



L'Association  
des Acheteurs  
Charentais

# La Lettre

des Acheteurs de Charente-Maritime

www.ha17.org

numéro 15 • décembre 2007 • année 8

## L'édito

de Gérard Harry,  
président d'HA 17

### APPEL AUX BONNES VOLONTES

Une des vocations d'HA17 est l'animation d'un réseau d'échanges et d'informations entre les acteurs des métiers de l'achat et de l'approvisionnement.

Depuis plus de 10 ans, les animateurs ont investi en temps et en moyens, par une aide financière à HA17, l'attribution d'une part temps à l'association, la création de l'ISAAP avec la CCI-RS....

Aujourd'hui, nous constatons que :

Les initiateurs de ce projet ont changé,  
Les structures des entreprises ont évolué (centralisation des points de décisions, internationalisation des achats),

La charge des uns et des autres laisse de moins en moins de disponibilité,

Les dirigeants des PME-PMI du département, contraints par les urgences du quotidien, ne priorisent pas l'intégration d'un réseau, pourtant, toutes les formes d'échanges au sein d'HA17 restent un moyen simple, efficace et peu contraignant de se tenir informé des tendances et des évolutions propres à ces activités.

Par cet éditto, je souhaiterais sensibiliser ces dirigeants sur la nécessité d'entretenir ce type de réseau et les inviter à venir nous rejoindre, par leur participation active ou celle d'un collaborateur.





Partant du vieil adage que l'union fait la force, je reste convaincu que cet appel sera entendu !



**HA17 / Formation ISAAP :**

Le 18 septembre 2007, la promotion XI de l'ISAAP se lance dans l'aventure...

## Sommaire

- p. 2  Soirée thématique
- Les soirées thématiques d'HA17
  - Traitement des déchets : Quelles solutions ?
  - Les coulisses d'un Hyper : Carrefour La Rochelle-Beaulieu
- p. 4  Techniques d'achat
- Les Acheteurs, acteurs du changement ?
- CAP'HA :
- Le bilan
- p. 6  Les actus de l'ISAAP
- Cycle Métier Acheteur : Témoignage
  - Une promo s'en va, l'autre arrive, ISAAP : Portes ouvertes
- p. 7  Vie de l'Association :
- Adhérents d'HA17 : Ils nous ont rejoints : Pâtisserie Beurly, EIMM
  - En bref : Rentrée ISAAP XI, A propos de HA17, Internet et HA17
  - A Noter : La session « Gestion des déchets dans les PME PMI »
- p. 8  Agenda
- Vos prochains rendez-vous.



Institut Supérieur des Achats  
et des Approvisionnements



Chambre de Commerce et d'Industrie de Rochefort et de Saintonge.

"DES HOMMES D'ENTREPRISE"



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

L'Association HA17 continue l'organisation de ses soirées ou ateliers thématiques, autour de sujets porteurs dans l'intérêt général 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.



### « Quelles solutions dans le traitement des déchets ? » Soirée du 13 février 2007

Pour aborder ce sujet, A.Aranha, conseillère CCI environnement sécurité, parlera des différents types de déchets (traitement, gestion, valorisation) et des obligations législatives de l'entreprise et VEOLIA PROPLETE, des différentes filières de traitement et de valorisation des déchets en Poitou-Charentes.

Ecofrance et Prévost Industrie diront leur expérience en matière de gestion partagée des déchets, avec leur fournisseur.

#### A.Aranha :

Les déchets banals des entreprises en France : 50 Mt. dont : 62 % bois, 16 % mélange, 11 % papier carton, 9 % métaux, 2 % autres. Les déchets dangereux en France : 18 Mt dont 10 Mt d'effluents à traiter et 2 Mt de déchets toxiques. Montant des dépenses des entreprises pour la gestion des déchets : 7,9 Mds € en 2004.

Tendances : Années 1990 : + 9,4% par an des dépenses et depuis 2000, + 2,4 % par an.

Les leviers de l'économie : Optimisation de la gestion des déchets par la recherche de filières de valorisation.

Baisse de la redevance à l'Agence de l'eau (diminution de la pollution, du captage et des coûts directs et indirects consécutifs à une pollution).

La réglementation en matière de déchets s'applique aux agriculteurs, industriels, commerçants et artisans, particuliers, l'Etat.

Comment s'applique la législation ?

Engagements internationaux, législation Communautaire, directives européennes.

Législation Nationale : lois, décrets, arrêtés, circulaires d'où le Code de l'Environnement. Texte principal en matière de déchets: Loi du 15 juillet 1975. Objectifs de la réglementation : Interdire ou limiter, prévenir, inciter.

Objectifs spécifiques concernant la législation déchets :

L 541-1 : Prévenir ou réduire la production et la nocivité des déchets, organiser leur transport, les valoriser par réemploi, recyclage.

