

L'édito

de Gérard Harry,
président d'HA 17

Chers lecteurs,

La vocation d'HA 17 réside dans la volonté du partage du savoir et du vécu en matière d'achats et d'approvisionnements.

Initiée par les principaux décideurs économiques de la région, elle regroupe aujourd'hui un grand nombre d'adhérents de tous domaines d'activité (industries du transport, du nautisme, de l'aéronautique, de l'automobile, de l'agroalimentaire, etc.), avec une part de plus en plus importante de PME-PMI et de groupements.

Cela correspond à la volonté d'ouverture de notre association.

Fidèle à son origine et encouragée par une participation en évolution sensible, HA 17 privilégiera en 2006 : ses soirées thématiques dont les thèmes choisis dans l'actualité sont analysés par des experts et ses soirées ateliers dont les débats entre adhérents apportent une illustration concrète et réaliste des pratiques d'achats et d'approvisionnements. Motivés par l'intérêt commun d'amélioration des compétences dans une période de compétition ardue, nous vous invitons à nous rejoindre lors des prochaines manifestations ou à nous communiquer vos sujets d'interrogations afin de pouvoir réfléchir ensemble et vous donner les réponses les plus pertinentes. N'y a-t-il pas là l'occasion de prendre un peu de recul ? Dans l'attente de notre prochain contact...

Vœux 2006

Tous les membres d'HA 17 se joignent à moi pour transmettre à tous ses adhérents, aux entreprises, à ses lecteurs et aux acheteurs charentais, leurs vœux les meilleurs en cette année nouvelle.

Le vice-président René Lamy

“ Formation :
le 14 octobre 2005,
les étudiants de la
promotion ISAAP
2004-2005 recevaient
leur diplôme
sanctionnant
12 mois d'efforts. ”



Sommaire

- p. 2 HA 17 fête ses 10 ans
- **Les 10 ans d'HA 17**
 - **Le mot des présidents**
 - **HA 17, aujourd'hui**
 - **Internet : outil de la performance achat**
- p. 4 Soirées thématiques
- **Les soirées thématiques d'HA 17**
 - **Atelier : le panel fournisseurs**
- p. 5 Visite d'entreprise
- **La distillerie Merlet à Saint-Sauvant**
- p. 6 Les actus de l'ISAAP
- **3 questions à Patricia Deles**
 - **Cap'HA : bilan de la promotion 2006**
 - **Villéger accueille l'ISAAP**
- p. 7 Vie de l'association
- **Adhérents d'HA 17 : ils nous ont rejoints !**
 - **En bref : ISAAP au bureau HA17, la promo 2004-2005, à noter, Le Petit Economiste**
- p. 8 Agenda
- **Vos prochains rendez-vous**

◆ Les 10 ans d'HA 17

Le 14 octobre 2005, l'association HA 17 a convié, à Rochefort, tous ses adhérents et amis afin de fêter dignement ses 10 années d'existence. Étaient invitées toutes les personnes ayant œuvré, de près ou de loin, à ce qu'est devenue HA 17. C'est ainsi que les étudiants diplômés de l'ISAAP et, depuis sa création en 1997, les acheteurs, de tous secteurs d'activité, ont répondu présent.

La journée a commencé de façon sérieuse par la soutenance des rapports de stages des « Isaapiens » en fin de formation, face à des jurys

composés en majorité par des acheteurs professionnels membres d'HA 17 et des représentants de PME-PMI. Puis, l'après-midi a vu se succéder les mots des anciens présidents : André Monteil, en son nom et au nom de Marc Morgulis et Guy Bertrand. L'actuel président, Gérard Harry a prononcé un discours sur « HA 17, aujourd'hui et demain ». L'évolution de l'ISAAP a également été commentée par ses directeurs successifs : Jean-Philippe Riollet, Max de Roquefeuil et Patricia Deles. Le dispositif



Gérard Harry, président d'HA 17

◆ Le mot des présidents Comment commença l'aventure HA 17

Écoutons André Monteil...

