

# la lettre

LES INFOS DU RÉSEAU

Mai 2013 n°40

## COUP DE CŒUR :

**STREB & WEIL**  
pour les process exigeants

**La société STREB & WEIL, créée en 1946, est installée à Duttlenheim, à proximité de Strasbourg.**

Forte d'un savoir-faire reconnu en mécanique, électricité, électromécanique et mécatronique, l'entreprise propose des prestations de sous-traitances, de la conception à la fabrication d'équipements unitaires, en petites et moyennes séries destinées à des industries exigeantes.

**Les forces de l'entreprise :** prestation complète – réactivité – souci de qualité.

**Le programme PerfoEST** a permis à Streb & Weil de progresser de façon significative dans son objectif de compétitivité industrielle grâce à son soutien dans la mise en place d'outils de Lean Manufacturing. Cette démarche « terrain » a fédéré, autour d'un objectif commun, l'ensemble du personnel.

### Des résultats remarquables

Avec des investissements relativement modérés, des objectifs ambitieux ont facilement été atteints. Exemple : sur le chantier pilote, des gains de l'ordre de 60% pour les temps de réglage machine.

« Là où Streb & Weil ne progressait plus en productivité, précise le président Raoul Weil, le programme PerfoEST nous a sensibilisé à de nouveaux outils et méthodes qui nous ont conduit à impliquer l'ensemble de nos équipes, à améliorer les conditions de travail, à progresser dans la performance globale de l'entreprise. »



[www.strebweil.com](http://www.strebweil.com)

## édito



Georges Lammoglia  
Président

**Nouveau en 2013 :  
Mutualisation des achats**  
dossier pages intérieures



## Que de chemin parcouru en trois ans !

10<sup>ème</sup> et dernier édito de votre serviteur pour cette Lettre d'Information 40: en effet, je quitte mes fonctions de président du Pôle Véhicule du Futur ce mois-ci, après 3 ans d'activité.

### Que de chemin parcouru en trois ans !

Lorsque j'ai pris la présidence, les ressources et les activités de PerfoEST étaient au plus bas : l'équipe se résumait à une seule personne, nous faisons un peu de formation et les programmes tournaient au ralenti.

En trois ans, et grâce à la mobilisation de l'équipe d'animation que je félicite, nous avons :

- augmenté les ressources d'une à six personnes grâce au soutien de PSA et aux nouveaux programmes ;
- imaginé et construit le programme Lean des Bonnes Pratiques Humaines et Industrielles ;
- remis sur les rails le programme Clés De La Performance en Alsace ;
- monté le programme FilAuto en collaboration avec les CCIR d'Alsace et de Franche-Comté ;
- participé activement aux travaux de la Plateforme de la Filière Automobile ;
- fait renaître le service Formation ;
- étoffé l'offre de services avec la Mutualisation des Achats ;
- et fixé le cap pour les 3 ans à venir, dans une feuille de route au service de la filière.

Le bilan de ces trois années est très positif même s'il reste encore beaucoup à faire pour la filière automobile de nos deux régions. Et que l'on ne nous fasse pas croire que cela pourra se faire sans plus de solidarité entre donneurs d'ordre et sous-traitants et un renforcement des PME avec plus de synergies et l'émergence de nouvelles ETI.

### Changer est difficile mais incontournable.

Puisqu'on parle de changement, le mien consistera à me retirer dans le sud de la France pour écrire une nouvelle page de ma vie, moins industrielle.

Bon vent à tous, chers partenaires, industriels et dirigeants de la filière automobile.

Bonne lecture !

### Mutualisation des achats : un puissant levier d'économies pour les entreprises

➔ **Profitez-en dès maintenant !**

#### La démarche

Conformément à notre feuille de route à 3 ans, nous lançons cette année des services de **mutualisation d'achats pour nos adhérents**.

Comment les mettre en place **rapidement**

**sans créer une structure** qui aurait un coût impactant les réductions obtenues,

sans créer un catalogue commun **contraignant**,

sans **s'engager sur un volume**,

sans remettre en cause les **politiques groupes** lorsque les entités locales ne sont pas autonomes ?

Pas simple !

Pour négocier, il faut du volume et pour mettre d'accord 800 entreprises sur des références communes, il faut du temps, énormément ...

Nous avons donc opté pour une approche s'appuyant sur les prestataires d'un gros acheteur local en négociant sur la base d'un apport de volume supplémentaire sans engagement.

