

Fiche COMMISSION – rev 1 Mai 2010

Solutions Intégrées par l'Ingénierie des Assemblages

TYPE D'ACTION - Action collective

OBJECTIFS ADHERENTS		OBJECTIFS 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	X	T4- Développer les compétences	
A5 –Développer le travail collaboratif			

DESCRIPTIF DE LA COMMISSION

Cette commission a pour **OBJECTIF de Réduire les coûts et de proposer une offre globale en se positionnant comme « apporteur de solutions » et en développant une stratégie « grappe » à l'international.** Elle s'adresse plus particulièrement aux entreprises qui souhaitent participer à une action de type offre globale en complémentarité avec d'autres entreprises.

Deux axes sont proposés dans cette commission :

- ★ Un axe à l'export
- ★ Un axe à l'import

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 (ex : Nucléaire en Chine ; Ensembles mécaniques aux USA, ...). 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 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.

AXE 1 – EXPORT

Commercial pour vendre notre offre :

- ✳ Créer un listing commun intégrant toutes les compétences de cette grappe
- ✳ Créer une communication sur une « grappe » qui apporte et qui se différencie des autres grappes concurrentes
- ✳ Vendre en clientèle et en prospection ce concept de grappe « apporteur de solutions » sous un message unique

Proposer à ces clients cibles deux méthodes de travail possibles :

- ✳ Travailler en contact direct avec chacune des entreprises de cette grappe suscitant l'intérêt du client
- ✳ Travailler avec la société « leader » dans le cas où le client souhaite un seul interlocuteur
- ✳ Participer à des salons

Commercial pour créer des synergies entre entreprises de cette grappe :

- ✳ Créer un listing commun mettant en évidence tous les secteurs d'activités prioritaires des entreprises de cette grappe
- ✳ Détecter des complémentarités entre les entreprises de cette grappe
- ✳ Créer une brochure mettant en évidence les compétences et les objectifs de cette grappe
- ✳ Visiter les clients cibles avec d'autres entreprises de cette grappe

Créer une plateforme collaborative accessible aux entreprises de cette grappe pour :

- ✳ Enregistrer les offres en consultation
- ✳ Renseigner en ligne chacun des postes de ces offres (en fonction des cœurs de métiers)
- ✳ Echanger entre les entreprises de cette grappe sur les niveaux de prix et les délais proposés
- ✳ Valider la remise de ces offres (réunion de validation)
- ✳ Définir le pilote du suivi de ces offres (en fonction du CA réalisable)
- ✳ Créer un moyen de communication interne à la grappe qui permettra de voir vivre les autres participants à la grappe

International pour mutualiser les coûts :

- ✳ Créer des agences légères (un commercial et un back office via un organisme étatique ou bancaire)
- ✳ Déterminer les sociétés intéressées par ces démarches d'internationalisation
- ✳ Déterminer le coût engageable par chacune de ces sociétés intéressées
- ✳ Déterminer les pays cibles et les zones géographiques dans ces pays cibles
- ✳ Déterminer les produits et les services proposés à l'international



AXE 2 - IMPORT

Mener des **actions communes d'achats** pour réduire les coûts d'acquisition :

- ✱ Déterminer les typologies d'achats groupables (produits, volumes, caractéristiques)
- ✱ Accepter de modifier ces spécifications pour créer un effet de volume et atteindre des prix attractifs
- ✱ Créer une cellule légère d'achats (un acheteur avec une plateforme de transmission d'informations aux entreprises concernées de la grappe)
- ✱ Créer ou utiliser une cellule légère d'achats dans certains pays low cost (Chine, Inde)