Début 1995, Les dirigeants des grands groupes industriels de Charente-Maritime (Alstom, Socea-Sogerma, Alcatel-Saintes devenu Saintronic, Wesper, Foggini devenu KPI, Saft Lagord devenu Ura-Wartsila) ont sollicité les directeurs des achats de leurs sociétés, pour redynamiser le tissu économique du département. Les rencontres de ces responsables achats ont été riches en concertation et suggestions, chacun souhaitant œuvrer dans l'intérêt collectif. Après analyse de la typologie des achats de ces entreprises, chacun a vu son intérêt d'agir collectivement sur le tissu économique local.

Après la première assemblée générale constitutive d'HA 17 en décembre 1995, une active concertation entre les membres a permis de valider quatre grandes missions pour l'association :

- Soutenir et faciliter le travail de ses membres, renforcer leur compétence par des échanges d'informations entre eux et avec l'extérieur.
- Favoriser l'entraide, les représenter auprès d'instances diverses. Favoriser, aussi, les synergies inter-entreprises, par l'étude de dossiers et de projets communs.
- Concevoir des prestations de formation ou de conseil et y participer.



HA 17 en 1995

- Soutenir les projets de création d'activités nouvelles et contribuer au maintien ou au développement d'activités existantes, en Charente-Maritime. Durant deux ans, Marc Morgulis, directeur des achats d'Alstom et premier président d'HA 17, avec l'ensemble de ses collègues acheteurs, a impulsé une dynamique afin d'accompagner l'ensemble des missions définies. Deux d'entre elles nous ont paru prioritaires :
- Face à la délocalisation de certaines activités, HA 17 a eu le constant souci de s'appuyer sur les sous-traitants industriels locaux en les forçant à agir sur l'ensemble de leur processus,

notamment sur les achats et la qualité, manière de se préparer à une meilleure performance industrielle. Pourquoi acheter ailleurs ce que nos partenaires locaux peuvent produire aux meilleurs coûts, qualité, délais et services.

- La promotion et la formation d'acheteurs et approvisionneurs. La création, au sein de la CCIRS de l'Institut supérieur des achats et approvisionnement (ISAAP), a mis à disposition de toutes les entreprises, petites ou grandes, des compétences en matière d'achats et d'approvisionnements. Celles-ci sont aujourd'hui armées en matière d'achats mais également en management par la qualité.

André Monteil puis Guy Bertrand, successeurs de Marc Morgulis à la présidence d'HA 17 de 1998 à 2003, avec l'ensemble des membres d'HA 17, ont continué de militer et d'agir à ce que, dans un contexte de mutations économiques très importantes (mondialisation, externalisations, délocalisations), chacun au sein de l'association apporte en permanence de la valeur ajoutée afin que nos entreprises, en mutualisant un certain nombre d'actions d'achats, réussissent à gagner des parts de marché, améliorent leur rentabilité, assurent leur pérennité. Grandir ensemble en somme.

Présentation de Jérôme Greff

Cap'HA a été présenté par deux étudiants de la 8^e promotion de l'ISAAP et une conférence sur « Internet : outil de la performance achats » par Jérôme Greff, consultant Imago-Conseil, a conclu l'après-midi. À l'issue de ce riche programme, les étudiants de la 8^e promotion de l'ISAAP ont reçu leurs diplômes des mains de Pierre-Yves Lavaud, président du conseil pédagogique de l'ISAAP et Patricia Deles. Enfin, un cocktail a conclu d'une bien belle façon cet après-midi d'échanges et de rencontres.

Jérôme Greff assure ensuite sa présentation : « Internet, outil de la performance achat ou comment intégrer l'outil dans les pratiques quotidiennes d'une PME-PMI pour améliorer ses méthodes d'achats et d'approvisionnements ».

Les outils internet permettent aujourd'hui de satisfaire de nombreux besoins tels que la connaissance et le suivi des marchés, l'identification et la prise de contact de nouveaux fournisseurs, l'organisation d'une veille économique et technique.

