



LA LETTRE DE T.E.A.M.

EDITORIAL

SOMMAIRE

→ Actualités p.2

- On en parle dans les médias

→ Organisation T.E.A.M. p. 3

→ Hommes & Métiers. p.3

- Bienvenue
- Leurs nouvelles responsabilités

→ Dossiers partage du savoir

→ Courrier des lecteurs

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

Directeur de Publication :

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

Comité de Rédaction

- Simonetti Jean-Olivier
- Christian Petit
- Sevenet Denis
- Peborde Didier
- Podvin Emmanuel

Abonnement gratuit

www.team-auto.org

E.Mail :

Team.newsletter@team-auto.org

L'industrie automobile est à un tournant de son histoire. Les observateurs s'accordent à dire que cette filière va s'en trouver modifiée en profondeur et que le produit automobile va évoluer dans tous ses aspects.

Les nouvelles problématiques liées à la crise du secteur automobile peuvent trouver des solutions pertinentes et disponibles grâce à l'intervention de consultants seniors rodés à ce genre d'exercice.

TEAM, réseau de compétences de cette industrie, a organisé sa propre veille technologique et se prépare à intervenir auprès des acteurs tels que constructeurs, équipementiers et distributeurs, tant en France qu'à l'étranger.

Après six années d'existence, nous sommes devenus une force de propositions dynamiques face aux problématiques que nous avons recensées et identifiées.

Vous êtes de plus en plus nombreux à nous accorder votre confiance, nous continuerons à tout faire pour la mériter.

Très cordialement,

Christian PETIT

Président de T.E.A.M.



T.E.A.M. Premier réseau de compétences externalisées du secteur automobile. Nous intervenons auprès des sociétés sur l'ensemble des processus fonctionnels & opérationnels.

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

On en parle dans les médias :

T.E.A.M. Auto Consulting:

ELECTRONIQUE INTERNATIONALE **15 JANVIER 2009**

Auteur : *Didier Girault*

TAC : un pool d'experts pour doper la marche de l'entreprise

Créé en juillet dernier, le groupe d'intervention TAC opère à tous les niveaux de la supply chain et dans tous les secteurs de l'entreprise. Si ce pôle de compétences intervient auprès des constructeurs automobiles et de leurs sous-traitants de rangs 1, 2 et 3, il s'adresse aussi à des équipementiers et aux sous-traitants d'autres domaines high-tech tels que l'aéronautique, le ferroviaire, les transports, le médical...

TOLERIE N°166 - JANVIER / FÉVRIER 2009

Une interview de *François Lassalle*

Des spécialistes de l'automobile au service des entreprises de la filière

Le fait de présenter en un même lieu une somme de compétences pluridisciplinaires dans le secteur de l'automobile est unique dans le monde du conseil.

Les expériences "multi-métiers" de l'automobile, de ses prestataires et de ses fournisseurs permettent à **Team Auto Consulting** de réaliser tous types de missions et de proposer des approches de consulting originales au travers de modules spécifiques.

En effet, les achats, le marketing, le management de transition, la distribution, la qualité, la production, les ressources humaines, les ventes, la recherche et le développement, la logistique, la formation, la sécurité, l'environnement, la communication sont autant de domaines dans lesquels **Team Auto Consulting** intervient.

VEHICLESNEWS N°328

Les experts du conseil mutualisent leurs savoirs

Avec TAC, Team s'ouvre au consulting auto

Connu pour regrouper l'expertise de plus d'une centaine d'anciens cadres, **Team**, propose

avec **TAC**, une approche mutualisée de toutes les problématiques rencontrées sur la chaîne de développement d'un produit.

Concrètement, **TAC** fonctionne comme un comptoir : les TACeurs ont chacun leur activité propre.

Le requérant peut en solliciter un ou plusieurs en fonction de ses besoins.

Le résultat est que **TAC** peut réaliser tous types de missions, tous métiers par filières ou en mode de projet transversal.

