

## L'édito

de Gérard Harry,  
président d'HA 17

Au moment où ces quelques lignes sont lues, la plupart d'entre vous auront repris leurs activités après quelques semaines de repos qui, nous l'espérons, auront permis à chacun de faire le plein d'énergie pour une rentrée en grande forme.

Ce sera le cas d'HA 17 qui, juste un an après avoir fêté ses 10 ans, retrouvera ses adhérents associés et amis, pour une journée qui sera consacrée, en partie, aux étudiants de l'ISAAP. Une réunion thématique, dont le sujet « la création d'une fonction achat en TPE-TPI, PME-PMI » sera développé par les intéressés eux-mêmes, chef d'entreprise ou (ex)étudiant « Isaapien ». S'ensuivra, en fin d'après-midi, la cérémonie de remise des diplômes aux étudiants de l'actuelle promotion.

La rentrée sera également l'occasion pour HA 17 de continuer à développer, avec la nouvelle promotion, l'activité de Cap'HA, dont vous trouverez les résultats très positifs en pages intérieures.

Enfin, nous reprendrons nos ateliers thématiques, dont l'objectif reste l'information pour tous sur des problématiques d'actualité... Bienvenue à vos suggestions ! Nous ferons également notre visite d'entreprise comme cela était prévu.

Vaste programme, alors, dans l'attente du plaisir de vous retrouver lors de nos prochaines manifestations... Bonne rentrée !

“ **Formation** : le 4 avril 2006, les étudiants de la promotion ISAAP 2005-2006 étaient invités dans le cadre de leur formation par la société Wesper pour recevoir les témoignages de professionnels et visiter le site de production de Pons. ”



## Sommaire

- p. **2** Soirées thématiques
- **Les soirées thématiques d'HA 17**
  - **Les achats de service : optimiser vos contrats de maintenance**
  - **Visite du port de pêche de La Rochelle et de sa « criée »**
  - **Activité 2005 du port de pêche**
  - **Qu'est-ce que le From ?**
- p. **5** Visite d'entreprise
- **Wesper, ISAAP 2005-2006 en « Formation »**
  - **Cap'HA : Le bilan**
- p. **6** Les actus de l'ISAAP
- **Nouvelles des promotions de l'ISAAP**
  - **Validation des acquis de l'expérience (VAE)**
  - **Le nouveau catalogue 2007 ISAAP formation continue est paru**
- p. **7** Vie de l'association
- **Adhérents d'HA 17 : ils nous ont rejoints !**
  - **En bref : penser consulter, noter, HA 17 et ses partenaires : Le SIST**
- p. **8** Agenda
- **Vos prochains rendez-vous**

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

HA 17 continue l'organisation de ses soirées ou ateliers thématiques, autour de sujets porteurs dans l'intérêt gé-

ral de ses adhérents et de tous ceux qui se sentent concernés par les thèmes proposés. La commission chargée

de ces soirées reste à votre écoute, quant aux sujets que vous souhaiteriez voir aborder.

## Les achats de service : « Informatique, manutention, production : optimiser vos contrats de maintenance » Soirée du 1<sup>er</sup> mars 2006

La soirée est animée par les intervenants de trois sociétés, offrant la possibilité d'améliorer les coûts et de réaliser des économies, dans le cadre des contrats de maintenance :

### La maintenance informatique

Intervention de B. Mirande, ingénieur commercial, société Satti. Une des préoccupations des entreprises en matière d'informatique et d'investir dans un contrat de maintenance performant. B. Mirande expose les conséquences directes et indirectes pour l'entreprise qu'un problème informatique pourrait provoquer : paralyser l'activité. Pour cela, il préconise d'établir la liste des points sensibles et des difficultés qu'une panne pourrait engendrer. Afin d'éviter ce problème, il faut établir

### La maintenance des outils de manutention

Interventions de M. Simonian, PDG, et de A. Simonian, responsable après-vente, société Manuchar SA. MM. Simonian nous exposent les avantages et les inconvénients de l'achat ou de la location de matériel type « chariot élévateur », avec comme éléments à prendre en compte pour ces deux cas de figures :

- Achat du matériel : des visites générales périodiques obligatoires (environ 1 à 2 fois l'an selon l'utilisation du matériel).
- Location du matériel : 70 % du parc de Manuchar est de la location, elle n'entraîne aucun investissement, d'où une trésorerie qui reste disponible. La gestion est facilitée car les coûts d'exploitation sont connus. Il n'y a pas

d'immobilisation de matériel ni de stock de pièces de rechange ; le matériel est toujours performant et adapté. Mais surtout, on n'a plus besoin de former des techniciens de l'entreprise pour les réparations et la maintenance. La location permet d'adapter son parc à l'évolution de

ses besoins, notamment celui d'une technicité nécessaire de plus en plus importante.