Dès aujourd'hui, utiliser internet peut améliorer les performances de l'entreprise. Ce que vous maîtrisez aux achats peut aussi être utile à vos commerciaux.

Ainsi, vous pouvez accéder : aux espaces de travail (principe de fonctionnement, enjeux et dispositions à prendre, les pièges à éviter), aux outils (annuaires et portails, presse et salons, moteurs de recherche), à l'optimisation des recherches (acteurs importants, méthode de recherche), à la veille (sélectionner et classer les sources d'informations par famille d'achat, recevoir les informations, gérer et partager l'information).

Le document complet est à demander à Cécile Couhet à la CCIRS formation@rochefort.cci.fr ou à René Lamy renelamy@tele2.fr

HA 17, aujourd'hui...

Formation : une part importante de la formation est assurée par des professionnels des achats, membres d'HA 17. Ils interviennent directement en cours, sur les aspects techniques et professionnels des achats, et témoignent de leur expérience grâce aux visites de leurs entreprises ou des stages. Stages qui se terminent bien souvent par l'embauche de l'étudiant. HA 17 participe également de manière active au conseil pédagogique de l'ISAAP.

Forums : ils sont organisés sur des sujets aussi variés que « La performance achat dans l'entreprise », « La Supply Chain Management », « e.biz or not e.biz ? Les enjeux du e-business »...

La Lettre d'HA 17 : deux fois par an, *La Lettre d'HA 17* vous invite à suivre son activité au travers de rubriques récurrentes telles que les actus de l'ISAAP, des informations sur la vie des entreprises, ainsi que les dates à ne pas oublier.

Soirées thématiques : sur des sujets précis de la fonction achat (cf. *La Lettre d'HA 17* n° 9 & n° 10).

Visites d'entreprises : afin de mieux connaître le tissu industriel charentais-maritime (tous secteurs d'activités confondus).

Site internet : mise en ligne du site



Parlons de CAP'HA

www.ha17.org permettant, grâce à son forum de discussion, d'échanger en temps réel sur des problématiques achats, telles que la recherche de nouveaux fournisseurs, d'expériences dans des domaines plus précis.

Cap'HA : participation active pour que CAP'HA (organisation d'achats partagés) devienne pérenne.

Groupements : les hôteliers-restaureurs, les maisons de retraite structurées en groupement souhaitaient obtenir

de l'aide pour améliorer la gestion de leurs coûts (hors matières premières). HA 17 et des « Isaapiens » participent à des réunions d'informations sur les possibilités qu'offrent Cap'HA et sa « centrale de négociation ».

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

L'association HA 17 continue l'organisation de ses soirées thématiques autour de sujets porteurs dans l'intérêt général de ses adhérents et de tous ceux qui se sentent concernés par les thèmes proposés.

Si l'on tient compte du nombre toujours plus important des participants, nous sommes encouragés à poursuivre dans cette voie.

Ci-après sont reprises les informations concernant la dernière soirée thématique,

ainsi que celles qui concernent notre visite d'entreprise à la distillerie Merlet.

Le bureau HA 17 reste à votre écoute quant aux sujets que vous souhaiteriez voir traités.

Le panel fournisseurs, soirée-atelier du 23 novembre 2005

Cet atelier permet de répondre aux questions suivantes :

- ① Qu'est-ce qu'un panel fournisseurs ?
 - ② Pourquoi créer un panel fournisseurs ?
 - ③ Comment le construire ?
 - ④ Comment le gérer ?
 - ⑤ Quels sont ses outils (indicateurs de suivi fournisseur et tableaux de bord) ?
- La soirée, traitée sous forme d'atelier, a permis à chacun de prendre conscience de l'importance de se créer un panel fournisseurs véritable bible de suivi avec ses tableaux de bord ou indicateurs qui en découlent.

La soirée est animée par Gérard Harry, et par Pierre-Yves Lavaud. En préambule des explications sont données sur « Le Fournisseur », l'intérêt de le connaître, de le suivre, de savoir ce qu'il fait et comment il se comporte par rapport à la demande et de savoir où il se situe par rapport à d'autres possibilités.

