



RESSORTS PRODUITS INDUSTRIELS
70 RUE GEORGES SEGHERS
B.P. 17 59392 WATTRELOS CEDEX
France
TEL 03 20 65 98 07
FAX 03 20 65 98 10
<http://www.rpi-cie.com/>
EMAIL evandenbergue@rpi-cie.com
Eric VANDENBERGUE

Wattrelos le 25/03/08,

Madame, Monsieur,

Lors des plusieurs années de collaboration avec Madame Françoise Bruyère dans le cadre des échanges entre les sociétés RPI et Franciaflex. Madame Bruyère a été mon interlocutrice principale en tant qu'acheteuse pour la fourniture des articles que nous fabriquons : Les ressorts et pièces de formes métalliques.

Elle est à l'origine de la mise en place de nos produits chez Franciaflex, les ressorts sont des produits très complexes représentant des risques techniques importants pour les stores. Lors de nos échanges, elle a su très clairement définir le cahier des charges et mettre en évidence les points qui nécessitaient une sécurisation.

Elle a aussi explicitement déterminé les objectifs économiques et de prestations permettant ainsi la transition entre l'ancien fournisseur et RPI dans d'excellentes conditions.

Elle a fait preuve de grandes qualités relationnelles impliquant tous les services : bureau d'études, services approvisionnements et production.

Madame Bruyère est d'un enthousiasme communicatif, elle est claire, concise et s'assure toujours que les informations sont bien comprises. Ces différentes qualités font d'elle une interlocutrice privilégiée qui rend aisé l'implication d'un fournisseur.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur l'expression de mes sentiments distingués.

E.Vandenbergue.
Directeur Commercial



Z.A. de BRAUX
F 08120 BOGNY sur MEUSE
Tél. 03 24 53 61 61
Fax. 03 24 53 61 60
<http://www.blaise-sa.fr/>



CERTIFICAT

Je soussigné Jacques BOSSU, cadre commercial, responsable du développement commercial de la zone France Sud (33 départements) pour la société BLAISE SA, localisée dans les Ardennes, confirme ce qui suit :

En 2006 et 2007, j'ai eu à négocier avec Mme Françoise BRUYERE (FRANCIAFLEX) la mise en place d'un contrat annuel de fourniture d'un certain nombre de pièce métalliques. Ceci a nécessité de la part de Mme BRUYERE :

1/ de définir le cahier des charges et de faire valider les plans et les tolérances de fabrication de certaines pièces dont le process de fabrication devait être modifié. En effet, pour tenir des objectifs de coût mis en place par le Service Achats de FRANCIAFLEX, la société BLAISE est passée de pièces découpées par usinage à une solution de découpe par outil de presse. Cette modification de process a permis de réduire le coût de ces pièces de presque 30%. Il a fallu par contre, convaincre les services Etudes et Développement d'accepter des tolérances plus larges et de valider par des essais avec pièces prototypes.

2/ de rédiger un appel d'offres global pour l'ensemble des pièces concernées par le contrat annuel (10 références – 253 000 pièces)

3/ d'analyser l'offre technique et commerciale faite par la société BLAISE, et la comparer à celles des autres fournisseurs en lisse pour le contrat. L'analyse se faisant non seulement sur les prix, mais également sur le respect des délais et sur les procédures qualité mises en place dans l'entreprise.

4/ de comparer également les moyens techniques et de production mis en œuvre par chaque société pour gérer ce contrat, ainsi que les possibilités de développement futur.

5/ de rédiger le contrat annuel complet et de suivre sa bonne exécution pendant les années 2006 & 2007.

Fait à Thodure le 24 Mars 2008.

-----Message d'origine-----

De : Jardin, Michael [mailto:michael.jardin@smurfitkappa.fr]

Envoyé : mercredi 26 mars 2008 08:20

À : Francoise.Bruyere@franciaflex.com

Objet : Départ

Bonjour Madame,

Nous apprenons votre départ de la société Franciaflex et nous vous souhaitant réussite dans vos projets personnels et professionnels.