**Intérêt pour les entreprises ?**

**De nouveaux gains, bienvenus pour tenir les budgets cette année.**

**Intérêt pour les prestataires ?**

**Des perspectives de CA supplémentaire bienvenu en ce moment de crise.**

#### NOUVEAUTÉ

#### Prévisions de vente automobile

Comme nous l'annoncions en début d'année, le fichier de prévision des volumes de production est disponible : il concerne les véhicules légers de moins de 6 tonnes, produits en Europe. Prévisions des volumes sur 3 ans (2013 à 2015) avec mise à jour tous les 3 mois. Réservé à nos adhérents.



#### L'utilisation

Nous avons décidé de travailler sur 2 domaines en parallèle :

##### Catalogues

**Le premier domaine concerne les achats de type « catalogues »** c'est-à-dire les fournitures standards disponibles sur le marché.

On peut citer les consommables de production, les petits outillages, les équipements de protection sécurité, les consommables bureautique, le matériel informatique, les transports, les hébergements, la restauration, la téléphonie, les énergies, le travail temporaire, les assurances, etc.

Les matières premières n'ont pas été retenues pour le moment car trop liées au business et au process de chacun.

##### Exemple hébergement

Hôtels \*\*\* 98€ (petit-déjeuner et taxe inclus) proche de l'Arc de Triomphe et proche du Palais des Congrès

Pour ce type d'achats, nous négocions avec des prestataires locaux et nous mettons en ligne sur notre site internet dans « l'espace adhérents » des liens vers les catalogues au fur et à mesure de l'avancement de nos négociations.

##### Exemple transports

LLD 508 RXH  
A partir de 600€TTC/mois,  
Maintenance comprise,  
sur 48mois/80 000 km

#### Comment commander ? Très facile !

Il suffit d'accéder à notre site pour ouvrir un catalogue : les produits disponibles s'affichent ainsi que les prix négociés, il ne reste plus qu'à commander en ligne.

En l'absence de catalogue, les coordonnées et les prix négociés sont indiqués - par exemple pour les hôtels/restaurants - il vous suffit de téléphoner en mentionnant que vous êtes adhérent du Pôle Véhicule du Futur/PerfoEST.

Nous vous invitons à faire un bilan de vos dépenses actuelle et à inciter vos équipes à consulter nos catalogues pour comparer et acheter aux meilleurs prix.

Nous sommes très preneurs de vos constatations **pour évaluer les gains**. En effet, nous n'aurons pas d'autres moyens de mesurer les enjeux réels pour nos adhérents. Tous vos retours d'expérience seront traités en totale confidentialité.



#### Prestations multi-services

**Le deuxième domaine concerne les « prestations multi-services »** c'est-à-dire tout ce qui est nécessaire pour faire fonctionner un site industriel sans être directement lié à son activité propre. On peut citer la maintenance des bâtiments, des éclairages, de la ventilation, du chauffage, des portes automatiques, des ponts roulants, des sanitaires, des groupes froids, des ascenseurs, des tours de refroidissement, du réseau d'air comprimé, les prestations de nettoyage, des espaces verts, du déneigement, des vêtements de travail, des contrôles réglementaires mais aussi la collecte des déchets, les engins de manutention, le gardiennage etc.

A terme, un **centre d'appel 24h/24, 365j/an** fera partie intégrante de ce type de prestations.



#### COMMENT FONCTIONNE CETTE PRESTATION ?



Rédaction d'un cahier des charges adapté à votre entreprise.  
3 à 4 réunions



Choix d'un prestataire. Vérification de la conformité de l'offre



Contractualisation directe entre le prestataire et vous ; et adhésion au « Service + » du Pôle

Prestation gratuite en 2013

#### A vos calculs

Faites le bilan de vos dépenses actuelles de prestations extérieures, vous serez probablement surpris du résultat !

Beaucoup de travail en perspective, mais la route est tracée. Ces prestations devraient vous faire réaliser des gains significatifs pour dégager de la marge financière afin de tenir vos budgets 2013 et préparer l'avenir. Les premières négociations sont en cours...

**Contact:** Jean-Luc Jacquot – Directeur Général PerfoEST - [jjl@vehiculedefutur.com](mailto:jjl@vehiculedefutur.com)

À noter que PerfoEST ne prélève aucune commission.