Parmi les remarques, l'on retiendra qu'il ne faut pas avoir de certitude en matière d'achats, que la remise en cause doit être permanente, qu'il faut avoir une vision toujours réelle de l'actualité.

Les discussions terminées, nous passons aux synthèses des deux groupes. Un dossier reprenant l'ensemble des diapositives présentées est disponible et peut être demandé à la CCIRS (C. Couhet).

Pour ce qui concerne les acheteurs, le constat est fait qu'il existe un besoin : tester et apprécier ses fournisseurs, d'où la nécessité de créer des indicateurs (outil de mesure commun à tous) qui seront définis suivant des critères basiques mais nécessaires à chaque type d'entreprise.

Christophe Richard, récent diplômé de l'ISAAP et engagé par la société Sorométal de Périgny-La Rochelle, nous rappelle que l'évaluation, la sélection et le suivi qualité des fournisseurs



Un groupe de travail

font partie des exigences de la norme ISO 9000 V 2000, puis nous parle des indicateurs et tableaux de bord qu'il a mis lui-même en place.

Il ressort que dans la gamme des critères sélectionnés, nombre d'entre eux sont aussi bien subjectifs qu'objectifs, mais que le choix de ceux-ci ne peut se faire sans y inclure la qualité.

Au terme de la soirée, Gérard Harry remercie chacun pour sa participation et, comme de coutume, convie les participants à prendre part au cocktail et permettre, ainsi, de poursuivre les échanges. N'hésitez pas à demander le compte rendu complet de cet atelier (CR n° 2005/9) en nous retournant le coupon-réponse de la page 8.

ISO 9000 version 2000

LES EXIGENCES EN MATIÈRE D'ACHATS CH 7-4

- Tenir à jour les documents relatifs à la qualité des fournisseurs
- Evaluer et sélectionner les fournisseurs
- Conformité du produit par rapport aux documents des exigences pré-établies
- Suivre la performance fournisseurs

3 CRITERES

- RESPECT DU DELAI
- CRITERE QUALITE
- EVALUATION DES NON CONFORMITES

La distillerie Merlet à Saint-Sauvant

Le 14 décembre 2005, Paul Hosteing, responsable commercial France et Louise Deschamps, responsable commerciale export accueillent HA 17 à la distillerie Merlet à Chérac (17). Gilles Merlet, fondateur du groupe et aujourd'hui gérant, rejoint les participants pour une présentation de l'entreprise. Gilles Merlet est un innovateur et un précurseur. En témoignent son démarrage du marché du jus de raisin, la diversification par la plantation du cassis et, dernièrement, par la création du cocktail « HpnotiQ », qui fait déjà partie du « Club 100 » des spiritueux les plus vendus mondialement et cela seulement après quatre ans d'existence.

Un peu d'histoire

La famille Merlet, viticulteurs en Saintonge depuis plus de deux siècles, a installé son premier alambic à Saint-Sauvant vers 1850 pour y produire de l'eau-de-vie de Cognac pour le grand négoce. Plus tard, la distillerie Merlet a étendu son activité aux vins et aux liqueurs, grâce à une totale maîtrise du processus de production.

À la fin des années 70, Gilles Merlet fait le pari de planter du cassis en Saintonge, en complément de la culture de la vigne. La crème de cassis de la Saintonge Boisée est née. La qualité exceptionnelle de cette liqueur s'explique par l'utilisation de la variété « noir de Bourgogne », la plus qualitative, mais aussi aux plus petits rendements, la non-irrigation des plants et l'enherbement d'une allée sur deux qui réduit la vigueur du cassissier et augmente ainsi son intensité aromatique, la récolte à l'optimum de maturité et, par la transformation immédiate des fruits, le chai d'élaboration se trouve au cœur des plantations.