### Intervention sur la maintenance des outils de production

Interventions de G. Maury, gestionnaire contrat de maintenance, société Brunet Sicot

Il existe une formule de contrat calquée sur les besoins des entreprises, afin de définir les installations à maintenir et les types de maintenances (préventive, curative) à mettre en œuvre. Conséquence : maîtrise des coûts et des installations.

Les activités de la société permettent de gérer l'ensemble de la maintenance des outils de production en un seul prestataire avec un interlocuteur unique. Un service de dépannage 24h/24 et 7j/7 fait la force de l'entreprise qui a défini, avec le client, une hiérarchisation des urgences. Un service régulier des installations est assuré. Il s'appuie sur des rapports de visites chez le client et des carnets de suivi. Un compte-rendu annuel est établi et, pour toutes les installations Froid et Chauffage, un seul interlocuteur définit les obligations légales, avec une obligation de contrôle.

Pour cette offre, la société présente ses contrats de maintenance de type Consozen. Cette solution permet d'optimiser la consommation d'électricité de l'entreprise, grâce à un outil proposé par EDF, destiné à connaître sa consommation, mais également, d'obtenir le conseil d'un installateur-partenaire pour mieux comprendre sa consommation, l'analyser et prendre les bonnes décisions pour l'entreprise.

Pour cela, la mise en place se fait en différentes étapes :

- Visualiser la consommation d'électricité par des courbes, détails de la consommation d'énergie.
- Analyser les courbes et définir les points d'améliorations. Se donner les moyens de comparer et de comprendre.
- Agir en définissant les priorités et en trouvant des solutions, proposer des modifications ou remplacer le matériel.
- But final : générer des économies. N'hésitez pas à demander un compte-

rendu complet de cette soirée thématique (CR N° 2006/11), en nous retournant le coupon-réponse de la page 8.

### Les entreprises intervenantes

#### Sté Satti

Parvis du Technoforum - Les Minimes 17033 La Rochelle - 05 46 51 65 65

Société informatique régionale de 20 salariés, présente sur le marché depuis 1977, CA 2005 : 5 M€ avec 1 200 clients de PME-PMI et collectivités.

Ses objectifs sont de répondre aux problématiques et préoccupations de l'ensemble des entreprises

#### Sté Manuchar SA

ZI n° 3 16160 Gond-Pontouvre - 05 45 68 06 55

Avec 99 personnes dont 56 techniciens, quatre sites répartis en Poitou-Charentes, Manuchar SA est concessionnaire de la marque Fenwick. Ses activités sont axées sur la vente de matériel neuf et d'occasion, la location longue et courte durée, le dépannage, le contrat d'entretien et la vente de pièces de rechange.

#### Société Brunet Sicot

Les Quatre-Chevaliers - ZI - 17180 Périgny - 05 46 34 07 55

Créée en 1972, la société compte 600 collaborateurs répartis 23 sites implantés sur l'Arc Atlantique, pour un CA de 68 M€. Les métiers de la société sont le dépannage, l'entretien et l'installation : électricité, climatisation, contrôle d'accès vidéo et intrusion, téléphonie d'entreprise, câblage, détection incendie, chauffage et le froid.

## La criée : visite au port de pêche de La Rochelle Soirée du 3 mai 2006

Ce compte-rendu a été conçu à partir du dossier « Spécial pêche et port de commerce de La Rochelle », réalisé par Cécilia Rochefort et diffusé sur [www.lepetiteconomiste.com](http://www.lepetiteconomiste.com), avec le concours de Pascal Heid, directeur du From Sud-

Ouest (organisation des marchés-préservation de la ressource, gestion des quotas) et de Pascal Bouillaud, directeur d'exploitation du port, (les achats en criée-développement des achats à distance). Qu'ils soient, ici, remerciés.