L 124-1 : Assurer l'information du public sur les effets pour l'environnement et la santé publique des opérations de production et d'élimination des déchets.

Définition : Est un déchet, « tout résidu d'un processus de production, de transformation ou d'utilisation, toute substance, matériau, produit ou tout bien abandonné ou que son détenteur destine à l'abandon » (Art L 541-1-II).

Les 3 grandes familles de déchets :

Déchets inertes : déchets minéraux non susceptibles d'évolution physico-chimique (gravats, tuile, carrelage, sable, béton...), déchets banals : non dangereux mais évolutifs (métaux, plastiques, plâtre, carton, bois ...), déchets dangereux : contenant des éléments toxiques (peinture, vernis, colle, solvant, enduit, bois traité...).  
Élimination des déchets dangereux : le bordereau de suivi des déchets est obligatoire (Cerfa n° 12571\*1).

Quelques bonnes pratiques : Concernant les déchets dangereux, avoir toutes les fiches de données de sécurité, sensibiliser le personnel aux dangers sur leur santé, sur l'environnement, prévoir et tester l'efficacité des actions à mener en situation d'urgence, respecter les règles de stockage, et de manière générale, produire moins, favoriser le réemploi, le recyclage, la valorisation énergétique, compostage, trier les déchets banals, dangereux, les regrouper, faciliter le tri pour les employés, assurer un suivi, connaître les filières de traitement.

L'acheteur et les déchets: Identifier les besoins réels de l'entreprise, connaître les obligations réglementaires et les responsabilités encourues par le chef d'entreprise et la personne morale en matière de déchets, vérifier la conformité du prestataire à ses obligations légales et réglementaires, exiger un devis limpide, définir des critères d'évaluation du prestataire en fonction des attentes prioritaires, lui faire connaître son évaluation.

**VEOLIA PROPLETE : D.Bidouard et M.Gamaury : 252 000 personnes, CA de 25 Mds € avec : l'eau, la propreté, l'énergie, le transport.**

Située à Saint-Jean-d'Angély. De la collecte au traitement et à la valorisation :

Onyx Poitou-Charentes : 193 salariés, 30 véhicules de collecte, 11 sites.

Déchet collectés / traités : Ultimes : 40 000 t. Ferrailles : 21 000 t. Cartons / Papiers : 13 000 t. Végétaux : 10 000 t. Bois : 22 000 t. Plastiques : 1 000 t.

Faire du déchet une ressource :

Écologique : Toute activité humaine produit des déchets et a un impact sur l'environnement,

Réglementaire : La gestion des déchets est régie par un dispositif législatif clair. Le non respect de la Loi peut engendrer des sanctions,

Economique : Une mauvaise gestion des déchets génère des surcoûts.

Le contexte réglementaire :

La politique en matière de déchets (Lois des 15 juillet 1975 et 13 juillet 1992) : Prévenir ou réduire la production et la nocivité des déchets, limiter les distances de transport, favoriser le recyclage, limiter le stockage aux seuls déchets ultimes.

La loi du 13 juillet 1994 concerne les déchets d'emballages dont les détenteurs ne sont pas les ménages et produisent un volume hebdomadaire supérieur à 1 100 l. interdit le stockage et impose la valorisation par recyclage ou incinération avec récupération d'énergie, oblige le détenteur à procéder à un tri à la source.

Les filières de traitement des déchets:

Selon l'origine : déchets des ménages, déchets des entreprises,

Selon la nature : Inerte, banal, dangereux (décret n°2002-540 du 18 avril 2002).

Témoignages :

F.Harel, ECOFRANCE : CA 23 M€, 120 personnes. Fabricant de films industriels et sacs publicitaires :

10 000 t. de Polyéthylène achetées, 1 000 t. de déchets plastiques, 130 t. de DIB, 40 000 l de solvants usagés.

Gestion des déchets bois (Palettes) :

Problème : Il fallait éliminer les surcoûts engendrés par les déchets, valoriser les palettes cassées, optimiser les rotations des bennes, et valoriser les déchets solvants.

Éliminer les surcoûts : Les achats palettes, cartons d'emballage jusqu'à la décision de modifier le système : 500 000 emballages soit environ 1 900 palettes bois à gérer pour 10 formats.

Pas de valorisation intéressante, une



## Les coulisses d'un Hyper : Carrefour La Rochelle-Beaulieu Soirée du Jeudi 10 mai 2007



gestion chaotique des palettes vides, entreposage extérieur non adapté, surcoût de manutention, risque d'accident. Les solutions : Deux formats uniques et non plus 10, enlèvement chaque jeudi par le fournisseur, réduction des temps de manutention, optimisation de l'espace de stockage en atelier, enfin, le traitement du déchet est partagé avec le fournisseur.