Au début des années 80, des viticulteurs de la région (180 actuellement) ont fait renaître les vins de Saintonge autre-



La mise en bouteilles

fois très réputés en Europe du nord et éclipsés au siècle dernier par l'essor du cognac. La distillerie Merlet s'est associée à la création d'un groupement pour produire des vins de pays, La Cave de la Saintonge Romane située à Burie. Des plantations spécifiques (sauvignon, merlot et cabernet...) et une unité de vinification moderne sont réalisées. C'est ainsi qu'après avoir reçu la médaille d'or au concours agricole de Paris en 2004 pour le sauvignon (et d'autres médailles à Blaye pour le merlot et le cabernet), les vins de cette année s'annoncent d'une qualité exceptionnelle. L'embouteillage du traditionnel « sauvignon de Noël » a commencé en décembre...

Le savoir-faire...

Le savoir-faire de la distillerie Merlet se matérialise par des produits spécifiques : le pineau des Charentes est élevé en fûts de chêne « roux » pendant des années, le mélange se bonifie lentement, développant un bouquet d'arômes de fruits secs et d'épices. Comme toute AOC, le pineau des Charentes obéit à des règles de production strictes, tant pour l'encépagement, l'élaboration, que

le vieillissement, ou le contrôle qualité. Le chevessac extra vieux bénéficie d'un long vieillissement que permettent les cépages blancs (ugni blanc et colombard). On affine et concentre les arômes pour obtenir cette harmonie de saveurs, cette finesse et cette belle longueur en bouche qui en font un produit d'exception.

Les liqueurs au cognac obtenues en enrichissant le cognac de saveurs nouvelles dans sa maturité, aboutissent à la crème de cognac aux écorces de citron et à la crème de cognac aux fruits rouges, un classique au goût du jour.

La « success story » HpnotiQ

En 2000, un ancien joueur de tennis professionnel américain visitant la région demande à Gilles Merlet « d'inventer » une liqueur inédite. Après beaucoup de travail, de tâtonnements, de refus, naît un mélange à base de vodka, de cognac et de fruits exotiques... Fin 2001, HpnotiQ est lancé à New-York. Ce cocktail couleur bleu lagon, dans sa bouteille aux courbes harmonieuses, jamais vue jusqu'à présent, séduit d'emblée un large public noir américain adepte de la musique Hip-hop... En 2005, près de 8 millions de bouteilles d'HpnotiQ ont été écoulées outre-Atlantique (80 % de l'activité de la distillerie). En 2006, le marché français devrait découvrir l'HpnotiQ. Gilles Merlet s'étonne encore d'une réussite aussi fulgurante.

À Chérac, entre Saintes et Cognac, Gilles Merlet a fait construire une usine d'embouteillage ultra moderne pour 3 M€, le CA prévisionnel pour 2005 était de 27 M€ contre moins de 10 M€ il y a à peine quatre ans, et le nombre de salariés est passé de 25 à 42. Pour le futur, la distillerie Merlet s'est engagée dans la mise au point de nouvelles boissons, comme Allegro, Cosi, Cancan et l'As. Elles seront complétées demain par de nouvelles créations.

Les achats à la distillerie Merlet

La distillerie Merlet produit toutes les matières premières nécessaires à sa production (sauf la vodka qui est achetée). Chaque lieu de production organise ses achats en fonction de ses besoins et passe ses commandes. Chacun est autonome, responsable qualifié pour effectuer les achats propres à son développement, sa productivité et sa rentabilité.

De notre point de vue, regrouper les achats des différents sites ne serait-il pas un autre moyen d'améliorer la rentabilité, la profitabilité ? D'un autre côté, les objec-

tifs de la distillerie Merlet sont tournés vers la vente et non vers l'achat, chacun passant peu de temps à cet acte et minimisant au mieux les frais connaissant les détails de sa niche. Il n'y a pas de poste proprement administratif selon un souhait volontaire.

Ce sera la conclusion... à chacun sa vérité.

N'hésitez pas à demander le compte rendu complet de cet atelier (CR N° 2005/10) en nous retournant le coupon-réponse de la page 8.

3 questions à...