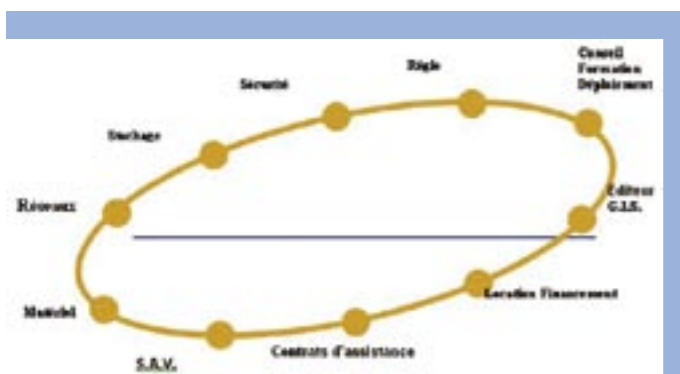
À l'écoute de Pascal Heid

Le 3 mai dernier, la soirée thématique trimestrielle, organisée par HA 17, était l'occasion d'échanger (et d'apprendre) autour du secteur de la pêche, sur la commercialisation des produits de la pêche et de visiter la criée de La Rochelle. Pour HA 17, ses adhérents et partenaires c'était l'opportunité de faire un point sur un secteur d'activités important pour la région, et plus particulièrement sur les infrastructures portuaires de La Rochelle (Poitou-Charentes dispose de trois criées : La Rochelle, La Cotinière et Royan). La criée du port de La Rochelle est l'une des rares places ouverte 24h/24, grâce aux 5 m de fond du port. Les infrastructures sont gérées par la Communauté d'agglomération et par la CCI qui fournit différents services aux professionnels, marins-pêcheurs, mareyeurs, acheteurs : tri du poisson, vente à la criée par Internet, location d'entrepôts, livraison (pour en savoir plus : [www.larochelle.cci.fr/institutionnel/ppeche.html](http://www.larochelle.cci.fr/institutionnel/ppeche.html)). Depuis novembre 2004, les acheteurs inscrits, qu'ils soient à Saint-Jean-de-Luz ou Dunkerque, peuvent à distance, sur [www.portpechelarochelle.com](http://www.portpechelarochelle.com), acheter le poisson de la criée, grâce à un sys-

tème ingénieux qui a permis d'augmenter rapidement le nombre d'acheteurs. Les bateaux de pêche qui déchargent à La Rochelle sont pour 54 % des chalutiers locaux, 22 % des franco-espagnols et 24 % sont des non-rochelais. Autre innovation du port de pêche, le eFish. C'est un « nez électronique », mis au point par le Laboratoire L31 de l'université de La Rochelle. Actuellement en phase de test, eFish se compose d'une caméra et de six capteurs capables d'apprécier la fraîcheur du poisson.



Un ordinateur à la criée



un cahier des charges, en prenant en compte une maintenance préventive centrée sur des contrôles réguliers, curative pour répondre aux pannes éventuelles et planifiée pour des interventions techniques. Les bonnes questions à se poser sont : comment réagir ? Coût des pannes imprévisibles ? Mesurer l'impact financier en cas d'indisponibilités à tous les niveaux : production, facturation, communication, etc.

À proximité du port de pêche, Agrocéan est une zone spécialisée dans l'accueil d'entreprises travaillant dans la transformation, la surgélation, le conditionnement et le stockage des produits de la mer. Les producteurs du secteur se regroupent habituellement au sein de structures professionnelles, tel le From Sud-Ouest (Fonds régional d'organisation des marchés). Avec 125 adhérents, ses missions sont d'œuvrer pour la conservation des ressources, faire respecter les quotas de pêche entre



La chambre froide

adhérents... Le From Sud-Ouest collabore avec l'Iframer (Institut français de recherche pour l'exploitation de la mer) et l'Irqua (Institut régional de la qualité). Un site intéressant permet d'en savoir plus: [www.aglia.org](http://www.aglia.org) L'Association du grand littoral Atlantique, basée à Rochefort, rassemble les conseils régionaux, les professionnels de la pêche et des cultures marines de



### From Sud-Ouest

Présentation générale de la politique commune des pêches, application de la politique au niveau régional, son rôle. Les 4 volets de la politique commune des pêches : organisation commune des marchés (OCM), politique structurelle, politique de conservation des ressources, politique extérieure. Organisation commune des marchés 1983-2010 : normes communes de commercialisation par espèces et système de prix communautaire. Politique et mesures structurelles : restructurer et moderniser la flotte, améliorer la transformation et la commercialisation des produits, promouvoir les produits de la mer, équiper les ports de pêche.

#### Après l'IFOP... le FEP pour 2007-2013

Objectifs de la PCP : économiques, environnementaux, sociaux. Soutien financier pour : pérenniser les activités de pêche, exploiter

Bretagne, Pays de Loire, Poitou-Charentes et Aquitaine. L'objectif de cette association est de promouvoir les activités liées à la pêche et à l'aquaculture du golfe de Gascogne.

Le port de commerce ([www.larochelle.port.fr](http://www.larochelle.port.fr)), port autonome depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2006, affiche également des perspectives de développement intéressantes : son trafic a progressé de 16 % au début de l'année par rapport à 2005. Le port de La Rochelle est le 8<sup>e</sup> de France et son bassin en eaux profondes lui donne un atout important. Ses infrastructures sont adaptées à un fret varié (bois exotiques, céréales, conteneurs...) et ses prestations sont labellisées ISO 9001 version 2000, depuis fin 2005.

L'enjeu est actuellement au delà du périmètre du port lui-même. Son développement, et notamment la gestion des conteneurs débarqués, pourrait être relayé grâce à un pôle logistique basé en Deux-Sèvres. Les infrastructures routières et ferroviaires sont déjà présentes (centre routier de La Crèche, zone de Saint-Florent à Niort) et la Chambre de commerce met les moyens pour que ce dossier de « base arrière » du port autonome aboutisse. Un comité de pilotage se met en place, les contacts avec les différents partenaires publics et privés sont pris et une expérimentation est prévue pour 2007. L'enjeu est significatif : faire de la façade atlantique un véritable acteur du trafic maritime européen, voire mondial. Quand on sait que 80 % du trafic commercial mondial se fait par voie maritime, on comprend mieux la mobilisation des acteurs économiques locaux.