Objectif atteint par la réduction du nombre de rotation d'un tiers sur 2007 par l'optimisation du poids d'enlèvement des bennes, en écartant les déchets qui prennent du volume et en stockant à part les déchets métalliques valorisables.

Il a été procédé de même pour la valorisation des déchets solvants :

Renégociation du coût d'enlèvement et de traitements des 40 000 l/an des solvants usagés. Mise en place d'un container avec pompe dans local machine à laver, distillation de 3500 litres de solvants réinjectés en production.

N.Ribaudo de Prévost Industries et quelques chiffres :

650 personnes, 7 sites, CA de 130 M€, 3 forces commerciales, achats 70M€, 65 000 t. d'acier achetées.

Traitement des déchets : Benne sur place, bois mélaminés, volume moyen de 1 400 t/an.

Contrat initial : Un seul interlocuteur, tarification comprenant logistique et traitement.

Situation intermédiaire, contrat tripartite, partenaire initial pour la logistique, fournisseur de mélaminés pour le traitement (gain puisque opération gratuite).

Les différents intervenants sont chaleureusement remerciés au nom de notre Association.

CR complet de cette soirée (CR n° 2007/14) avec le coupon de la page 8.

Eric Broussier, directeur de Carrefour recevait HA17 pour une soirée thématique qui prévoyait, la visite du magasin au-delà de la vision habituelle des rayons que l'on connaît comme utilisateur, de parler des grands principes d'organisation, d'échanger sur les méthodes d'achats /appro pour des produits variés tels que conserves, biscuits, charcuterie, boucherie, bazar, textile ou électroménager.

### Carrefour Baulieu ?



Un magasin franchisé appartenant à Coop Atlantique qui a pris en 1998, après la franchise Mammouth, celle de Carrefour pour ses 7 hypermarchés.

Le groupe paye une redevance à Carrefour tout en restant en totale autonomie sur la gestion des magasins, il a obligation d'appliquer à la lettre les concepts et respecter la politique commerciale de Carrefour qui en contrepartie met à disposition tous les développements de leur concept, la stratégie commerciale, les achats du non alimentaire avec passage direct des commandes des 7 hypers à Carrefour sans passer par la centrale ou les entrepôts de Coop de Saintes, tous les achats de l'épicerie, de la parfumerie, de la droguerie, du liquide, des produits frais non transformés qui sont commandés par les hypers à Saintes (intervention très forte du service achat : référencement, contrôle des ristournes...).

Seuls les achats produits frais trans-

formés ne dépendent pas du référencement Carrefour mais des achats de Saintes (sauf le poisson acheté au port de La Rochelle).

### Coop. Atlantique ?

Créée en 1881, est sur 12 départements dans le Sud Ouest, 4 200 employés, 7 Carrefour, 40 Champion, 14 Ecofrais, 186 magasins Coop dont 53 avec chingage, 10 cafétérias Toquenelle, 7 ED, 55 "1000 frais".

Société Coopérative au service de l'homme et non l'homme au service de l'économie. C'est l'économie sociale, 38500 actionnaires (1 homme = 1 voix)

Plus de 1 Md€ de CA.

### Quelques chiffres sur le magasin ?

Le Centre commercial créé en 1970 comprend 50 boutiques sur 9 000 m<sup>2</sup> et 2500 places de parking, 2500000 passages caisses par an avec plus de 11000 personnes le samedi, 400 employés dont 12 cadres et 40 agents de maîtrise.

En saison : 550 employés, plus de 100 Ms€ de CA (c'est la plus grosse unité), 400 à 600 palettes livrées en moyenne par jour : très grosse organisation puisque 95 % de ces palettes doivent être en rayon avant le lendemain 9 h.

E. Broussier répond à de nombreuses questions, les sujets étant d'ordre professionnel, la réunion ayant pour but de faire partager les différentes expériences d'acheteur mais aussi à celles que peuvent se poser des consommateurs clients de Carrefour :

La publicité "catalogues" est faite par quinzaine, par enseigne, et le coût est d'environ 5 000 € pour 160 000 exemplaires diffusés,

Le réapprovisionnement du rayon domestique (textile) se fait sur le principe d'un produit sorti réapprovisionné et adapté à la saison,

Les achats de produits non alimentaires se font par la centrale Carrefour, pour les produits saisonniers les commandes sont faites un an auparavant et les produits permanents (visserie, les sacs poubelles) sont réapprovisionnés sur proposition de commande,

La couverture de stock va de 2 jours pour l'épicerie à 40/60 jours pour le non alimentaire.

E. Broussier nous invite ensuite à partager le pot de l'amitié autour d'un buffet préparé à base de produits locaux de très belle facture et ce moment permet à chacun d'échanger sur notre métier par expériences interposées.

