

La Lettre De T.E.A.M

SOMMAIRE

EDITORIAL 1

HOMMES & MÉTIERS 2

PARTAGE DU SAVOIR 2-3

TEAM AUTO CONSULTING 3

TENDANCES 4

OPINIONS 4

EDITORIAL

Chers Abonnés à la Lettre de TEAM,

Depuis 2003, T.E.A.M. est partenaire de l'organisateur d'EQUIP AUTO.

En effet, Comexpo Paris puis Comexposium ont fait appel à l'expertise des membres de notre Association pour l'organisation et la gestion de l'accueil ainsi que des visites des délégations étrangères visitant ce salon professionnel international.

Fort de ses 115 membres « actifs », le réseau T.E.A.M. propose à Comexposium ses compétences professionnelles de la filière automobile, ainsi que la maîtrise d'une dizaine de langues étrangères, couvrant ainsi les besoins de l'ensemble des délégations.

En échange de cette prestation, l'organisateur met à notre disposition un stand (6K135), qui nous permettra d'accueillir « nos » visiteurs du 11 au 15 Octobre.

Bien cordialement,

Christian PETIT
Président de T.E.A.M.



Directeur de Publication :

T.E.A.M. 8, rue de Varize, 75016 PARIS

Comité de Rédaction :

Bernard Coste, Christian Petit, Emmanuel Podvin, Jean-Olivier Simonetti, Philippe Méquignon.

Abonnement gratuit : www.team-auto.org

E.Mail : team.newsletter@team-auto.org

Nous sommes heureux d'accueillir :

■ Marie-Sophie PAWLAK

Ingénieur chimiste ESCOM, elle intègre 3M France en tant qu'ingénieur au service technique automobile. Aujourd'hui elle est directrice des Relations internationales et industrielles de Supméca et est également Présidente fondatrice de l'association "Elles bougent".

■ François de BELIZAC

Expert comptable, il participe à la création de la société IDENTICAR qui vend des prestations complémentaires des assurances automobiles : équipement de sécurité et localisation des véhicules en cas de vol .

■ Pierre CHERREY

Ingénieur Arts et Métiers. Après une carrière bien remplie chez PSA, il fait du "business coaching" auprès de dirigeants de PME, depuis 2007, et accompagne des managers dans le cadre de formations dispensées par l' ESSEC.

■ Donald COLTARD

Spécialiste du domaine "commerce et achats internationaux" de l'industrie automobile. Il dispose d'une expérience de 30 ans chez des équipementiers majeurs (VALEO, Plastic -Omnium) en Europe/Asie-USA/Mercosur .

■ Mihram KIRECCIOGLU

Actuellement Chef de projet sur la future CLIO, après de multiples expériences chez Renault au sein de la Direction de l'ingénierie des équipements de carrosserie : leader qualité - chef de projet Logan en Roumanie -Bureau d'étude en Inde.

■ Patrick PLUMAS

Après 10 ans chez VALEO, devient chef de projet dans le domaine de l'emboutissage et la plasturgie chez des fournisseurs de rang 2.

■ Philippe RENAULT

Diplômé de Sciences Politiques , maîtrise de droit et DEA d'économie appliquée. Spécialiste du Management de crise, il a redressé les filiales espagnoles d'un équipementier automobile français .

PARTAGE DU SAVOIR

La modélisation des processus

Le **processus** est une activité ou un ensemble d'activités qui transforment des éléments d'entrée en éléments de sortie. C'est pourquoi un processus se caractérise par sa **finalité** et sa **valeur ajoutée**. Cette notion peut être utile dans trois cas de figure.

- 1) Elle est utile au **management** : depuis dix ans, une norme internationale, ISO 9001, a introduit l'approche processus pour établir le système de management d'une entreprise. C'est une vision de celle-ci en termes de finalité. Il est donc naturel d'y associer des indicateurs pour mesurer la performance des différentes activités de l'entreprise, à condition d'en avoir au préalable établi la modélisation.
- 2) Cette notion est utile à chaque fois que l'entreprise recherche des gains de **productivité**. En effet, la modélisation bien effectuée d'un processus permet d'aboutir à un modèle optimisé, lequel est débarrassé des boucles parasites consommatrices d'énergie.
- 3) Enfin la modélisation d'un processus, si elle est conduite jusqu'au bout, ce qui implique d'y intégrer les données, permet de réaliser d'une manière exhaustive les spécifications fonctionnelles du logiciel correspondant et d'aboutir à une architecture optimale du système informatique, ce qu'on appelle « **l'alignement stratégique du système d'information** ».



Georges JACOVLEV, Expert en systémique (georges.jacovlev@sfr.fr)

Comment financer votre activité Export ?

Il existe, comme vous le savez, des dispositifs d'aides à l'export mis en place par les institutionnels comme OSEO, COFACE, UBIFRANCE, les Conseils Régionaux et l'Union Européenne ou par des acteurs privés du financement de l'internationalisation. Il existe également des programmes bilatéraux entre la France et d'autres pays hors UE.

Ces dispositifs sont nombreux et il n'est pas facile de boucler tous les maillons de la chaîne.