N'hésitez pas à demander un compte-rendu complet de cette soirée thématique (CR n° 2006/12) ou la présentation du From Sud-Ouest en nous retournant le coupon-réponse de la page 8.

durablement les ressources halieutiques, réduire la pression sur les stocks, conserver et protéger l'environnement et les ressources, développer durablement les zones côtières, améliorer les conditions de vie et de travail.

Politique des TAC et quotas : pour une exploitation durable, recueillir et analyser les informations, établir un diagnostic, prévoir sur la base de situations simulées et scénarios de gestion, et émettre un avis sur l'état des stocks et ses évolutions possibles.

Le From, c'est 125 adhérents répartis sur quatre sections, 7 900 t débarquées, 29 M€ de CA.

**Chiffres nationaux :** 21 000 marins pêcheurs sur 5 600 navires, 600 000 t de produits de la mer pour 230 espèces différentes dont plus de 150 poissons.

Sur ces 600 000 t, 350 000 sont « fraîches » dont 80 % vendues sous criée pour 700 M€ et 250 000t sont congelées.

### L'activité du port de pêche



Le port de pêche de La Rochelle a connu une activité sous criée de près de 2 900 tonnes pour un CA de 8 305 K€. Les principales espèces débarquées ont été : la seiche, 440 t ; le thon, 280 t ; le merlu, 260 t ; la raie, 208 t ; le merlan, 154 t ; l'églefin, 140 t ; la baudroie, 117 t ; le maigre, 105 t et la sole, 90 t.

L'activité port de services, hormis l'anchois, a connu une année identique à celle de 2004, avec près de 280 escales de bateaux extérieurs et une augmentation des escales des chalutiers belges et hollandais.

En 2005, la criée de La Rochelle a développé son mode d'achat sur Internet, permettant de faciliter l'accès à distance. Le nombre d'acheteurs est passé de 18 à 40. 2006 doit permettre la mise en place du second volet de la feuille de route, par l'accroissement des débarquements et l'augmentation des volumes quotidiens sous criée, afin de satisfaire les besoins des acheteurs locaux et extérieurs. Cela aura pour conséquence, d'engager de nombreuses actions commerciales : rapatriement, collecte, mesures incitatives pour le passage en criée de La Rochelle, recherche de nouveaux débouchés et services.

## Wesper, la promotion 2005-2006 en « formation »

Le 4 avril 2006, Laurent Collongues accueillait sur le site de Pons l'actuelle promotion de l'ISAAP de Rochefort dans le cadre de sa formation aux achats et aux approvisionnements. Encadrés par René Lamy, ancien directeur des achats de Wesper et vice-président de HA 17, d'Eric Drapron, ancien élève de l'ISAAP, qui fut acheteur sur le site et est aujourd'hui responsable de la gestion des stocks et de la logistique, ainsi que de Pascal Geay, responsable de la qualité, les futurs diplômés ont été mis face à la réalité de ce qui les attendra demain, sur le terrain.

Après une présentation de Wesper dans le Groupe Elco, L. Collongues donne des explications sur les produits, leurs sites de productions (Chine, Israël, Europe...) et les principaux marchés visés.

P. Geay rappelle les origines de Wesper, de Westinghouse à ACE, parle de la structure actuelle du Groupe Elco et d'ECP et propose à l'assemblée de rentrer directement dans le vif du sujet.

Le programme concernera, outre l'organisation du site, les produits et les principales références, une visite de l'unité de production, ainsi qu'un repas dans le restaurant de l'entreprise.

La mission achat : l'organisation des achats (acheteurs multiples par famille de composants) et la stratégie d'achat (sourcing, e-purchasing, partenariat avec implication directe du fournisseur de référence et le benchmark - implication Groupe). La



Devant la panneauteuse, E. Drapron explique

maîtrise des risques liés aux composants externes, les coûts liés à la non qualité (CNQ), la prévention des CNQ, passant par la démarche de qualification des composants (analyse du risque composant, qualification du fournisseur, homologation, etc.).

La mission approvisionnement, le calcul des besoins et la gestion des stocks : Tenant compte de l'environnement du travail, le système informatique permet de faire des prévisions. La gestion interne propose elle, de travailler sur des PSO (pièces semi-ouvrées) à la commande, en stock ou en « kanban ». Il est également tenu compte des différents stocks, extérieurs ou intérieurs (stock de sécurité sur le site ou chez le fournisseur), stock de

consignation. La maîtrise des délais : tient compte des coûts, des anomalies internes (rebut, retouches, reconditionnement, retards de livraison, accidents, absentéisme) et externes (pénalités de retard, remises, coût de la garantie, remboursement de dommages, pertes de clientèle).

La journée se termine par des questions-réponses. Parmi celles-ci : position de Wesper sur son marché (dépend des produits), Inernet et Wesper (utilisé pour communiquer et non pour vendre), les horaires (de 35 à 42 h), l'hétérogénéité des tenues des ouvriers (problème qui se résoudra ultérieurement).

