

SOMMAIRE

EDITORIAL

→Organisation T.E.A.M.

→Hommes & métiers

- Nous ont rejoints
- Missions attribuées
- Nouveaux postes

→Actualités

- On en parle dans les médias
- Conférences organisées par Team
- Soirée T.E.A.M.

→Dossiers partage du savoir;

- Guide du consultant
- Fusions & Acquisitions
- Transmissions & énergies alternatives
- Système hybride autonome pour remorque

→Partenariats

- ITG
- RAVY

→Salons

- Présence T.E.A.M.

→Courrier des lecteurs.

Directeur de Publication :

T.E.A.M. 1rue du point du Jour
60170 Tracy le Mont.

Comité de Rédaction

- Claude Brongniart
- Emmanuel Carcel Humbert
- Denis Sevenet
- Didier Peborde
- Emmanuel Podvin

Abonnement gratuit

www.team-auto.org

Courriel :

la.lettre.de.team@team-auto.org

Envoyez vos suggestions à
la.lettre.de.team@team-auto.org

→Agenda

- Réunions T.E.A.M.

L'association T.E.A.M., (Total Expertise Automotive Management) existe depuis plus de 4 ans maintenant et a atteint un seuil de visibilité auprès des acteurs de l'industrie, du commerce et des services automobiles grâce aux actions de ses membres, des salons auxquels nous avons participé (Equip'Auto, Mondial de l'Automobile, etc.) et bien sur aux médias automobiles professionnels tels que Auto-pro, Auto infos, Auto-Actu et Autobiz.

Mes deux prédécesseurs Alain-Charles Mercier (Fondateur) et Rudolf Lefort m'ont transmis les valeurs et l'éthique qui ont fait de T.E.A.M. la première association de cadres supérieurs de l'automobile.

Aujourd'hui, nous œuvrons pour construire une notoriété forte et reconnue, aussi bien en France que dans les pays où la présence de marques automobiles s'intensifie.

Ce nouveau moyen de communication va contribuer à intensifier les actions en cours telles que les missions auprès des constructeurs et équipementiers, des acteurs du réseau de distribution, les services de la filière automobile et bien sur favoriser la mobilité professionnelle.

Au 2^{ème} semestre de cette année, deux contrats de partenariat ont été signés l'un avec la société I.T.G. (Institut du temps géré) et l'autre avec le RAVY (Réseau Automobile Val d'Oise Yvelines). C'est un de nos membres, Claude Brongniart, qui a proposé de créer La Lettre de T.E.A.M., et nous le remercions.

*Nous serons à l'écoute de vos commentaires afin d'améliorer cette communication trimestrielle.
Très bonne lecture à tous,*

Christian PETIT
Président de T.E.A.M.

Equip'Auto
15 / 20 octobre
Visitez le stand T.E.A.M.
6F1

T.E.A.M. premier réseau de compétences externalisées du secteur automobile, rassemble aujourd'hui plus d'une centaine de spécialistes pouvant intervenir à tous les niveaux de la filière : développement, industrialisation, vente, marketing, communication, administration, finance, ressources humaines.

T.E.A.M. peut répondre aux besoins des Constructeurs, Importateurs, Equipementiers, Fournisseurs, Distributeurs & prestataires de services

→ **Organisation T.E.A.M.**

Le Club T.E.A.M.

Nous savons tous par expérience qu'il est regrettable de ne pas travailler assez son réseau quand on est en poste. Notamment un réseau sectoriel comme TEAM.

Aussi pour répondre à ce besoin de réseau automotive pour les personnes en poste, plusieurs actions ont été mise en place :

- une fréquence de dîners augmentée, pour permettre au plus grand nombre d'être présent pour faciliter les échanges et les rencontres d'autres personnes ayant compris l'intérêt d'un réseau sectoriel ;
- une newsletter pour donner plus de contenu à un lien forcément distant ;
- et enfin mise en place de ce "Club TEAM" pour répondre aux besoins de réseau des cadres et dirigeants en poste.

L'objectif de ce Club TEAM est double :

- créer du lien via des événements et des moyens de communication adaptés à l'emploi du temps de ces personnes en poste ;
- développer des synergies avec les membres positionnés en mission pour alimenter de manière qualitative leurs réflexions personnelles & professionnelles.

