



Jean-Pierre Couderc

14, rue Philibert Lucot — 75013 Paris
contact@atma-consulting.com
+ 33 (0)6 62 41 20 05
SUPÉLEC 1977

Compétitivité & Développement d'affaires

Conduite du changement

Domaines de compétences

Entraîner et fédérer des équipes pluridisciplinaires autour d'un objectif concret
Capacité à gagner des appels d'offres stratégiques et complexes
Élaboration et mise en place de stratégies marketing
Management de programmes de haute technologie, en période de croissance ou de crise

Réalisations

ATMA consulting

AREVA
DCNS
EDF
MBDA
ONERA
SAFRAN
THALES
TRANSDEV
RABONI
RENAULT
et des PME

SAGEM

Défense et Sécurité

Dirigeant et fondateur du cabinet de conseil (depuis 2003)

Offre de service dédiée aux Dirigeants pour renforcer compétitivité des affaires et cohésion d'équipes

- 1- construction d'offres gagnantes et développement de l'innovation
- 2- élaboration de stratégies
- 3- réduction de coût et amélioration de la compétitivité
- 4- coaching de programmes et renforcement du leadership des managers
- 5- résolution de problèmes complexes et de situations de crise
- 6- renforcement de la cohésion d'équipe

Directeur de la business unit optronique aéroportée (1998-2002)

Obtention de contrats importants :

- Production série de détecteurs de missiles : 30 M€
- Industrialisation et production série de radars optroniques : 120 M€
- Etude de concept de nature stratégique (remportée contre une vive concurrence) : 3 M€

Chef d'unité de R&D optronique (1996-1997)

Obtention en un an de +15% en productivité, et de -20% sur le coût des investissements
Qualification réussie sur Mirage 2000 d'équipements de haute technologie uniques en Europe

Adjoint du directeur du département guidage & radar optroniques (1990-1996)

Direction des programmes optroniques aéroportés, navals et terrestres

Accroissement de l'activité de 400% en 6 ans

Organisation et pilotage d'une nouvelle structure issue de la fusion de 4 services

Conduite du développement du Radar Optronique du Rafale (800 MF), en coopération avec THALES

- Réduction du coût de non qualité
- Gain de 40 MF dans la négociation de marchés avec des fournisseurs majeurs

Obtention de contrats de détecteurs de missiles :

- Développement, industrialisation et présérie pour les besoins nationaux : 190 MF
- Vente au Japon : 20 MF
- Application de la méthodologie Qualité Totale à un cas concret : économie de 10 MF

Chef de programme et chef de service R&D (1982-1989)

Développement d'un équipement optronique pour l'avion Mirage 2000 : 100 MF

Développement et évaluation en vol d'un prototype exploratoire dédié à la détection d'avions

Chef de projet (1978-1981)

Développement d'un prototype de machine cryptographique

THOMSON-CSF

Télécommunications

Publications

Defense & Technology International, Dec 92, The Forward Looking Optronic System of the Rafale
Fourth Joint International Military Sensing Symposium, Dec 2000, OSF an airborne IRST

Extra professionnel

Comédien dans une troupe de théâtre amateur, 10 à 20 représentations par an