De cette journée, les étudiants ont retenu que dans l'ensemble la présentation était « accessible et de bonne qualité », qu'elle a permis « d'avoir une bonne vision du processus achat », que c'était « enrichissant » ou bien « intéressant et parlant, simple mais efficace ! » Nous n'échapperons pas à la traditionnelle question sur la fourchette de salaire entre l'acheteur junior et l'acheteur senior... Réponse à plus tard !

René Lamy remercie ensuite les étudiants, ainsi que Pascal Geay et Eric Drapron pour le temps passé à la préparation de cette journée et leur disponibilité. Il rappelle, en guise de conclusion, que « l'objet de ces témoignages est de montrer qu'un acheteur ne peut travailler seul et qu'il doit, avant tout, faire partie d'une équipe ».

## HA 17 et Cap'HA CAP' HA 2005-2006 : le bilan

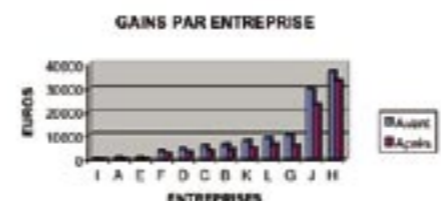
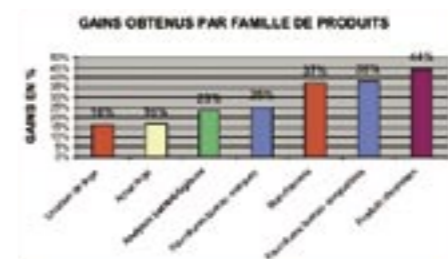
Grâce à une collaboration étroite entre l'ISAAP, HA 17, et la CCI de Rochefort, Cap' HA 2006 présente un bilan très satisfaisant pour les entreprises qui ont confié une partie de leur portefeuille d'achats aux étudiants de la promotion ISAAP 2005-2006.

Cette année, 14 entreprises (9 hôtels-restaurants et 5 maisons de retraite) ont exprimé leurs besoins et attentes à Cap' HA en sélectionnant six familles d'achats communes : fournitures de bureau, produits d'entretien, analyses bactériologiques, achat de linge, blanchisserie, location de linge.

Les entreprises ont tout d'abord transmis aux étudiants leurs factures, afin qu'ils analysent les volumes, tarifs, et les conditions pratiquées. Grâce aux volumes ainsi obtenus, à un « sourcing » élargi et à une négociation

systématique et organisée des propositions reçues, ce portefeuille global qui représentait un volume d'achats d'environ 120 000 € a été ramené à 91 000 € !

Selon les familles d'achats, les gains obtenus représentent une économie de 16 % à 44 %, l'économie générée par Cap' HA côtoie les 30 000 € de gains pour les entreprises adhérentes.



Pour l'association HA 17, Cap' HA s'inscrit dans une démarche de promotion de la fonction achat et de formation des « ISAAPiens » grâce à un outil pragmatique. Au sein du tissu économique local, il s'agit également d'apporter un soutien au PME et TPE en

leur permettant de structurer leur démarche achat, moyen indispensable à leur progression et à l'amélioration de leurs résultats.

À court terme, l'objectif est de pérenniser la démarche Cap' HA en améliorant le processus déjà en place et en répondant à un nombre croissant de demandes. À moyen terme, nous souhaitons que les entreprises adhérentes à Cap' HA acquièrent une autonomie, en créant un éventuel groupement d'achat, en ayant un acheteur à temps partagé. L'association HA 17 n'a pas pour vocation de gérer un groupement d'achat, elle souhaite impulser aux entreprises la volonté de mettre en place un outil adapté aux préoccupations, cultures, attentes et besoins propres à chaque filière ou regroupement de filières.

Merci et félicitations aux étudiants de la 9<sup>e</sup> promotion ISAAP pour leur investissement et les résultats obtenus, merci aux entreprises adhérentes pour leur engagement. Grâce à eux, Cap' HA 2006 est un succès, il témoigne du poids des achats dans la gestion de l'entreprise, et démontre l'intérêt d'une démarche achat structurée et professionnelle.

## Nouvelles des promotions de l'ISAAP

La promotion 2005-2006 de l'ISAAP passera sa dernière épreuve, la soutenance des mémoires de stage, le 13 octobre prochain avant le forum HA 17. Comme chaque année, la variété des stages (de 16 semaines) réalisés par ces étudiants montre la richesse des profils de ces futurs acheteurs.

Localisations des stages en 2006 : 8 en Charente-Maritime, 3 en France (hors 17), 2 à l'étranger (USA et Afrique du Sud).

Secteurs d'activités des entreprises d'accueil : chimie, pétrole, électronique, papeterie, tôlerie, navigation, négoce, hôtellerie, événementiel...