D'autres actions sont en préparation pour continuer à faire grandir de manière qualitative ce réseau TEAM qui ne cesse de gagner en notoriété et en cohérence.

Missions :

Au sein de TEAM, le groupe "Missions" regroupe les membres qui sont, ou se destinent à être, professionnellement indépendants.

Pour ce faire, 3 objectifs sont assignés :

- accompagner ceux qui s'interrogent sur ce statut d'indépendant : les modifications qu'implique la fin du statut de salarié et un retour sur les projets professionnels pour en valider la pertinence ;
- développer les contacts et les échanges en interne pour permettre à ses membres de pouvoir se constituer en pool d'experts capable de répondre à des appels d'offres plus importants ;
- faire connaître et mettre à disposition de la filière automobile les expertises et la valeur ajoutée de ses membres via des partenariats ciblés.

Projets/Emploi :

La mission du groupe "PROJET" est de fournir à ses adhérents un cadre efficace de réflexion sur l'évolution de leur parcours professionnel au travers:

- D'échanges entre membres permettant de clarifier leur situation actuelle, et sur cette base de structurer leur projet d'avenir.
- D'accompagnement mutuel dans la matérialisation de leur projet jusqu'à sa réalisation.
- De s'appuyer sur un réseau de compétences & de relation unique dans le secteur automobile.

→ **Hommes & métiers**

Nous ont rejoints : et nous leur souhaitons la bienvenue :

Stéphane BARBAT :

41 ans, a rejoint T.E.A.M. cette année. Il apporte à l'association son expérience des métiers du marketing et de la communication, acquise dans le secteur automobile chez Renault, Rover, Land Rover et Kia.

Les domaines d'intervention sont multiples : conseil en communication globale, conception et réalisation de campagnes de publicité média et hors média, on-line et off-line, PLV, gestion de bases de données et CRM (gestion de la relation client, programmes de conquête et de fidélisation). Une solution « clés en main » pour les clients de T.E.A.M.

Paul CARTOU :

48 ans. ENSTA et ESSEC. 20 ans dans le commercial et le marketing dans la première monte, dont 10 chez Labinal (Directeur marketing et stratégie).

Michel HERRARD :

58 ans, Ancien Directeur Marketing et Plan International de RENAULT S.A, il vient de créer CEDRE CONSULTING, qui propose ses compétences de conseil en stratégie, marketing, distribution (réseaux de type exclusif), formation commerciale et marketing et management du changement, dans le monde direct ou indirect de l'automobile.

Il peut apporter à T.E.A.M. son réseau personnel, aider les participants du groupe "projet" en recherche d'emploi.

Christophe LEDON :

Domaine de référence : Accidentologie. Rejoint le Groupe Mission

Didier PEBORDE :

Ancien Directeur des Achats chez Magneti Marelli, se concentre actuellement sur des interventions (Production, Achats, Qualité et Logistique) auprès des équipementiers et de leurs fournisseurs.

Bertrand RAKOTO :

International sales manager – Automotive market – chez SGS depuis mai, diplômé d'une ESC complété par un MBA à Cleveland, spécialiste en marketing stratégique et commercial, a rejoint T.E.A.M. en avril 2007. Il souhaite apporter son expérience et ses connaissances en matière de marketing tactique particulièrement dans le cadre de déploiements commerciaux et d'internationalisation des marchés

Denis SEVENET :

Après avoir fait l'essentiel de sa carrière au sein du groupe Daimler Chrysler France rejoint le groupe Missions et se concentre sur les activités liées aux Réseaux de Distribution pour lesquels il a la double expérience Siège (direction du marketing, directeur de région) et Terrain (directeur de filiales).

Missions obtenues par les Teamers:

- Mission de contrôle de gestion,
- Lancement de produit : formation des commerciaux,
- Gestion de la Relation Client : formation des opérationnels à la gestion des clients difficiles,
- Développement de CA additionnel pour les forces commerciales,
- Stratégie réseau :
 - Format de référence et business modèle type investisseurs,
 - Sélection d'investisseurs.

Nouveaux postes :

Vincent de LAURENS rejoint « Wagram Conseil » spécialisé dans la « fusion acquisition » en tant que tierce associé.