Il est remercié par G. Harry pour la qualité de son accueil, de son exposé et pour la franchise des réponses aux questions « indiscretes » concernant son magasin.

CR complet de cette soirée (CR n° 2007/15) avec le coupon de la page 8.



## Les acheteurs, acteurs du changement

par Jérôme Greff d'Imago conseil

### L'ACHETEUR : UN HOMME ORCHESTRE,

L'environnement économique très concurrentiel conduit les entreprises à s'interroger sur l'ensemble des dépenses de leur organisation. Une attention de plus en plus grande est portée sur les résultats qui peuvent être générés par une organisation performante des achats.

Nous avons tous pu constater que pour un impact identique sur le résultat de l'entreprise, une augmentation du chiffre d'affaires de 30 % demande aujourd'hui beaucoup plus d'énergie qu'un gain sur achat de 3 %.

Depuis de nombreuses années, les grands groupes industriels ont mis en place des structures achat qui contribuent de façon significative à la création de valeur.

Les PME/PMI tardent à s'organiser. Cette situation est dommageable car les sources de gains sont nombreuses et réalisables par tous.

Pour les achats publics, l'administration va dans ce sens en modifiant le code des marchés publics (janvier 2004) et en s'engageant vers la dématérialisation des échanges (la loi de janvier 2005). Cela marque une forte volonté pour simplifier et rendre plus efficace et plus transparent l'achat public.

### LE MÉTIER ACHAT

L'acheteur reste encore très souvent la personne qui dans l'entreprise négocie pour obtenir une remise, contractualise avec les fournisseurs, relance pour que les produits soient livrés à l'heure, traite les litiges en tous genres.

Ce rôle est important mais largement incomplet. Pour obtenir des gains directs, des gains indirects (coût complet d'acquisition), créer de la valeur, il est nécessaire d'aller plus loin.

Vous êtes invité à vous poser les questions suivantes afin d'identifier le niveau de maîtrise de la fonction achat dans votre entreprise :

Qui connaît les marchés amont (offre, filière technologique, demande...)?

Qui s'assure que les besoins à court terme sont satisfaits au prix du marché et que les fournisseurs pour les besoins à moyen terme sont identifiés ?

Qui globalise et rationalise les besoins ?

Qui propose des évolutions dans les pratiques d'achat ?

Qui pilote la relation avec les fournisseurs afin que les besoins soient satis-

faits dans les meilleures conditions économiques ?

Qui stimule la concurrence et évite les situations de dépendance ?

Qui ?...

Le rôle de l'acheteur, aujourd'hui, comprend deux dimensions fortes orientées vers :

L'externe de l'entreprise pour connaître et maîtriser les marchés amont (filiales métiers, sourcing, benchmark, bonnes pratiques, veille technique et économique...);

L'interne de l'entreprise pour rassembler les informations, identifier les dépenses, faire appliquer les accords et les nouvelles pratiques.

Or actuellement, les responsables achats rencontrent des difficultés, plus peut-être que dans d'autres fonctions de l'entreprise, pour mobiliser les moyens financiers et humains nécessaires pour progresser.

Le rôle traditionnellement affecté à la fonction achat et la mesure des gains sur achats sont certainement à l'origine de ces difficultés.

Après avoir engagé les premières démarches de réduction des coûts (Cost Killing) pour obtenir des gains rapides, il est indispensable d'organiser l'entreprise pour obtenir d'autres gains et maîtriser la relation avec les fournisseurs pour positionner correctement l'entreprise face à ses marchés amont.

### L'ACHETEUR ET LES NTI

Les Nouvelles Technologies de l'Information (NTI) ne changent pas les fondamentaux du métier, mais elles en modifient de façon significative les pratiques.

Il convient donc d'identifier dans l'entreprise où et comment les NTI peuvent améliorer la façon de travailler pour générer des gains.

Les principales applications que l'acheteur peut mettre en œuvre concernent:

La recherche de nouveaux fournisseurs et l'optimisation de ses panels,

L'amélioration de la connaissance des marchés et l'organisation de la veille technique et économique,

La collecte des données internes pour identifier les dépenses et globaliser/standardiser les besoins,

L'optimisation des échanges d'information avec les acteurs internes et avec les fournisseurs,

L'utilisation de catalogues électroniques par les utilisateurs,

Le partage de la gestion des stocks avec les fournisseurs,

La diminution des coûts d'acquisition des produits et services,

L'utilisation des outils d'enchères inversées pour une mise en concurrence des fournisseurs.

Tous ces leviers de progrès et de gains ont toujours existé ; par contre, il y a quelques années, il était impossible de les mettre en œuvre.

L'obtention de gains ne peut se faire qu'en mobilisant les différents services de l'entreprise et les acheteurs ont un rôle à jouer.