#### Condition de proximité

Les contrats multi-services sont négociés auprès de prestataires locaux afin d'obtenir des synergies avec d'autres contrats. Il faut donc que les sites soient regroupés géographiquement !

#### 10

Les 10 premières contractualisations 2013 sont gratuites car subventionnées par la PFA



#### Les +

- un centre d'appel,
- une expertise d'économie d'énergie sur les installations générales,
- des gains de suivi avec un seul contrat **libérant des ressources pour votre cœur de métier.**



# PerfoEST

Association Pôle Véhicule du Futur®

**Siège social**  
Centre d'affaires Technoland  
15 rue Armand Japy - 25461  
Étupes Cedex

**La Lettre:**  
Bulletin d'information de PerfoEST  
**Directeur de la publication:**  
Georges LAMMOGLIA  
**Rédacteur en chef:**  
Jean-Luc Jacquot  
**Conception, mise en page,**  
**impression:**  
apsideandco

Dépot légal : à parution N° ISSN : 0292 - 0891 • PerfoEST membre fondateur du Pôle de Compétitivité Véhicule du Futur

## COMPÉTENCES

### FORMATION

#### DIVERSITÉ ET SPÉCIFICITÉ : LA FORMATION À LA CARTE

Les besoins en formation varient d'une entreprise à l'autre : nous proposons **des formations inter et intra-entreprises**, spécifiques et adaptées. Dispensées par des experts, les formations apportent une réelle valeur ajoutée qui **contribue à l'amélioration de la compétitivité** des entreprises.

Retrouvez le programme  
2013 sur notre site  
[www.perfoest.com](http://www.perfoest.com)

### BOURSE D'EMPLOIS

Le Pôle Véhicule du Futur met à votre disposition une bourse d'emplois. N'hésitez pas à nous transmettre vos offres d'emplois ou de stages.

*En projet*

### LA MUTUALISATION DES COMPÉTENCES L'ATTRACTIVITÉ DE LA FILIÈRE

**Contact:** Carole Horesh – [ch@vehiculedefutur.com](mailto:ch@vehiculedefutur.com) - tél 03 89 32 76 36

## L'AGENDA

#### ■ 29 mai

Échange d'expérience sur le lean chez Scoder (25)

#### ■ 13 juin

Club PerfoEST – Colmar

#### ■ 19 juin

Échange d'expérience sur la sécurité chez Faurecia Siedoubs (25)

#### ■ 27 juin

Séminaire BPHI / FilAuto chez Schaeffler (67)

#### ■ 2 juillet

Séminaire BPHI – Lisi Automotive (90)

#### ■ 12 septembre

Club PerfoEST – Lons le Saunier

#### ■ 29 octobre

Rencontre annuelle Filière Automobile et Trophées de la Performance – Sochaux

Retrouvez tout  
l'agenda sur  
[www.perfoest.com](http://www.perfoest.com)

**Plus d'infos et s'inscrire:** Marine Villette – [mv@vehiculedefutur.com](mailto:mv@vehiculedefutur.com)

Tout PerfoEST sur internet : [www.perfoest.com](http://www.perfoest.com)

Votre contact : Jean-Luc JACQUOT - 06 86 56 68 60 - [jlj@vehiculedefutur.com](mailto:jlj@vehiculedefutur.com)

[www.perfoest.com](http://www.perfoest.com)

## LA VIE DU RÉSEAU

### 4 avril – Séminaire BPHI / FilAuto chez PSA Mulhouse

19 participants ont visité l'usine de mécanique après une présentation de la démarche SW&K : chantier d'amélioration des postes en sécurité, qualité, coûts et délais.



### 27 mars – Séminaire BPHI / FilAuto chez Faurecia Burnhaupt

Ce séminaire, axé sur la sécurité, a rassemblé 30 personnes qui ont découvert le FES, Faurecia Excellence System.



### 19 mars – Séminaire BPHI / FilAuto à l'ECAM Strasbourg

Mise en situation par le jeu et présentation de la ligne Ecole de l'ECAM : véritable laboratoire interactif de formation.



### 27 février – Echange d'expérience chez ETESIA

Présentation de la démarche d'amélioration continue aux 20 participants et visite des ateliers.



Retrouvez les compte-rendus complets sur notre site / PerfoEST / Animations réalisées



Association Pôle Véhicule du Futur®