Jean François BACQUERIE rejoint « AUTOVISION » spécialisé dans le contrôle VL & PL en tant qu'ingénieur qualité. Il remercie T.E.A.M. et reste en contact avec l'association qui au travers d'un partage d'expérience lui a permis de rebondir professionnellement.

→Actualités

On en parle dans les médias :

Autoactu.com – 25 janvier 2007 ;

« Avec ses 94 membres, ayant tous fait une carrière dans l'automobile, l'association T.E.A.M. forme un réseau de professionnels aux compétences larges. Le nouveau président de l'association, Christian Petit souhaite promouvoir les services de l'association. »

Auto Infos - 02 Avril 2007 :

«Président de T.E.A.M. depuis décembre dernier, Christian Petit est convaincu de l'utilité de la démarche de cette association. Il suffit de l'écouter pour s'en rendre compte : " Les compétences réunies par nos experts nous permettent d'avoir une offre complète à destination des professionnels de l'automobile"». (Lire la suite sur http://www.team-auto.org_presse.)

Auto Infos – 1° Juin 2007 :

- Article de Thierry Depond sur l'accueil client en zone rurale.

(Lire la suite sur http://www.team-auto.org_presse)

Auto Infos n° 1256 - Juillet 2007 :

- Article de Marc Basire : "Je suis Agent et souhaite changer de constructeur. Comment faire pour que l'opération se déroule sans heurt ?

Résumé : un Agent doit bien comprendre les raisons qui motivent sa décision. Car son chiffre d'affaire dépend en grande partie de la confiance de ses clients, elle-même issue de la proximité. Changer de Marque revient à tester cette confiance ! Alors quitter une Marque après avoir fidélisé autour d'elle, cela ne s'improvise certainement pas ! (Lire la suite sur http://www.team-auto.org_presse.)

Autoactu.com, 29 Juin 2007 :

L'association Team regroupe les compétences de cent cadres supérieurs de l'automobile,

Dégagée de son image de regroupement de "chercheurs d'emplois", l'association Team est désormais reconnue comme un réel pôle de compétences automobile. Aujourd'hui, elle fédère et propose les services de cent

cadres supérieurs de l'automobile pour des missions de conseils, de formations ou de développement.

Conférences organisées par T.E.A.M.:

Autobiz :

Présentation de Christophe Louvard :

Présentation de l'activité Autobiz

- Collaboration avec T.E.A.M. pour publication d'articles AUTOBIZ rédigés en s'appuyant sur des Teamers en tant qu'Experts.

- Collaborations sur d'autres aspects de leur activité (notamment études ou demande spécifique client) tant que le sujet ne présente pas chez eux une récurrence suffisante leur permettant d'embaucher, pouvant générer des missions ponctuelles pour les Teamers

- Marc Basire est l'interface T.E.A.M. / AUTOBIZ pour organiser ces collaborations.

BG (Bearing & Gear)

Leader mondial des solutions et services d'entretien de moteurs.

Arnaud Bozon (Teamer) et Laurent Lamarche

Les solutions proposées ne nécessitent peu ou pas de démontage à la différence des méthodes de maintenance traditionnelles. BG University aux USA forme les futurs vendeurs et utilisateurs (600 personnes par an.)

BG ne travaille qu'en B to B (garages), l'offre BG s'articule autour de 3 axes :

- L'application : un ou plusieurs produits sont appliqués avec le matériel adapté au véhicule.
- La structuration : une offre adaptée et chiffrée démontre au garagiste la rentabilité des solutions BG, appuyée par des démonstrations techniques.
- L'accompagnement : base de données en ligne (toutes les informations techniques nécessaires pour entretenir les véhicules quelle que soit sa marque).
- Aujourd'hui numéro 1 aux USA et numéro 2 en Asie, BG souhaite devenir numéro 1 en Europe
- sur son segment. La France est un marché pilote, disposant de 14 vendeurs.

