte du partenariat Formation-HA 17, il est confirmé que la CCI est ambitieuse et se donnera les moyens d'intéresser les chefs d'entreprise et les entreprises à ces soirées thématiques.

## Vos prochains rendez-vous

### Visite d'entreprise

#### société Wesper à Pons

25 janvier 2005 • 9 h 45

La société Wesper recevra la formation ISAAP pour une visite de son unité de production. La journée sera consacrée à des témoignages portant sur le processus achat (missions achats-appros) et sur le processus approvisionnement (calcul des besoins, gestion des stocks)

Réunion élargie "Technique d'achat"

#### Comment négocier en période de hausse

27 avril 2005 • 18 h • CCI de Rochefort/saintonge  
ou comment faire pour maîtriser ses coûts d'achats de matières stratégiques



Soirée thématique

#### Les achats de services

23 février 2005 • 18 h • CCI de Rochefort/Saintonge  
Comment négocier ses postes assurances.  
La soirée comportera plusieurs interventions d'experts

Soirée thématique

#### Les achats de services... suite

15 juin 2005 • 18 h • CCI de Rochefort/Saintonge

## Pour obtenir de la documentation

Pour recevoir la documentation qui vous intéresse, retournez le coupon-réponse ci-joint à :  
**HA 17 • Corderie Royale • BP 20129  
17306 Rochefort Cedex**

Prénom  Nom   
Société   
Adresse   
Téléphone   
Fax

### Je désire recevoir les documents suivants

- CR N°2003/1 "Les ficelles de la négociation"
- CR N°2003/2 "Les achats de transport • La gestion des transports (présentation Géodis) • Cahier des charges transport national"
- CR N°2003/3 "Les achats partagés • Présentations M.P. Sélection-Groupe Brunet - Groupe Finhal"
- CR N°2004/4 "Les achats d'énergie • Présentations KPI-EDF"
- CR N°2004/5 "Les achats de service : l'intérim • Présentation de Védior Bis"
- CR N°2004/6 "Les achats de service : la téléphonie • Présentations Sarl Expert-Com et Brunet Informatique et Média"



**La Corderie royale,  
siège de l'association HA 17...  
en mars 2004 !**

La Lettre des Acheteurs de Charente-Maritime est une publication de l'association HA 17 • La Corderie royale, BP 20129, 17306 Rochefort Cedex • tél 05 46 84 11 83 • fax 05 46 84 48 54 • Courriel : formation@rochefort.cci.fr • site : www.ha17.org  
Directeur de la publication : Gérard Harry  
Rédaction : Martine Scheid, René Lamy, Catherine Terrier  
ISSN : en cours  
Dépôt légal : septembre 2004  
Maquette : CCIRS - service communication  
Impression : Impressions J-M Bordessoules