Cette dimension du changement est à introduire dans la fiche de description du poste et dans les objectifs annuels des acheteurs. Le rattachement de la fonction, au plus haut niveau de l'entreprise, est un indice de prise en compte de l'importance des achats dans la stratégie de l'entreprise.

Le métier acquiert de la maturité, les formations de qualité sont de plus en plus nombreuses et les jeunes s'intéressent à la fonction.

Investissez dans la fonction achat, professionnalisez les acteurs et les gains seront au rendez-vous !

## HA17 et CAP'HA par Martine SCHEID et René LAMY

### CAP'HA : LE BILAN

Les étudiants de l'ISAAP ont soutenu 18 entreprises dans la mutualisation d'achats de produits et de services.

Objectif de la démarche : Permettre un recentrage sur leur cœur de métier grâce à l'apport d'un savoir-faire spécifique à la fonction Achat et par une consultation collective, pouvoir acheter à un meilleur coût et avec de meilleures conditions.

Il s'agissait de mettre en pratique l'enseignement qui leur est dispensé par l'ISAAP, et les entreprises intéressées étaient du secteur de l'hôtellerie-restauration ainsi qu'un groupe de maisons de retraite.

Rôles et échanges : Les entreprises expriment des besoins, CAP'HA fait son sourcing, rédige ses enquêtes et questionnaires, lance ses appels d'offre auprès des fournisseurs sélectionnés, analyse et négocie et retient celui choisi en final. Un fournisseur 2 est également retenu. Les produits concernés : fourniture de bureau, produits d'entretien, blanchisserie et location de linge, matériel de sécurité, petit mobilier, climatisation.

Chaque famille est encadrée par un tuteur professionnel, et conduite par un groupe de 3 étudiants. Concernant les achats d'investissements (sécurité, petits mobiliers, climatisation) l'étude et l'analyse sont intervenues dans un domaine de conseils avec du sourcing, une sélection et des audits fournisseurs, les projets des entreprises étant en cours de réalisation.

Fin mai 2007, lors de la présentation du bilan de l'étude qui a été commentée par les



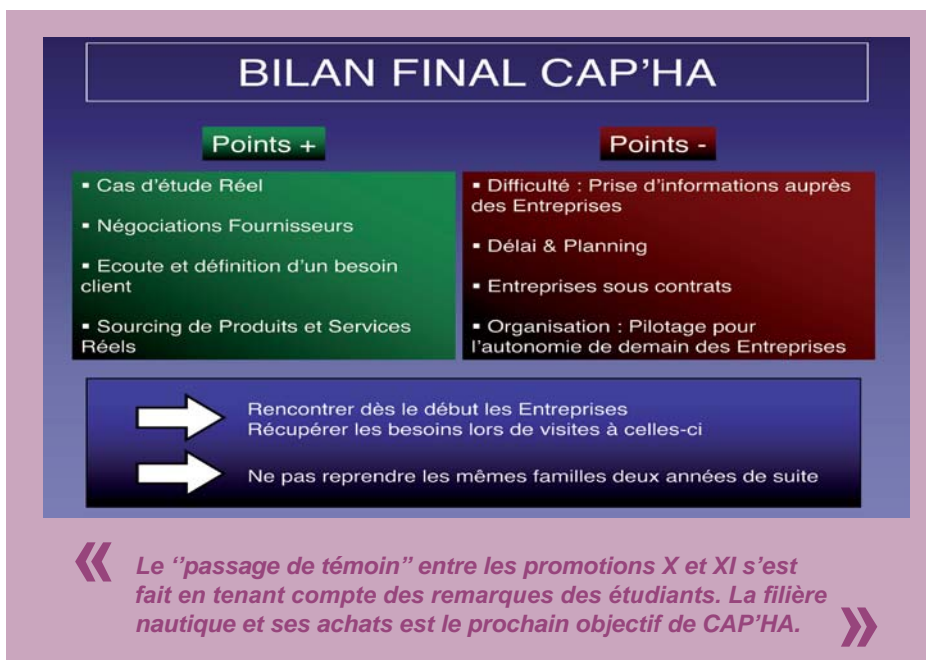
étudiants, dans les locaux de l'ISAAP, un dossier complet a été remis aux entreprises il comportait les analyses qualitatives et quantitatives des 6 Familles d'achats, mais également les tarifs préférentiels négociés pour leur compte par CAP'HA.

Le bilan (voir encadré) illustre bien et exprime les sentiments des étudiants, suite à ce partage d'expériences au travers d'une dynamique de groupe articulée par différents acteurs :

HA17 qui accompagne les étudiants grâce au savoir-faire des membres de son bureau,

L'ISAAP dont la volonté est de mettre des acheteurs professionnels compétents sur le marché du travail,

Les entreprises, dynamiques, qui ont intégré l'importance de la fonction Achat, La CCI-RS dont la priorité est le soutien au développement économique d'un bassin géographique.