BG envisage de faire appel aux compétences des TEAMER pour son plan de développement ((Politiques, Stratégiques et Opérationnels)

BG sera présent au salon Equip Auto. (5-F50)

⇒ www.bgprod.com/home.html

CAPRELE : (Courtage d'Assurance des Professions Réglementées Et Libérales & des Entreprises) <http://www.caprele.fr>

Présentation de Georges BODUROGLOU (Président Fondateur) et Christelle GUIET (principale Associée)

- Offre pour 2 types de statuts :

Salarié (y compris ASSEDIC) : (Note : La loi Evin oblige l'ex-employeur à fournir au licencié un régime d'accueil ou la poursuite des garanties selon le contrat souscrit antérieurement (mais pas forcément aux mêmes conditions tarifaires)

Consultant :

- En Société à Capitaux :

- Gérant minoritaire : Statut salarié

- Gérant majoritaire : - Affilié à l'ORGANIC ou mieux à la CIPAV. (il faut pour cela obtenir une dérogation)

- En Profession libérale, affilié à la CIPAV.

- Garanties associées au régime obligatoire de la CIPAV en matière de :

- Capital Décès

- Rente du conjoint

- Rente éducation

La Lettre de T.E.A.M. – n°01 – Septembre 2007

- Dans tous les cas de figure, il est vivement recommandé de mettre en place des solutions complémentaires en complément des Garanties offertes par l'affiliation obligatoire (CIPAV ou ORGANIC) obtenues soit à partir de programmes construits par CAPRELE sur le principe de la MUTUALISATION des risques, soit par la sélection des meilleures conditions recherchées auprès des compagnies d'assurance.

- CAPRELE propose aussi des garanties « Perte d'emploi » très innovantes pour Travailleurs Non Salariés.

IC-Chine : (Trading International)

Créée par Alexandre Fidanza (ex Renault Truck Chine) et Pierre Denuelle (ex Conseiller aux transports à l'ambassade de France à Pékin), société de conseil accompagnant les entreprises chinoises ou occidentales qui souhaitent investir de nouveaux marchés.

Aujourd'hui IC compte ses principaux clients en France Belgique et Espagne. Un contrat important vient d'être finalisé avec Dassault Aviation.

Prestations : IC Chine accompagne les entreprises Occidentales qui souhaitent exporter leurs produits en Chine, mais aussi aux entreprises chinoises à exporter leurs produits en Europe. Les entreprises chinoises représentent aujourd'hui 20% du CA.)

Ressources : IC Chine est constituée d'employés Chinois et occidentaux.

Les compétences des membres de T.E.A.M. pourraient être utilisées par IC Chine dans les domaines qui touchent principalement la qualité : Mise aux normes, Intégration du management et des processus, Contrôle réglementaire (Coordination Christian Petit)

www.ic-chine.com

GBO Human Resources :

Présentation d'Eric de la Villegeorges

Cabinet de recrutement de cadres pour entreprises franco allemandes, Eric de Villegeorges, associé, ancien de Faurecia développe les activités du cabinet dans le secteur automobile. Les membres de l'association en recherche d'emploi pratiquant l'allemand peuvent se rapprocher d'Eric. Par ailleurs, les teamers à même d'apporter des opportunités au cabinet peuvent être rémunérés au titre d'apporteurs d'affaires.

Info@cbo.fr

Missionéo :

Présentation de Jade Plantin

Face à la montée du travail par mission et du conseil, Missionéo apporte aux entreprises des prestations de staffing alternatif.

Il s'agit d'identifier dans les entreprises les besoins de ressources et de compétences et de proposer en regard le bon expert.

Missionéo accompagne ainsi les consultants, experts et cadres autonomes dans le développement de leur activité en leur offrant de nouvelles opportunités commerciales.

www.missioneo.fr : la porte d'entrée des consultants

- Accès aux offres de mission :

- Chaque mois, Missionéo réceptionne et traite entre 80 et 100 demandes émanant de la part d'entreprises et d'institutions de tous secteurs, implantées en France et à l'étranger.

- Missionéo s'attache à être référencé auprès des grands groupes. A même de répondre aux appels d'offres émis par des services achats de ces derniers, Missionéo multiplie ainsi les chances d'accès aux missions des consultants inscrits dans sa base.

-Dépôt de CV pour augmenter la visibilité de son expertise :

Les consultants ont la possibilité de déposer leur CV ainsi que 3 biographies modifiables à volonté.