Nature des missions réalisées par les

étudiants : recherche de nouveaux fournisseurs sur des familles de produits, renégociation de contrats de service, analyse et organisation de la structure achats, analyse et optimisation des achats de sous-traitance...

Le métier d'acheteur est actuellement en pleine expansion, gage d'une bonne insertion professionnelle. L'ISAAP a, d'ailleurs, reçu directement plus de 30 offres d'emploi depuis janvier 2006. Pour mémoire, dans la promotion précédente (2004-2005) des diplômés de l'ISAAP, près des trois quarts avaient un contrat dès leur sortie de la formation. Trois mois après leur sortie, 90 % étaient en poste ou en poursuite d'études



Institut Supérieur des Achats et des Approvisionnements

## Validation des acquis de l'expérience (VAE)

Depuis la loi de modernisation sociale, toute personne peut transformer son expérience en diplôme ou titre professionnel. Délivrant un titre homologué, l'ISAAP a mis en place un dispositif de VAE, avec l'ISAAP d'Evreux, depuis 2005. Elle s'adresse aux personnes ayant exercé dans le domaine visé pendant au moins trois ans. Le candidat doit démontrer qu'il a acquis, grâce à son diplôme d'origine, à ses expériences (professionnelles, associatives...) et aux formations continues suivies, l'ensemble des compétences reconnues par notre titre. Cette démarche, qui dure de 1 an à 18 mois, passe par l'établissement d'un dossier puis par un entretien devant un jury de professionnels.

L'ISAAP peut accompagner le candidat en faisant un 1<sup>er</sup> bilan avec lui afin de déterminer les lacunes éventuelles, en proposant un parcours de formation adapté pour combler ces lacunes et en le guidant dans la rédaction de son dossier.

### Témoignage de Ch. Fortin en VAE à l'ISAAP de Rochefort :

Titulaire d'un bac électrotechnique, je suis responsable logistique avec supervision des achats et des approvisionnements depuis 1998. Lors d'un entretien d'embauche pour un poste dans les achats, le recruteur m'a conseillé de faire valider mon expérience. Après de nombreuses recherches, j'ai eu de bons contacts avec l'ISAAP de Rochefort, dont la proposition correspondait à mon but. J'avais besoin de parfaire mes connaissances achats, et à mon avis, l'ISAAP permet véritablement aux étudiants d'acquérir les techniques nécessaires pour être opérationnel dans les PME. Pour préparer une VAE, il faut être rigoureux et organisé. Se faire accompagner est rassurant et permet d'éviter les « hors sujet ».

## Le nouveau catalogue 2007 ISAAP formation continue est paru

Pour la quatrième année consécutive, l'ISAAP propose une offre de formation continue au métier des achats et des approvisionnements et diffusera dès octobre son nouveau catalogue.

Particularités de cette offre de formations ? Les séminaires programmés répondent à de véritables problématiques d'entreprises, notamment les PME-PMI. Concrets et pratiques, les stages ISAAP permettent aux entreprises de faire évoluer (voire de créer dans certains cas) la fonction achat au sein de leur entreprise.

Témoignage de Caroline Belgrand, stagiaire ISAAP en 2005. et responsable des achats matières chez ERC Harranger. Dirigée par M. Muller, cette entreprise indépendante de construction de bâtiment, de travaux publics et de lavage de 120 personnes est implantée à Périgny et réalise un chiffre d'affaires de 17 millions d'euros.

### ISAAP : Quel est votre approche des achats ?

**Franck Muller :** Nous achetons environ 3,5 millions d'euros de matières premières (béton, parpaings, ferrailles...). Jusqu'en 2003, chaque chargé d'affaires consultait seul ses fournisseurs avec les limites que cela présente en matière d'effet volume. Dans le cadre de son stage de DESS CAEE, nous avons missionné Caroline pour faire un audit de notre matériel et de sa gestion. De cette démarche a découlé les premiers achats globalisés et aujourd'hui l'existence du poste achat centralisé sur Caroline.

### ISAAP : Pourquoi avoir choisi de participer à un stage ISAAP ?

**Caroline Belgrand :** L'impulsion a été donnée par Franck Muller qui avait

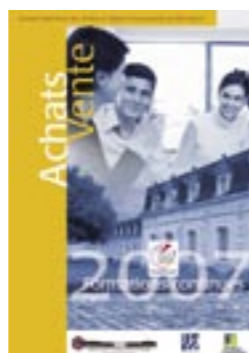


échangé avec d'autres dirigeants connaissant l'intérêt des formations de l'ISAAP. J'ai d'abord participé à un premier stage qui concernait les outils de l'acheteur puis, six mois plus tard, un deuxième stage sur les techniques de négociation d'achat.

### ISAAP : Quel bilan en tirez-vous ?

**Caroline Belgrand :** Ce fut très intéressant d'échanger nos expériences avec d'autres participants et de s'enrichir de l'expertise de l'intervenant. J'ai notamment beaucoup appris lors du stage de négociation grâce aux exercices filmés simulant des situations réelles.