## Cycle Métier Acheteur Un parcours souple pour se former aux techniques d'achat

Fabrice Dussutour occupe la fonction de dirigeant de proximité du pôle achat de l'EIMM-SNCF à Saintes. Il a suivi le Cycle Métier Acheteur, développé par l'ISAAP en 2007 pour répondre aux besoins de professionnalisation des collaborateurs. Ce dispositif se présente sous la forme d'un parcours en 5 modules courts, de 1 à 3 jours, étalés sur 8 mois. Ce cycle permet aux collaborateurs de PME et PMI de se former de manière opérationnelle aux principales techniques d'achat.

### Explication de Fabrice Dussutour

Quelle est l'activité du service achat de l'Etablissement Industriel de Maintenance du Matériel (EIMM) ?

Je suis le dirigeant de proximité du pôle achats de l'EIMM de Saintes, pôle composé d'un Responsable Achats Site et de 4,5 acheteurs : un acheteur de confections (essentiellement du mécano-soudé), un acheteur de pièces électriques, informatiques, formation, travaux, un acheteur d'article contrat-cadre, fourniture et matériel de bureau, visserie, petit outillage, produits chimiques, un ache-

teur de pièces mécaniques, hydraulique, pneumatique, gros outillage, achats de proximité, un acheteur vêtements de travail, équipement de protection individuel. Pour quelles raisons vous êtes-vous inscrit à la formation « cycle métier acheteur » de l'ISAAP ?

J'ai rejoint le poste d'acheteur, après dix ans passés à l'EIMM sur différents postes : production, études, management, etc... L'entreprise mise sur des acheteurs essentiellement techniciens. Ils ont pour mission de réduire le nombre de fournisseurs, d'établir un panel fournisseurs cohérent, et d'augmentation le taux d'économie. Pour atteindre ces objectifs, j'avais besoin d'améliorer mes techniques d'achat.

Pourquoi avoir choisi l'ISAAP de Rochefort ?

Avec l'ISAAP, nous avons pu créer un parcours adapté à nos attentes, permettant de rencontrer d'autres entreprises, ainsi que des intervenants provenant de différents horizons.

Que vous a apporté la formation ?

Cette formation m'a permis d'acquérir les outils du métier d'acheteur, de créer un

mini-réseau avec les différentes personnes rencontrées pendant le parcours, de participer à des rencontres d'HA17. Les différents intervenants ont une grande expérience de l'achat et se sont toujours mis à notre portée. Ils nous ont notamment permis de réaliser un autodiagnostic des achats de l'EIMM.

Quels sont vos projets ?

Je poursuis ma formation avec différents modules supplémentaires de l'ISAAP (négociation, gestion de production, audits fournisseurs...). Je verrai les propositions qui pourraient m'être faites dans l'entreprise.



## ISAAP Une promo s'en va, l'autre arrive

Le parcours des 17 étudiants 2006/2007 s'est achevé le 12 octobre dernier, avec les soutenances des missions de stage. Ces stages se sont déroulés, cette année encore, dans des secteurs très variés : équipementier automobile, ferroviaire, savonnerie, hôpital, SNCF, nautisme, agroalimentaire... Tous les étudiants ont obtenu leur diplôme, dont 3 avec la mention « Bien », soit une moyenne générale supérieure ou égale à 15/20.

La remise des diplômes a eu lieu le 12 octobre après-midi pendant le forum HA17. A cette occasion, le 1er diplôme ISAAP obtenu par VAE (voir lettre HA17 précédente) a été remis à Christophe Fortin.

### Après l'ISAAP

6 étudiants de la promo 2006/2007 ont déjà un poste : Emmanuel Kaguruka a rejoint son pays, le Burundi, où il a retrouvé son poste de responsable de l'édition des ouvrages scolaires, au sein du ministère de l'éducation. Guilaine Kolb, Olivier Sellier et Coralie Véliot vont continuer dans les entreprises qui les ont accueillies en stage, respectivement Alstom et Faiveley. Sophie Favre va rejoindre dans quelques semaines une entité Valéo au Maroc, sous statut VIE, pour y exercer son métier d'acheteur. Sylvie

Bousseau, quant à elle, s'est vu proposer un poste d'acheteur dans son entreprise d'origine, IRM. Les autres diplômés, en recherche active, ont des pistes qui devraient rapidement aboutir, le nombre d'offres d'emploi étant toujours important durant ces derniers mois.

La promotion 2007/2008 qui a fait sa rentrée le 18 septembre dernier compte 14 personnes. A noter qu'une des personnes inscrites, salariée d'une entreprise de La Rochelle, suit un parcours

personnalisé associé à une démarche de VAE.