Chez **Team/TAC**, on revendique, à juste titre, la force de l'expérience. Tous les membres ont déjà longuement arpenté les terrains d'action pour lesquels on les consulte aujourd'hui. Nous sommes donc très loin de l'image traditionnelle du consultant lunaire déconnecté et ignorant des réalités de son entreprise cliente.

A qui s'adresse **TAC** ? A l'ensemble du secteur, mais les entreprises de rang 2 et 3, à qui les donneurs d'ordre demandent parfois plus que leurs ressources internes ne le permettent, sont l'un des principaux débouchés de l'association.

L'expertise des TEAMeurs/TACEurs s'ouvre également à des secteurs autres que l'automobile : aéronautique, industries ferroviaires et pétrochimie.



→ Hommes & Métiers

Nous souhaitons la bienvenue à :

Jean-Philippe THOME

Titulaire d'un Doctorat d'Etat en Physique appliquée, il a été plusieurs années, expert en Acoustique et Vibrations dans les domaines du bâtiment de l'industrie et surtout des Transports.

Il gère une équipe de recherches à l'INRS.

Dans le groupe Rieter Automotive, en France, il a dirigé le Laboratoire d'acoustique puis

en Suisse, pour le Comité de Direction, les projets d'études avancées, enfin après une formation à l'université du Michigan (professeur PRAHALAD) la communication de la stratégie auprès des grands constructeurs.

Consultant en Ingénierie du Confort, il dirige l'enseignement du Marketing de l'Innovation de l'ESC Amiens et L'ESIEE.

Il recherche aujourd'hui un poste de directeur de projets à haute valeur ajoutée où puisse s'exprimer sa double compétence d'expert technique et de gestionnaire de l'Innovation.

Philippe GIRAULT

Ingénieur trilingue (français, anglais, allemand) ; Il a introduit plusieurs équipementiers automobiles allemands dans les panels fournisseurs de Renault, PSA et assuré le développement de leurs carnets de commandes

(aspects technique, commercial, qualité projet). Son expérience repose sur une activité multiculturelle de plus de 25 années dans le domaine de la 1^{ère} monte.

Cette aventure se prolonge avec la création d'Automotive Support, société de services accompagnant les équipementiers auprès des grands donneurs d'ordre

(engineering et achats des constructeurs et équipementiers).

Jean-Olivier SIMONETTI

Agrégé de géographie et diplômé de Sciences PO. PARIS.

Pendant 10 ans il a enseigné dans plusieurs universités dont une aux U.S.A.

Il a intégré PSA en 1970 à la direction du plan puis à la direction commerciale.

Il a dirigé une entreprise de matériel pour ligne à haute tension.

Puis il a, pendant vingt ans, redressé des groupes de distribution automobile pour les marques Peugeot, Lada, Renault et Citroën.

A la retraite depuis 2 ans il a rempli des missions pour un laboratoire pharmaceutique, une société d'investissement un grand restaurateur.

Christian GARAULT

Diplômé Ingénieur ETACA, (spécialité automobile), 55 ans, marié deux enfants,

33 années d'expérience sur les secteurs d'activité de l'Automobile, de l'Aéronautique, et de l'Industrie. Il a exercé différentes activités, auprès de différents équipementiers : Automotive Lighting, Hutchinson département transmissions, Groupe Usinor Sacilor Imphy matériaux spéciaux, Valeo Electronique et Eclairage,

puis SNECI société spécialisée dans l'accompagnement d'Équipementiers Internationaux, auprès de grands donneurs d'ordres internationaux. Différents postes occupés : bureaux d'études, ingénieur technico commercial, directeur technique et commercial, directeur de projet automobile, directeur commercial et marketing, enfin directeur de développement client et directeur de la prospective.

A présidé différents groupes de travail achats (compensation, buy-back, LCC, GLS) au sein de la FIEV.

Préside à ce jour le Club Maroc FIEV.