**Franck Muller :** Aujourd'hui les fournisseurs nous regardent d'un autre œil grâce au professionnalisme du service achat. En interne, je suis le premier à me satisfaire de cette collaboration qui améliore immédiatement notre rentabilité et notre efficacité vers les clients.



### Nouveautés du catalogue ISAAP 2007

#### Cycle métiers d'acheteur

Formation professionnalisante en cinq modules sur 12 jours.

Objectifs : connaître et maîtriser le processus d'achat dans sa globalité, utiliser les outils et techniques liés au métier d'acheteur, être performant en matière de négociation d'achat. Contenu : autodiagnostic achats et approvisionnements, approche juridique des achats et droits des contrats, les outils de l'acheteur, optimiser la recherche de fournisseur grâce à internet, la négociation d'achat.

## Ils nous ont rejoints

### Coup' Eco



Jean-François Gouineaud, P-DG

ZI du Chail - 17800 Pons  
Tél. 05 46 96 25 50

<http://www.coupeco.com>  
Courriel : [coupeco@coupeco.com](mailto:coupeco@coupeco.com)

Créée en 1995, Coup' Eco, 1<sup>er</sup> constructeur français dans le domaine de la taille mécanique des arbres s'installe à Pons en 1998. Coup' Eco est spécialisé dans la conception, la fabrication et la vente d'outils de coupe écologique permettant de tailler arbres et haies en préservant leur aspect.

L'équipe Coup' Eco partage des valeurs simples et fortes, reconnues par ses clients, professionnels fidèles, qui lui accordent leur confiance. Ses points forts : un service commercial à l'écoute du client, un bureau d'études, efficace, développant en interne les produits catalogue et les produits sur mesure, un atelier performant au service de la qualité, un SAV réactif avant.

Coup' Eco décline sa production dans une gamme étendue de produits : Galax : destinée aux haies d'ornement, Météor : équipements de coupe conçus spécialement pour

les activités forestières, Cosmos : dédiée à la taille de tous les arbres fruitiers, spécialement adaptée à la configuration de chaque verger. Coup' Eco réalise un chiffre d'affaires de 2,7 M€ avec ses 17 collaborateurs.

### Sorometal



Davy Huguet, président

6, avenue Louis-Lumière, 17184 Périgny  
Tél. 05 46 52 00 44

Christophe Richard, responsable achat  
Courriel : [c.richard@sorometal.com](mailto:c.richard@sorometal.com)

Créée en 1974, la société Sorometal SAS compte aujourd'hui près de 50 personnes.

L'entreprise est spécialisée dans l'ingénierie, la fabrication et la pose de bâtiments industriels ou ouvrages d'art. Elle dispose de multiples savoir-faire dans les métiers de la charpente métallique, bardage, couverture et serrurerie. Elle est reconnue pour ses compétences par les principaux acteurs de la construction et intervient sur les plus prestigieuses opérations du département. De sérieuses références confortent la notoriété acquise au fil des années. A tous les instants, la satisfaction du client est au cœur de l'en-

treprise. Sous l'égide de son président, l'entreprise engage cette année, une démarche ISO 9001 dans le but d'accompagner son développement. Elle a confié ses achats à un diplômé de l'ISAAP.

### Le Relais du Bois Saint-Georges



Jérôme Emery, P-DG

Parc Atlantique  
Cours Genêt - 17100 Saintes  
Tél. 05 46 93 50 99  
Fax : 05 46 93 34 93

<http://www.relaisdubois.com>  
Courriel : [info@relaisdubois.com](mailto:info@relaisdubois.com)

Cet hôtel de caractère, créé entre vigne et océan, cultive le charme d'un environnement naturel préservé. Il offre un havre de quiétude avec l'ambition d'offrir ce qu'il y a de meilleur.

Le pavillon Saint-Georges propose 20 chambres 3\* et le pavillon du Lac, 10 chambres 4\* Situé dans un cadre élégant et convivial, au sein d'un parc arboré de 7 ha, son architecture et sa décoration originale ont été pensées par le maître des lieux. Le Relais symbolise l'excellence dans l'art d'accueillir avec simplicité : confort luxueux mais sans ostentation, gastronomie raffinée sans cesse renouvelée, personnel prévenant et discret. Le Relais en chiffres : CA 2005 : 1,6 M€ HT réalisé avec 34 personnes.

Les achats : Florence Barillou et Mickaël Gallas ont la responsabilité des achats du Relais. Le Relais du Bois Saint-Georges adhère également au concept CAP' HA.