C'est avec beaucoup de peine que nous mettons ainsi fin à ces années de collaboration dans vos fonctions d'acheteur. Nous tenions à vous rappeler les qualités dont vous laissiez transparaître :

- La sélection et choix des différents fournisseurs pouvant fournir au groupe les produits et services dont il avait besoin au meilleur coût / qualité.
- Assurer l'ensemble des opérations du processus achats : consultation, négociation, attribution des contrats.
- Collaboration de partenariat étroitement avec notre site.
- Connaît la caractéristique des produits achetés : technique de fabrication, matériaux utilisés, évolution des technologies.
- Sait négocier, être persuasive, rigoureuse, avoir un bon sens relationnel et se tient informé de l'évolution du marché.

C'est pourquoi nous pensons que l'animation d'une équipe, former des acheteurs juniors, ne doivent en aucun cas vous poser problème.

Nous vous renouvelons tous nos vœux de réussite dans votre nouvelle vie

Cordialement.

Michaël JARDIN

Smurfit Kappa France

Dore Emballage

Resp. Ressources Humaines

Tel : 33(0)4 73 95 37 29 (LD)

Fax : 33(0)4 73 95 26 30

E-mail : michael.jardin@smurfitkappa.fr

Pensez à consulter notre site internet au : www.dore-emballage.com



Avant d'imprimer, pensons à l'environnement

This email and any files transmitted with it may be confidential and intended solely for the use of the individual or entity to which they are addressed. If you have received this email in error please notify the sender.



Je soussigné Gillis Van Ranst, Directeur Commercial Export de chez Copaco en Belgique tisseur de screen, tissu technique.

Reconnaît toutes les qualités de Mme. Françoise BRUYERE dans nos relations commerciales d'acheteur et fournisseur..

Nous avons pu, grâce à ses compétences, avancer dans le dossier de notre client défendant les intérêts de chacun.

Elle a ainsi mis en place un cahier des charges sur :

Volumes, relations clients fournisseurs, délais, approvisionnements, production, qualités, appel d'offres, avenir du marché Français, amélioration des meilleurs conditions de développement inter entreprise etc....

Ainsi, grâce à l'expérience, l'honnêteté et la dextérité de Mme Françoise BRUYERE, nous avons fait un grand pas en avant, nous avons pu communiquer et faire avancer notre client et notre société Copaco.

Pour nous, c'était une excellente acheteuse et nous garderons un très bon souvenir.

Je tiens à vous remercier personnellement pour la bonne relation et je vous souhaite tout le succès !!!

meilleures salutations,

Gillis Van Ranst

RIJKSWEG 125
8531 BAVIKHOVE
BELGIUM
tel: +32-56-35.35.33
fax: +32-56-35.80.48

<http://www.copaco.be/pages/fr/>



FREDERIQUE HERARD

SMURFIT KAPPA OFFSET PACKAGING FRANCE

Port : 06 22 02 83 40

Mail : frederique.herard@smurfitkappa.fr

<http://www.smurfitkappa.fr/>

Le 21 mars 2008

Vous trouverez ci dessous quelques exemples sur les relations professionnelles entretenues avec Françoise BRUYERE de la STE FRANCIAFLEX dans le cadre de mon poste de Directrice Commerciale Spécialités pour SMURFIT KAPPA SUD OUEST .

Je recevais de MME BRUYERE les appels d'offres dont nous validions ensemble les réponses sur le plan technique (compositions du carton, laizes ou formats) ; quantitatif (quantités annuelles et d'approvisionnement).

Mme BRUYERE a réuni tous les éléments pour une étude d'optimisation des formats et compositions d'emballages communs à 2 sites dans le but de réduire les coûts. Elle a ensuite veillé à la validation des nouveaux emballages par les utilisateurs et dans leur définition technique.

Nous avons validé ensemble la modification des pas du carton accordéon qui passait de 1040 à 1100 pour des raisons techniques et de palettisation propre à notre outil de travail.

MME BRUYERE assurait le suivi des réclamations : définition du problème, suivi des solutions apportées.

Vous souhaitant une bonne réception ;

Sincères salutations

F HERARD