Dans la panoplie de moyens dont le consultant dispose pour promouvoir son expertise pointue, la biographie ou profil de compétence constitue un outil mieux adapté que le CV. Brève description du parcours du consultant, elle met en évidence la cohérence existant entre expériences et expertise pour une clientèle micro-ciblée et elle en apporte la preuve.

- Un système d'alertes mails permet de recevoir directement les offres de missions qui correspondent à leur profil dès leur émission. Ainsi de manière réactive, les consultants peuvent très rapidement contacter les services Missionéo et postuler.

Le processus de sélection est voisin de celui d'un cabinet de recrutement. Missionéo s'attache cependant à travailler en toute transparence, en information les consultants des suites données à leur candidature.

Soirée T.E.A.M. :

Mardi 18 septembre 2007, dans un restaurant sympathique, Christian Petit, notre Président, a souhaité la bienvenue à tous ainsi qu'aux nouveaux adhérents. Après un bref historique, il a insisté sur l'expansion de T.E.A.M. (la centième recrue est arrivée) et sur le rapprochement avec la presse professionnelle auto qui s'est opéré depuis un certain temps. Cela permettra de mieux faire connaître les activités et attentes de T.E.A.M., d'en améliorer la notoriété, la visibilité, les contacts au travers d'articles et d'interviews d'experts T.E.A.M..

Un agréable repas, très sud-ouest, dans une ambiance bon enfant, a permis un échange chaleureux entre Teamers sur les parcours et activités professionnels passés et en cours, les espoirs, le tout teinté d'humour.

→Dossiers partage du savoir:

Guide du Consultant :

Claude BRONGNIART, Bruno de CENIVAL

Dossier destiné aux postulant consultants, permettant de se poser les quelques questions requises avant de se lancer dans l'aventure du « Conseil ».

(Demander le dossier à la.lettre.de.team@team-auto.org.)

Fusions & Acquisitions :

Jean Yves LEUSIE nous présente son activité :

Pourquoi un intermédiaire est nécessaire :

Comprendre l'entreprise, pour rechercher un acheteur. Evaluer (après retraitement des chiffres) sans autres intérêts que ceux du vendeur.

Faciliter les relations entre les parties.

Imaginer les montages permettant aux 2 parties d'optimiser la transmission (fiscal, juridique, financier avec ou non l'apport de fonds ou autres).

L'intermédiaire fonctionne comme un agent immobilier avec des compétences différentes accompagné d'une clause de confidentialité, rémunéré par une commission.

L'intermédiaire possède un carnet d'adresses qui lui permet de rencontrer les acteurs de ce marché et ainsi de mettre en relation les acheteurs, vendeurs, financiers, avocats.

Dans le cas d'une indication de société qui est potentiellement à vendre ou d'une société qui recherche à acquérir une entreprise, la personne qui a fourni les éléments, touchera une partie de la commission lorsque l'affaire est réalisée.

Vincent de LAURENS nous présente sa nouvelle activité au sein du cabinet « **Wagram Conseil** »

La fonction du cabinet est d'assurer la meilleure adéquation de réussite possible entre une société à racheter et son candidat acheteur. Dans cet équilibre, le candidat repreneur constitue l'élément majeur du positionnement choisi par le cabinet. Outre la quête de sociétés fiables à reprendre (valeur moyenne 700 000 €), on insiste avant tout sur le sérieux et la détermination de candidats à la reprise (examen des atouts et faiblesses). Dès que le candidat est déterminé, on assure son accompagnement jusqu'à la finalisation de la mission..., voire parfois même au-delà.

Appel est fait à T.E.A.M....pour identifier des candidats de profil adéquat et des informations sur des affaires à reprendre. Commission usuelle d'apporteur d'affaire assurée.

Claude BRONGNIART : nous présente son Brevet : « **Dispositif d'assistance pour remorque, système hybride autonome** ».

Brevet pouvant tout particulièrement intéresser les constructeurs de véhicules industriels comme de fabricants de remorques.

Claude en recherche les modalités d'exploitation (partenariat, licence, cession,...)

Appel est fait à T.E.A.M. pour identifier des candidats de profil adéquat. Commission usuelle d'apporteur d'affaire assurée. (Demander le dossier à la.lettre.de.team@team-auto.org.)