Patricia Deles, directeur de l'ISAAP

Rédaction : Depuis juillet, vous êtes le nouveau directeur de la formation de la CCIRS et de l'ISAAP. Quelles ont été vos motivations pour exercer ces nouvelles fonctions ?

Patricia Deles : Lorsque j'ai audité l'IEQT pour sa certification Iso – j'étais consultante Afaq-Afnor à Bordeaux –, j'ai découvert l'ISAAP. J'ai été tout de suite séduite par la symbiose entre le cursus pédagogique de l'ISAAP et les professionnels des achats de Charente-Maritime.

Rédaction : Pour vous, quels sont les atouts de cette formation ?

Patricia Deles : L'ISAAP forme des responsables des achats et approvisionnements (titre homologué niveau II, équivalent maîtrise). Outre son niveau élevé, cette formation est réellement professionnalisante. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : 75 % des diplômés de l'ISAAP ont un poste dès leur sortie ! Les entreprises ont conscience que la fonction achat est essentielle pour assurer leur compétitivité et elles embauchent des professionnels immédiatement opérationnels formés par l'ISAAP. Parallèlement, l'ISAAP propose des parcours individualisés de formation de type VAE, une souplesse supplémentaire pour les entreprises dans le management de leurs ressources humaines.

Rédaction : Par « symbiose ISAAP-professionnels des achats », vous évoquez HA 17...



Patricia Deles

Patricia Deles : Bien sûr et je tiens à remercier très sincèrement les membres du bureau d'HA 17 qui m'ont vraiment accueillie à bras ouverts. Leur implication dans l'accompagnement des étudiants est indéniablement un des principaux points forts de l'ISAAP. L'expérience Cap'HA, par exemple, est une véritable opportunité pour nos jeunes de se confronter à des mises en situations réelles. Les visites des entreprises adhérentes d'HA 17 sont aussi très importantes. Quand on voit autant d'anciens Isaapiens participer aux réunions d'HA 17, c'est la meilleure preuve que la « symbiose » ISAAP-HA 17 fonctionne.

Villéger accueille l'ISAAP

Le 1^{er} février dernier, Christian Villéger, P-DG des Cuisines Villéger et son directeur Sylvain Debois, ont accueilli dans leurs ateliers de Villeneuve-la-Comtesse les étudiants de l'ISAAP.

Objectif de cette visite : mettre en perspective les enseignements en gestion de production reçus à l'ISAAP dans une usine de fabrication de cuisines.

La société Villéger fabrique 4 000 cuisines par an sur le créneau moyen-haut de gamme.

Depuis 1996, l'outil de production industriel a été optimisé pour assurer la charte client Villéger « qualité du produit, respect des délais, cuisine unique et fonctionnelle, adaptée aux besoins et attentes de chaque client ».



Les processus de fabrication des centres d'usinage sont pilotés par des logiciels adaptés en interne. Cette organisation privilégie la traçabilité des flux de matière, des sous-ensembles et des produits finis, ainsi que l'optimisation du plan de charge dans le respect des délais de fabrication et des débits matières. Le service achat y joue pleinement son rôle pour sécuriser les approvisionnements de la chaîne de fabrication au meilleur coût. La négociation avec le fournisseur repose surtout sur sa capacité à assurer des délais et une qualité produits, tout en respectant l'environnement (traitement et valorisation des déchets de production par exemple). Le secteur de la cuisine étant en perpétuel mouvement de création, la veille technologique est aussi une préoccupation permanente de l'acheteur. Le prochain chantier du service achat des Cuisines Villéger concerne la maîtrise et la traçabilité des stocks. Un Isaapien n'y verrait-il pas un stage passionnant à réaliser ?

Cap'HA : un nouveau CAP pour 2006

Bilan Cap'HA - Promotion 2005-2006

Depuis trois ans, Cap'HA, groupement d'achat au service des PME-PMI, existe avec le soutien actif et permanent de HA 17, de l'ISAAP et de la CCIRS. La promotion de l'ISAAP 2005-2006 a étudié les pratiques et les besoins d'achats d'entreprises du secteur hôtellerie-restauration, ainsi que sur un groupement de maisons de retraite. À ce jour, 18 entreprises regroupent leurs volumes d'achats sur les postes : produits d'entretien, fournitures de bureau, analyses bactériologiques, achat ou location de linge blanchisserie et entretien, avec pour volonté d'obtenir une meilleure tarification, de meilleures conditions de livraison et de meilleures conditions de règlement.

