

**

BUCHER Vaslin SA cherche, développe, fabrique, et vend, seule ou à travers son réseau de concessionnaires exclusifs, des procédés et des matériels exclusivement destinés à la transformation du raisin en vin prêt à la commercialisation. Son activité est fortement rythmée par la saisonnalité des vendanges entre les hémisphères nord et sud.

La société BUCHER Vaslin SA, engagée dans un processus d'amélioration permanente de ses produits et de ses services associe dans sa démarche l'ensemble de ses fournisseurs, en tant que partenaires dans la gestion de la qualité totale.

Notre souhait est de nous engager avec nos fournisseurs sur un partenariat à long terme. Nous avons pour but d'acquérir les biens et les services nécessaires à l'activité de la société et à la satisfaction de nos Clients, en respectant nos exigences de qualité, et ce, au meilleur coût.

Les achats sont répartis entre notre siège social à Chalonnes sur Loire (49) et notre site de Rivesaltes (66). Cette politique se veut être un reflet de la politique globale de la société, en tenant compte de son envergure et de sa position à l'international. Elle est portée par une organisation qui vise à favoriser l'exploitation des synergies, à mutualiser les projets d'achats, à consolider et à améliorer l'efficacité des processus achats en déployant des outils et des pratiques identiques.

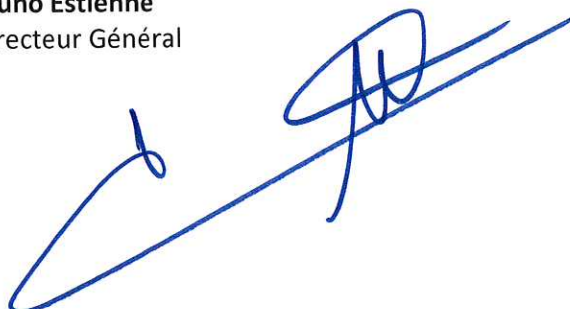
Notre position de leader mondial impose une permanente préoccupation de la qualité des produits, de la sécurisation des approvisionnements dans les délais impartis et de la réduction des coûts d'achats.

Parmi ces enjeux majeurs on peut citer la mise en place et la gestion d'un panel restreint de fournisseurs permettant une activité basée sur une confiance mutuelle durable et un fort engagement réciproque. Cet engagement vise en particulier à privilégier l'intégration des fournisseurs dès la phase de conception, à développer l'assurance qualité produit et process à travers des contrats de partenariat, et à déployer tous les leviers pour diminuer les coûts et préserver ainsi notre compétitivité.

Enfin, devenir partenaire de notre société, c'est contribuer à notre engagement sur la longévité de nos produits, dont la durée de vie s'inscrit aujourd'hui sur le long terme. En résumé, c'est tout simplement participer à notre réussite, nous, à la vôtre.

Chalonnes sur Loire, le 22/01/2016

Bruno Estienne
Directeur Général



Christophe Marc
Responsable Achats