### Milco SAS



Hervé Boucher-Doigneau,  
directeur général

ZI de Moulineau  
17400 Saint-Jean d'Angély  
Tél. 05 46 59 20 20

Sandrine Le Bail, acheteuse

Courriel : [achat.milco@wanadoo.fr](mailto:achat.milco@wanadoo.fr)

Spécialisés depuis plus de 40 ans dans le développement et la fabrication de mousses, terrines et pâtés fins, Milco et sa marque « Le Domaine de Beauvoir », avec près de 30 personnes, garantissent une qualité et des saveurs authentiques. Milco propose plus de 100 recettes originales déclinées en plus de 400 articles et son CA est de l'ordre de 4 M€ pour plus de 800 tonnes produites. Le site de 2500 m<sup>2</sup> permet d'avoir un stock important de matières premières et de produits finis, offrant souplesse et réactivité. L'équipe commerciale offre un service personnalisé et une livraison rapide en France et en Europe. Depuis 1998 dans des locaux neufs, l'entreprise investit régulièrement dans ses lignes de production, répondant ainsi aux exigences de sécurité alimentaire, de qualité produit et de modernité des process. Un système de gestion de production, combiné à la gestion commerciale, permet de garantir la traçabilité amont et aval de tous les produits. Stéphanie Le Bail diplômée de l'ISAAP a été recrutée pour créer le poste « achats » générant de bons résultats pour l'entreprise.

## En bref...

### Pensez à consulter

La lettre d'informations du petit économiste. Des informations concernant notre région sont disponibles sur : [www.lepetiteconomiste.com](http://www.lepetiteconomiste.com) Vous pouvez aussi communiquer votre agenda.

### A Noter

ISAAP : vous aussi vous pouvez aider au développement de notre métier dans le département en participant à son conseil pédagogique. Il se réunit trois fois par an.

### HA17 et ses partenaires

À la demande des CCI de Niort et de Rochefort-Saintonge, HA17 aidera, dans la mesure de ses moyens, à la préparation de la 3<sup>e</sup> édition du « Salon Inversé de la sous-traitance ». Voir ci-dessous les informations concernant ce salon.

### Un salon répondant aux attentes...

Le Salon Inversé de la sous-traitance existe depuis deux ans. Imaginé et organisé par la CCI des Deux-Sèvres sur son territoire, cette dernière a souhaité élargir la portée de cet événement. En 2007, ce salon inversé de la sous-traitance sera donc interrégional. Quinze chambres de commerce et d'industrie participent à cette organisation, pour en faire le premier rendez-vous professionnel des achats et de la sous-traitance en Poitou-Charentes, Limousin et Pays de Loire.



Concrètement, qu'est un salon inversé ? Pour plus d'efficacité lors de cette convention d'affaires, ce sont les donneurs d'ordres qui reçoivent leurs fournisseurs et prestataires de services potentiels, lors de rendez-vous pré-programmés d'une durée de 20 minutes. En amont de la manifestation, les donneurs d'ordres expriment leurs besoins, permettant un ciblage efficace et pertinent des fournisseurs qui seront invités. De leur côté les fournisseurs, lors de leur inscription, choisissent les entreprises donneurs d'ordres qu'ils souhaitent rencontrer, permettant ainsi l'élaboration de plannings de rendez-vous. Le 3<sup>e</sup> Salon Inversé de la sous-traitance interrégional se déroulera donc le 23 janvier prochain au parc des expositions de Niort-Noron (79). C'est une journée marathon qui s'annonce. Les premiers rendez-vous entre donneurs d'ordres et fournisseurs débuteront dès 8 h 30 pour se clôturer à 18 h 30. Ce salon est particulièrement utile et efficace pour les donneurs d'ordres et les fournisseurs présents. À l'heure de la mondialisation des marchés, une telle manifestation concourt à renforcer la connaissance et les échanges entre les donneurs d'ordres implantés dans cet espace géographique et leurs fournisseurs locaux et régionaux.

### Comment s'inscrire ?

**Donneurs d'ordres :** contactez Bernard Mallet (CCIRS), tél. 05 46 84 11 84 ou Philippe Arel (CCILR), tél. 05 46 00 53 87.

**Fournisseurs :** les fournisseurs potentiels ciblés par les donneurs d'ordres et les organisateurs recevront en novembre un carton d'invitation les invitant à s'inscrire, pour une plus grande efficacité et rapidité, directement en ligne sur le site officiel du salon [www.sist.com](http://www.sist.com).

## Vos prochains rendez-vous

### CCIRS journée ISAAP-HA 17

13 octobre 2006

**Matin** : jury des soutenances des rapports de stage des étudiants.

**Après-midi thématique** : le thème sera : « La création d'une fonction achat en TPE-TPI, PME-PMI ».

septembre

octobre

novembre

Soirée « visite d'entreprise »

### Initiative Décoration

15 novembre 2006 • 18 h

ZI des Sœurs, avenue Dulin • 17301 Rochefort.

Visite de l'entreprise et de ses moyens de production. Seront abordés les thèmes « la chaîne logistique » ainsi que « les achats ».

## 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° 2006/11 Optimiser ses contrats de maintenance**
- CR N° 2006/12 Visite à la criée du port de La Rochelle**



### 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  
 ISSN : en cours  
 Dépôt légal : septembre 2006  
 Maquette : CCIRS - service communication  
 Impression : Impressions J-M Bordessoules