Après les étapes de collecte, de regroupement et d'analyse des besoins, des appels d'offres ont été lancés en février et les premiers achats sous consultation collective se feront en avril 2006. Cette action, conduite par les étudiants avec le soutien et l'appui d'un groupe de travail (membres du bureau HA 17), est un excellent outil pédagogique qui met en situation réelle d'achats de futurs acheteurs professionnels. Cap'HA, en tant qu'outil pédagogique et outil au service des entreprises, doit être soutenu et encouragé, aussi si vous souhaitez plus d'informations sur ce sujet vous pouvez vous rapprocher de Cécile Couhet (formation@rochefort.cci.fr).

♦ Ils nous ont rejoints

Château de Beaulon



Christian Thomas, gérant

23, rue Saint-Vincent
17240 Saint-Dizant-du-Gua
Tél. 05 46 49 96 13

c.thomas@chateau-de-beaulon.com
http://www.chateau-de-beaulon.com

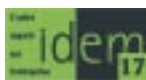
En 1965, Christian Thomas reprend le Château de Beaulon, entreprise familiale constituée d'un GFA couvrant un domaine de 150 ha, situé sur deux villages, Saint-Dizant-du-Gua où se trouve le château (1480) et le chai, et Lorignac où sont situés la distillerie, le vendangeoir, cinq chais de vieillissement et une société d'exploitation.

Le CA est de l'ordre de 2,32 M€, le pineau représentant 60 % du CA global (dont 33 % à l'export) et le cognac 23 % (dont 74 % à l'export). Le vignoble se remarque par la qualité de ses neuf cépages (folle blanche, colombar, montils et ugni blanc pour le cognac et sauternais, sémillon, sauvignon, cabernet franc ou merlot pour le pineau). Les marques sont reconnues : Château de Beaulon Prestige, Moulin de la Grange, Marquis de Saugnac...

L'obsession du domaine est la qualité irréprochable du produit, de sa présentation et du service au client alliée à un savoir-faire rigoureux, avec le souci constant de préserver l'environnement (pas de pesticides et création d'une station d'épuration propre à l'entreprise).

Le pineau Moulin de la Grange a été honoré en 2005, le cognac a été lauréat au Concours agricole de Paris et, surtout, 30 trophées différents ont été décernés aux produits ces 10 dernières années.

SARL IDEM 17 (entreprise adaptée)



Valérie Gourmel-Roux, gérante
Jacques Doublet, responsable de production

Z.I. du Chail - 17800 Pons
Tél. 05 46 95 61 94 (Pons)
ou 02 51 48 42 40 (Vendée).

I.D.E.M.17@wanadoo.fr

Créé en 1997 en Vendée, Idem 85 compte près de 30 salariés travailleurs handicapés, c'est l'entreprise partenaire de vos travaux de sous-traitance dans différents domaines industriels avec un but majeur : promouvoir l'insertion.

À Pons, Idem 17 emploie plus de 10 salariés et a vu le jour en 2001 sous l'impulsion de Wesper avec l'appui d'entre-

prises locales (Saintronic, KPI, Perdrijat Productions, etc.). Récompensée dans la catégorie « Innovation sociale » dès sa création, Idem 85, maison-mère, investit dans l'avenir. Sa dirigeante, Valérie Gourmel-Roux, met en place des stratégies performantes : participation de développement durable, participation dans les réseaux professionnels (Medef, associations Vend'Avenir et Jeunesse et Entreprise...), ouverture de son capital social à des entreprises reconnues. Aujourd'hui, le savoir-faire d'Idem et le professionnalisme de ses collaborateurs sont appréciés des donneurs d'ordres, de groupes industriels régionaux et nationaux pour le développement de leurs projets. Idem intervient dans les domaines tels que : machinisme agricole, travaux publics, machines pour l'artisanat, matériel industriel, bâtiment, industrie cosmétique, motoculture de plaisance, climatisation industrielle, menuiserie d'extérieure, plasturgie, nautisme de plaisance, maroquinerie de luxe, travail sur profilés aluminium et PVC, agroalimentaire.