Claude BRONGNIART : nous présente son étude thématique :

Transmissions de puissance & énergies alternatives :
Dossier présentant la situation actuelle et les perspectives d'évolution de l'utilisation de l'énergie dans les automobiles ainsi que des modes de transmission de puissance qui y sont liés. (Demander le dossier à la.lettre.de.team@team-auto.org.)

→Partenariats

ITG :

En juillet dernier, T.E.A.M. a signé un accord de partenariat avec le groupe ITG.

I.T.G.

Institut du Temps Géré est un groupe fondé en 1996 par des professionnels du conseil pour le développement des activités de prestation, de conseil et d'expertise.

I.T.G. gère aujourd'hui plus de 2500 consultants qui ont choisi d'être autonomes.

Ils appartiennent aux quatre grandes familles du conseil et interviennent dans tous les secteurs d'activité :

-Le conseil de direction : stratégie, finance et management
-L'expertise opérationnelle : ressources humaines, marketing, informatique, qualité, logistique, communication, organisation...

-l'expertise technique : développement, productivité...

I.T.G. constitue un support juridique, financier et marketing efficient simple et transparent. ITG permet à ceux qui veulent entreprendre d'exercer une activité de consultant autonome sous statut salarié sécurisé.

ITG et T.E.A.M. ont trouvé des synergies possibles dans l'univers de l'automobile et ont décidé de mettre en commun :

- la richesse de la connaissance de plus de 150 entreprises du secteur,
- la grande variété d'expertise de leurs membres et adhérents pour accompagner leurs stratégies de

changement, leurs projets de développement et d'amélioration,

- des actions de promotion et de communication.

Les dirigeants, cadres et ingénieurs de la filière automobile qui disposent d'une expertise reconnue et qui veulent exploiter au mieux leur dynamisme en réalisant des interventions facturées en honoraires peuvent consulter le site : www.itg.fr et solliciter un rendez-vous avec un conseiller pour présenter leur projet.

Coordinateur pour T.E.A.M. : clau.de.brongniart@wanadoo.fr

RAVY :

TEAM est Partenaire-Expert du RAVY.

Le RAVY (Réseau Automobile du Val d'Oise et des Yvelines) a été créé par la Chambre de commerce et d'industrie du Val d'Oise et des Yvelines en janvier 2005. Le RAVY a pour vocation de fédérer les acteurs de la filière automobile de ces deux départements. L'objectif est de traiter les problématiques communes aux entreprises de la filière automobile.

Le RAVY est un lieu de réflexion mais surtout d'actions concrètes, comme le prouvent les nombreuses actions collectives déjà mises en place, et ce tout particulièrement dans les domaines de l'emploi et de la formation.

TEAM, en devenant Partenaire expert du RAVY aura accès à la plate-forme « **Ecobiz Val d'Oise/Yvelines** » et lui apportera la compétence de ses experts, à travers des contributions (dossiers, témoignages, expériences, articles...), et, bien évidemment en proposant aux entreprises adhérentes qui auraient des besoins spécifiques ses experts pour des missions ponctuelles ou des emplois.

Contacts :

RAVY : Estelle DUFLOT. Tél : 01 30 75 35 43. E-mail : eduflot@versailles.cci.fr

T.E.A.M. : Denis SEVENET. Tél : 06 07 36 22 09. E-mail : dsevenet@aol.com

→Salons & Evénements

Team y était :

Conférence OIA (31/05/2007):

Organisée par l'Observatoire de l'Innovation Automobile & Autoactu.com, notre Président a été invité à participer à la conférence ayant pour thème « Y à – t – il un intérêt à s'occuper du client » !!! Dédiée aux différents rangs des professionnels de l'automobile, et basée sur une enquête portant sur 400 personnes

(Demander le dossier à la.lettre.de.team@team-auto.org.)

T.E.A.M. y sera :

Equipauto :

- T.E.A.M. partenaire d'Equipauto, accompagne les délégations étrangères pour la visite guidée du salon
- T.E.A.M. aura le plaisir de vous accueillir sur son stand N° 6F1."

→Agenda

Réunions T.E.A.M. :

02/10, 23/10, 06/11, 20/11, 04/12, 18/12

Soirées : 18/12 : dîner de fin d'année