Au préalable, il faut répondre à **des critères d'éligibilité** qui se résument pour la grande majorité en 5 points communs :

1. Avoir un **statut** d'entreprise
2. Avoir au moins **3 ans d'existence** et présenter les bilans d'entreprise à cet effet
3. Disposer de **fonds propres** au sein de l'entreprise
4. Avoir une **stratégie de développement à l'international** cohérente avec les capacités réelles de l'entreprise et de ses responsables
5. Connaître le **marché export visé**

Parmi ces dispositifs, nous pouvons citer à titre d'exemples non exhaustifs :

- **Le Prêt pour l'Export (PPE)** par **OSEO** qui permet de financer des dépenses liées au développement à l'export et dont le montant est compris entre 20 000 € et 150 000 € pour les entreprises de plus de 3 ans ou entre 20 000 € et 80 000 € pour les entreprises de moins de 3 ans,
- **L'Assurance Prospection** de la **COFACE** contre le **risque d'échec** commercial d'une action de prospection à l'étranger ainsi qu'un soutien financier couvrant des dépenses comme les déplacements à l'étranger, les salaires des équipes export pendant ces déplacements, les frais de création d'un service export pour les besoins de prospection,
- **Le Soutien Individualisé** à la Démarche Export des PME et TPE (**SIDEX**) pour aider les PME à finaliser un projet de développement à l'international et couvrant les premières missions de prospection sur un nouveau pays avec une subvention forfaitaire de **300 € à 800 €** selon la destination dans la limite de **2 SIDEX par an** et d'une seule personne prise en charge,
- **Le Crédit d'Impôt** accordé par **l'Etat** pour les dépenses de prospection commerciale sous condition d'effectuer un recrutement dédié à l'export, le crédit représentant **50% des dépenses éligibles** engagées sur une période de 24 mois et pouvant représenter entre 40 000 € et 80 000 € selon des critères prédéfinis.

Si vous souhaitez en savoir plus sur ces dispositifs et comment y accéder, nous nous ferons un plaisir de vous accompagner dans votre démarche. La recherche de financements pour l'internationalisation de vos activités fait partie des prestations que nous proposons, lesquelles prestations étant bien entendu éligibles à ces dispositifs.

Internationalement vôtre,

Christophe CHAPEAUCOU (christophe.chapeaucou@tacsas.com)



TEAM AUTO CONSULTING

Team Auto Consulting élu membre du Conseil d'Administration du RAVI

Team Auto Consulting, déjà membre de l'association RAVI Réseau Automobilité et Véhicules en Ile de France, a lors de la récente assemblée générale du 05 Mai 2011 été élu membre du nouveau conseil d'administration, avec un mandat d'un an.

Le **RAVI** est une association qui a pour objet de favoriser la création, le développement et la pérennité des entreprises de la filière automobile en Île-de-France, en partenariat avec les acteurs régionaux du développement économique et ceux de la filière.

Le **RAVI** compte à ce jour 80 membres, 76 établissements de la filière automobile francilienne et 4 membres de droit : la Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles, Mov'eo, la Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Essonne ainsi que la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Paris Ile de France.

PM

L'intégralité de ces communications est accessible directement sur le site de TEAM pour tous les membres de l'association (accès : Espace Membres/Espace TEAM/Partage du Savoir)

Pour les lecteurs non-membres qui souhaitent lire ces communications, contacter les auteurs des articles, ou la rédaction.

Les immatriculations de voitures en hausse... mais ça ne profite pas à nos constructeurs

Une tendance qui en cache une autre... Les immatriculations de voitures neuves en France ont augmenté de 3,2% en août en données brutes, avec 108.530 unités vendues, mais sans que cela profite aux constructeurs français, a indiqué début Septembre le Comité des constructeurs français d'automobiles (CCFA).

PSA Peugeot Citroën est ainsi en baisse de 3%, Peugeot marque le pas (-6,1%) alors que Citroën a légèrement progressé (+1%).

Le groupe Renault affiche un repli de 1,4%, malgré la hausse de la marque Renault (4,8%), en raison de la chute des ventes des véhicules de la marque Dacia (-22%).

Au total, les constructeurs français enregistrent une baisse de 2,2% de leurs immatriculations, alors que celles de leurs concurrents étrangers ont grimpé de 10,5%.

PM

OPINIONS

Cette rubrique est destinée à exprimer les opinions et expériences personnelles des membres de l'association TEAM ; le contenu des articles n'engage que leurs auteurs.



Voitures électriques : pas plus de 2% en 2020 ?

Le cabinet Xerfi prévoit que les voitures électriques ne représenteront pas plus de 2% des immatriculations totales en France à l'horizon 2020, et non 5% voire 10% comme le prédisent certains opérateurs.

On peut rapprocher ce chiffre de certaines tendances alarmistes qui prennent de l'ampleur, et qui prévoient un parc électrique très limité, à cause, notamment :

- De la complexité et du coût des infrastructures de chargement, pouvant être différentes selon les constructeurs et les modèles de véhicules ;
- Des probables nouvelles taxes gouvernementales, destinées à compenser le manque à gagner sur la TIPP (taxe intérieure sur les produits pétroliers) ;
- De la faible autonomie moyenne des véhicules électriques actuels, même si certaines technologies semblent très prometteuses dans le domaine des batteries hautes performances.

PM

Insolite

Transporter des passagers en TGV nécessite, par passager, un poids plus important d'équipements, motorisation, structure métallique que celui d'un véhicule standard.

En effet, dans une automobile, le poids des 4 passagers représente **30%** du poids total contre **15%** pour les 80 passagers de la voiture TGV.

Les équipements correspondent à 16% du poids total dans une automobile contre 30% dans une voiture de TGV.

Le poids par passager dans la masse roulante motorisée est de 390 kg en automobile et 603 kg en TGV.

PM

Courrier des lecteurs : Envoyez vos suggestions à : la.lettre.de.team@team-auto.org