Ets Pestourie Saintong'œuf



Véronique Pestourie, dirigeant

9, rue du Plantis
17470 Saint-Mandé-sur-Brédoire
Tél. 05 46 33 10 91

pestourieoeufs@wanadoo.fr

Saintong'œuf est une entreprise familiale située à Gatebourse sur la commune d'Aulnay-de-Saintonge (17) dont l'activité depuis plus de 40 ans est la production et la commercialisation d'œufs coquille.

L'effectif est de sept personnes pour un CA de l'ordre de 1 M€.

Un critère : approvisionner ses clients avec des produits de qualité et de fraîcheur optimale en maîtrisant les risques sanitaires et le suivi complet de la production, du conditionnement et de la livraison (ramassage, conditionnement et livraison des œufs du jour dans un rayon de 200 km sous 24 h vers Niort, Angoulême, Royan, La Rochelle, Bordeaux ou Limoges).

Un choix : maîtrise des risques sanitaires garantie par des contrôles internes et externes (services vétérinaires, adhérent à la charte sanitaire, contrat avec un laboratoire spécialisé), alimentation des pondeuses suivant un CDC spécifique.

Un objectif : développer une marque régionale dans l'optique de se démarquer des groupes nationaux.

♦ En bref...

L'ISAAP et les étudiants au bureau d'HA 17

Le bureau d'HA 17 coopte deux étudiants qui représenteront leur promotion et participeront à ses travaux. Bienvenue à Didier Bassetto et à Thomas Ruby.

Que devient la promotion ISAAP 2004-2005 ?

La matinée du 14 octobre était réservée aux étudiants et à la soutenance, face



aux jurys, de leur rapport de stage concluant ainsi leur année de formation. La remise des diplômes a eu lieu à la

fin de la manifestation des 10 ans d'HA 17. La promotion se répartissait à l'origine en 15 hommes et cinq femmes. À fin novembre, l'insertion des étudiants était la suivante : 13 se trouvent en poste (six en Poitou-



Charentes, cinq hors région et deux à l'étranger), un est en poursuite d'études, un est en attente de signature de contrat (hors région), quatre sont à ce jour en recherche d'emploi.



À noter
ISAAP promo 2005-2006
Retenez la date du 13 octobre pour nous aider à former des jurys pour la soutenance des rapports de stage et la soirée thématique.

À consulter

La lettre d'informations du petit économiste : des informations concernant notre région sont disponibles sur : www.lepetiteconomiste.com

Vos prochains rendez-vous

Wesper à Pons

Mars 2006 • 9 h 45

La promotion ISAAP 2005-2006 est invitée par Wesper à Pons pour recevoir un témoignage sur le processus achats-qualité-gestion des stocks.

mars

avril

mai

Soirée thématique

Les achats de service (suite)

1^{er} mars 2006 • 18 h • CCI de Rochefort et de Saintonge

Informatique, manutention, production : Optimisez vos contrats de maintenance.

Soirée « Atelier »

Les achats de service (suite)

3 mai 2006 • 18 h • La Criée • Port de pêche de Chef de Baie, Site administratif • La Rochelle

Visite de la criée - Gestion des quotas - Organisation des marchés - Préservation de la ressource - Achats.

Présentation du fonctionnement des achats en criée (si possible).

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° 2005/9 Le panel fournisseurs

CR N° 2005/10 Visite de la distillerie Merlet

La Corderie royale, siège de l'association HA 17...



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

Crédit photos : R. Lamy, C. Chatrix

ISSN : en cours

Dépôt légal : mars 2006

Maquette : CCIRS - service communication

Impression : Impressions J-M Bordessoules