Jean-Pierre GOMMENDY

Agé de 58 ans, ancien élève de l'INSA de Rennes, diplômé de L'ESTACA, et du « GMI Engineering and Management Institute » aux U.S.A.

Il crée en 1975, une entreprise de construction de karting de compétition.

Pendant 10 ans il est responsable commerciale et A.P.V. du réseau Opel.

Il dirige le commerce de Delco Remy puis AC Delco Systems.

Pour Delphy, il développe une JV en Chine de démarreurs pour le marché Chinois.

Chez Valeo (9 ans) il est chargé du développement du commerce international.

Il participe à la création de Valeo Service dont il coordonne les actions commerciales de la branche OES.

Pendant 5 ans, il manage et gère la carrière d'un pilote et développe

des actions commerciales B to B et B to C en Champcar, GP2 et Formule 1.

Consultant senior d'Accetis International, il conduit des missions, de recrutement par approche directe, d'animation d'équipes, de conseil en management.

Leurs nouvelles responsabilités :

Charles Alquier (Team n°88)

Il a été nommé directeur général adjoint de Etalmobil Europe S.A.S. (Parthenay deux Sèvres) Constructeur Carrossier de camions magasins. Il doit redresser l'entreprise puis en pérenniser la rentabilité L'objectif est de passer de 57 personnes à 70 avant fin 2009.



Comportement vibratoire d'un composant automobile
Analyse critique du processus de conception dans le cas d'un cahier des charges sommaire
Proposition d'une méthodologie.

Dans la plupart des cas, les spécifications sont incomplètes ou mal formulées, peu précises, parfois sans véritable maîtrise de la fonction et sans périmètre économique précis.

Il faut **donc ne pas se lancer à l'aveuglette**, résister à la pression du client et proposer de redéfinir un véritable Cahier des charges vibro-acoustiques.

Dans **une première phase** il convient de bien caractériser le problème, évaluer le contexte, effectuer une analyse fonctionnelle, déterminer l'importance du risque vibratoire, qualifier et quantifier la nature des problèmes potentiels.

Dans **une deuxième phase** il faut mettre en place une méthodologie adaptée aux deux cas de figure.

On établira :

Dans *le cas du ré-engineering* d'un composant existant, caractérisé par une architecture figée et peu de liberté

- un plan d'expériences et des axes d'inertie
- une analyse en composantes principales
- une hiérarchisation des paramètres

d'influence

-une détermination de l'«espace des possibilités»

-une analyse paramétrique et des lois de comportement

- une analyse économique des modifications
- des validations expérimentales

Dans le cas *d'un composant en développement*.

-une co-conception

-une définition composant dans un périmètre géographique donné

- une co-définition du Cahier de charges
- une analyse des coûts (outillage, prix pièce)
- la réalisation d'un prototype
- des validations expérimentales

CONCLUSIONS

Face aux interrogations du client sur une problématique vibratoire on propose de :

-L'aider à **redéfinir** ou à **préciser** son cahier des charges

- Le rassurer en proposant une **démarche logique** et structurée
- Analyser l'environnement du composant et son cycle de vie
- Bien identifier les fonctions du composant et **l'importance du risque** vibratoire sur ces fonctions
- Mettre en œuvre des moyens permettant **d'anticiper qualitativement** et **quantitativement** ces risques (outils de calculs)
- Etre une **force de proposition**, en identifiant et en hiérarchisant les solutions techniques permettant de «passer» le CdC.
- Mettre en œuvre une **procédure de validation expérimentale** (plans d'expérience, essais sur prototypes, etc...).
- Evaluer les coûts** directs et indirects induits par le respect du CdC (Etudes, outillages, contrôles qualité, etc...)
- Mettre en place un **suivi du transfert des résultats** aux chargés de projets pour la vie série.

Vous pouvez télécharger la présentation complète de ce dossier à cette adresse internet : http://www.team-auto.org/newsletters/Presentation_Thome_04_2009.pdf

Jean-Philippe THOME