Cette promotion compte 8 hommes et 6 femmes. 9 des étudiants sont domiciliés en Charente-Maritime ; le plus éloigné vient d'Alsace. 8 personnes ont déjà une expérience professionnelle, les 6 autres étant en poursuite d'études.

### A noter

#### Portes ouvertes de l'ISAAP

Le Samedi 1er Mars de 14h00 à 17h00, l'ISAAP ouvrira ces portes au grand public. Au programme, découverte des installations et des moyens pédagogiques, rencontre et échanges avec l'équipe pédagogique et des acheteurs pour découvrir la fonction achat et approvisionnement.

#### Catalogue 2008 des formations continues:

L'isaap propose aux entreprises du Poitou Charentes de nouveaux séminaires de perfectionnement pour 2008.

Parmi les 32 sessions proposées, quelques thèmes à retenir de Janvier à Mai 2008.

Le cycle métier Acheteur, L'autodiagnostic des achats et des approvisionnements, La pratique des outils de l'achat, Le suivi de la performance des fournisseurs. Contacts : Laurent Bernazeau tél : 06 77 04 54 17 ou Mel : l.bernazeau@rochefort.cci.fr



## Ils nous ont rejoints ! Ils nous ont rejoints !

### PÂTISSERIE BEURLAY

Président : Martineau Michel  
1 route de saintes  
17250-BEURLAY  
Tél : 05.46.95.62.15  
Fax : 05.46.95.05.94  
<http://www.patisseriebeurlay.fr>  
Courriel : [patisseriebeurlay@wanadoo.fr](mailto:patisseriebeurlay@wanadoo.fr)



Créée en 1848 par la famille Barraud de Beurlay (17), l'entreprise, après quatre générations successives, est reprise le 7 décembre 2004 par Michel MARTINEAU. Elle compte à ce jour 28 salariés pour un CA de 2,7 M €.

Bénéficiant depuis de nombreuses années d'une forte notoriété régionale avec la fameuse et délicieuse galette charentaise de Beurlay, la société entend désormais se développer au-delà de la région Poitou-Charentes.

Pour accéder à de nouveaux marchés tant nationaux qu'internationaux, une gamme de produits crus et cuits surgelés vient d'être lancée sans oublier la prochaine production d'un biscuit chocolat qui a obtenu le 3ème prix de l'innovation au SIAL 2006.

Si des technologies d'avant-garde doivent être utilisées dans notre industrie pour la fabrication de ce produit, il n'en est pas moins vrai que ce développement stratégique engendre un plan de financement ambitieux, le passage à la norme ISO 22000 et la mise en place d'un nouveau dispositif pour les achats et approvisionnements.

Odile Guérin, après avoir effectué un premier stage de formation à Saintes, est accompagnée dans sa fonction importante par MM. Harry et Lamy, soutien indispensable et déjà bénéfique.

### EIMM DE SAINTES

Tél : 05 46 98 95 18  
Directeur d'établissement : Deschamps Philippe  
Responsable Achat site : Norbert Flores



L'EIMM de SAINTES appartient au Domaine Matériel de la SNCF, son activité sur ce site à débuté en 1877, situé à près de la gare, sur une superficie de 14 hectares et assure, avec ses 430 agents, les missions suivantes :

La révision générale, la modification et la modernisation de matériels ferroviaires dont il a la charge (2800 véhicules). Il a également la responsabilité de l'élaboration des règles de maintenances, des études techniques et de la gestion des approvisionnements de ces matériels.

Depuis quelques années, la charge de travail principale est de la modernisation des véhicules qui circulent pour le Train Express Régional (TER) dans la plupart des régions de France. Depuis 2003, un nouvel atelier a été créé pour assurer la maintenance de proximité des TER de Poitou-Charentes.

En Octobre 2006, L'EIMM a obtenu la triple certification par l'AFAQ, renouvellement de l'ISO 9001, 1er niveau de l'ISO 14001 environnement et l'ISO 18001 pour la sécurité du personnel.

### En bref

#### RENTRÉE ISAAP PROMOTION 2007/2008

Pour la 11<sup>e</sup> année, le 18 septembre, HA17 participait à la rentrée des étudiants de la promotion 2007/2008 ayant décidé de se lancer dans l'aventure d'une Formation aux achats et aux approvisionnements, et ce, pour une durée de 13 mois !  
Souhaitons leur, du courage et... du courage !

### A PROPOS D'HA17

L'association HA17 organisera à la CCI-RS, le 27 février 2008 une assemblée générale au cours de laquelle seront présentés les résultats des 3 années écoulées passées sous la présidence de G.Harry. Il est également prévu de pourvoir au remplacement des membres du Bureau, qui, en place depuis plusieurs années, souhaitent laisser de nouvelles « forces vives » mener à bien les tâches que notre association s'est fixées depuis maintenant plus de 10 ans. Vous êtes les bienvenus !

