



Fiche COMMISSION – rev 2 MAI 2010

Biens d'Equipements pour l'INDUSTRIE

TYPE D'ACTION - Action collective

OBJECTIFS ADHERENTS		OBJECTIF TERRITOIRE	
A1 – Développer l'innovation	X	T1- Développer l'emploi	X
A2 – Favoriser l'accès au marché	X	T2-Développer la filière Mécanique	X
A3 – Anticiper les évolutions	X	T3-Devenir un territoire attractif	
A4 – Développement à l'international		T4- Développer les compétences	
A5 –Développer le travail collaboratif	X		

DESCRIPTIF DE LA COMMISSION

Cette commission a pour **OBJECTIF de favoriser le travail en réseau de compétences** pour accéder à des offres plus importantes que celles actuellement accessibles aux entreprises de manière individuelle.

Elle permet à différents corps de métier de se positionner sur la conception et la réalisation d'équipements spéciaux du type machines spéciales, outillages, lignes de production et de pouvoir élargir leur offre.

Corps de métiers concernés par cette action sont les

- bureaux d'étude mécanique
- automaticiens
- mécaniciens
- roboticiens

Exemple : un chaudronnier peut prendre un projet complet grâce à l'apport d'un bureau d'étude et calcul.

Exemple : les entreprises qui sont allées vers des projets complets ont mieux résisté à la crise que celles qui ont proposé un service unique.

FONCTIONNEMENT

La commission se réunit selon ses propres besoins sous l'impulsion du responsable de la commission. Elle peut, le cas échéant, donner naissance à des sous-groupes selon les besoins et opportunités du marché. Les sous-groupes doivent être animés par un leader identifié, adhérent de l'association.

Chaque participant signe le règlement intérieur et s'engage à respecter les règles de bonnes conduites et de confidentialité.

La commission est animée par une entreprise adhérente qui s'appuie sur un permanent de l'association.



Le permanent et/ou le responsable de la commission rapporte les projets au Bureau et au Conseil d'Administration et assure ainsi le lien entre les différentes commissions et la cohérence de l'ensemble des actions menées au sein de l'association.

METHODOLOGIE

Sur la base d'échanges de connaissances et de bonnes pratiques il est proposé la méthodologie suivante.

En réflexion préliminaire :

- Exigences du travail en groupe : obligation de résultat, implication, partage des risques, etc.
- Sur quels marchés veut-on aller ?
- Quelle est la taille des marchés que l'on veut traiter ?
- Quels cadres juridiques sont appropriés aux marchés visés ?
- Sur certains marchés quelles sont les clés d'entrée ?

Réponse commune à un appel d'offre :

- Lecture et interprétation d'un cahier des charges.
- Répartition du temps homme de réponse à l'offre.
- Rédaction d'une offre complète et gestion des ses évolutions.
- Outils de conduite de projets.
- Maîtrise des étapes d'une conception.
- Coordination des corps de métier.

Une action commerciale à l'international :

- Choix des marchés et des pays
- Constitution de groupes.
- Démarche commerciale : recherche de partenaires, agents commerciaux, création d'agences, mutualisation des moyens.
- Recherche des aides à l'export.