### HA17 ET INTERNET

HA17 doit pouvoir être un interlocuteur, voire un outil ou une aide pour les entreprises adhérentes. Afin d'exister au-delà des limites de son bureau, HA17 a la volonté d'être présente sur Internet. L'étude en cours proposera un nouveau site inspiré de l'initial perdu depuis quelques années dans les fils de la Toile. Une première proposition graphique et structurelle a été présentée aux membres du Bureau le 19/12/2007.

### A Noter :

La session « Autodiagnostic Gestion des déchets dans les PME PMI » aura lieu les 12 mai et 12 juin 2008 à Cognac.

### SIST

Après la première édition (à Niort), le Salon inversé de la sous-traitance industrielle se tiendra du 18 au 20 mars 2008 au parc de la Beaujoire à Nantes dans le cadre du Salon de l'industrie et de la sous-traitance du grand ouest.

Les acheteurs des plus importants donneurs d'ordre de 6 régions de la côte atlantique et du Limousin sont attendus.

Pour les fournisseurs et les prestataires de services, ce salon offre la possibilité d'entrevues, de suivre l'actualité des achats et de la sous-traitance en participant à des ateliers thématiques.

Contact B.Mallet (tél 05 46 84 11 84)

## Nos prochains rendez-vous

**Soirée "visite d'entreprise"**  
 Visite des ateliers de fabrication et présentation d'ALSTOM et du Département Achat  
 Le 14 novembre 2007 à 17h30-ALSTOM à Aytré

**Soirée thématique**  
 Thème : "Le marché automobile privé et professionnel, évolution de la fiscalité, la location sur le marché  
 Intervention de ALD de Bordeaux.  
 Le 27 février 2008-18h-CCI-RS

**ANNULÉE**  
 Remplacée par l'Assemblée Générale



**Soirée "Visite d'entreprise"**  
 Thème « la filière nautique » Visite du chantier naval CIM et PHILEAS à Rochefort (Informations ultérieurement).  
 Le 23 avril 2008 à 17h30-Rochefort

## Le Bureau d'HA17

Grace à nos "Soirées thématiques", nous enregistrons de nouvelles adhésions. Certains nous rejoignent au Bureau pour participer à la vie de l'Association et de nouvelles commissions ont vu le jour...

<b>Gérard HARRY</b> Président COOP Atlantique Commission Projet ISAAP Commission Communication	<b>René LAMY</b> Vice-Président Secrétaire général Commission Communication	<b>Cécile COUHET</b> Secrétaire-Permanent HA17 CCI-RS
<b>Jérôme GREFF</b> Membre IMAGO CONSEIL Commission Projet CAP'HA	<b>Pierre-Yves LAVAUD</b> Trésorier ALSTOM Transport Commissions Projet CAP'HA et Soirées Thématiques	<b>Didier BASSETTO</b> Trésorier Adjoint Commission Internet
<b>Laurent BERNAZEAU</b> Membre CCI-RS Commission Soirées Thématiques	<b>Martine SCHEID</b> Membre BLANC-JAUNE Commissions CAP'HA et Communication	<b>Rémy GRANIER</b> Membre BRUNET GROUPE Commission Soirées Thématiques
<b>Thomas RUBY</b> Membre HARMONY YATCHS Commission Internet	<b>Nicolas RIBAUDDO</b> Membre PREVOST INDUSTRIES Commission Soirées Thématiques	<b>Patricia DELES</b> Membre Directrice Formation CCI-RS Commission Projet CAP'HA
<b>Frédéric HAREL</b> Membre ECO France Commission Soirées Thématiques	<b>Christophe RICHARD</b> Membre SOROMETAL Commission Projet CAP'HA	<b>Membres ISAAPiens</b> Laetitia FOUQUET Secrétaire générale Adjoint Isabelle GROS Pascal MOREAU Julien COURSAUT



La Corderie Royale, siège de l'association HA 17

Pour recevoir la documentation qui vous intéresse, retournez ce coupon-réponse à :

**HA 17 • Corderie Royale • BP 20129  
 17306 Rochefort Cedex**

Prénom

Nom

Société

Adresse

Tél.

Fax

**Je désire recevoir les documents suivants :**

CR N° 2007/14  
 Quelles solutions dans le traitement des déchets ?

CR N° 2007/15  
 Les coulisses d'un Hyper : Carrefour La Rochelle-Beaulieu?

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 : René Lamy  
 Crédit photos : R. Lamy  
 ISSN : en cours  
 Dépôt légal : septembre 2006  
 Maquette : CCIRS - service communication  
 Impression : imprimerie Rochelaise