



## LA LETTRE DE T.E.A.M.

### SOMMAIRE

- ➔ Actualités ..... p.2
  - On en parle dans les média
  - Conférences organisées par Team
- ➔ Dossiers partage du savoir ..... p. 3
- ➔ Organisation T.E.A.M. .... p.3
- ➔ Hommes & Métiers..... p.3
  - Nous ont rejoints
  - Missions attribuées
  - Nouveaux postes
- ➔ Partenariat. .... p.4
  - ITG
  - RAVY
- ➔ Salons. .... p.4
  - Présence T.E.A.M.
- ➔ Courrier des lecteurs

Envoyez vos suggestions à  
[la.lettre.de.team@team-auto.org](mailto:la.lettre.de.team@team-auto.org)

**Directeur de Publication :**  
T.E.A.M. 1 rue du point du Jour  
60170 Tracy le Mont.

**Comité de Rédaction**

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

**Abonnement gratuit**  
[www.team-auto.org](http://www.team-auto.org)

**E.Mail :**  
[Team.newsletter@team-auto.org](mailto:Team.newsletter@team-auto.org)

### EDITORIAL

Aujourd'hui TEAM-AUTO se positionne comme étant le premier pôle de compétences globales du secteur automobile.

Actuellement 70 de nos 110 membres définissent, organisent et mènent avec succès des missions qui leur ont été confiées par des constructeurs, des équipementiers et des prestataires de services de l'automobile, de toute taille et de tous horizons.

Afin de répondre à l'expression des problématiques et des impondérables, conjoncturels ou permanents des donneurs d'ordre de l'ensemble du secteur, nous synthétisons nos compétences en des offres efficaces techniques ou commerciales.

La flexibilité de la structure de nos offres s'ajuste précisément aux exigences actuelles et futures du marché français, européen, ainsi qu'international.

Sur l'exercice 2007, nous avons constaté une demande toujours plus intense d'exploitation du conseil, cet appel à l'intention des ressources externalisées, renforce de nouveau la légitimité de notre présence vis-à-vis de ce secteur d'activité.

En conclusion, je souhaiterais remercier toutes celles et ceux qui ont contribué au succès de nos objectifs pour cette brillante année et également présenter à tous nos partenaires et à tous nos lecteurs, nos meilleurs vœux pour cette année 2008.

Christian PETIT  
*Président de TEAM*





**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

## On en parle dans les médias :

*Auto-Info- Octobre 2007 :*

### Article de Marc Basire : **La problématique du "Véhicule de Remplacement chez un Agent"**

Quelles sont les trois questions qu'un Agent Automobile doit se poser pour optimiser sa gestion du VR, en termes à la fois financier et de satisfaction client.

## Conférences organisées par T.E.A.M.:

**Akeance :**

### Présentation de Walter Pizzaferr

- Cabinet de **conseil spécialisé dans le domaine de la stratégie** d'entreprise et de l'innovation, W Pizzaferr a fait toute sa carrière au sein de grands cabinets anglo-saxons ou européens : Orgaconsultants, KPMG Peat Marwick, Bain & co, Stratorg, avant de créer son propre cabinet, Akbar Industries.

- Son domaine d'intervention : Automobile, Aéronautique, Energie, Matériaux.

- Il organise & anime de grands rendez vous & conférences dans le cadre de **l'OIA (Observatoire de l'Innovation Automobile)** qu'il préside, en partenariat avec autoactu.com, avec les acteurs majeurs du domaine :

Par exemple le 12 décembre, conférence au pavillon Le Doyen : « Comment donner à nos industries un nouvel avantage compétitif aux yeux des clients ».

- Il réalise ses activités en collaboration avec des seniors, les compétences des TEAMers spécialisés dans son domaine peuvent trouver des synergies en fonction des sujets traités au sein de son organisation.

### CAP EUROPE Présentation André STEPHEN

Capeurope est une plateforme d'achat & de vente de véhicules d'occasion partout en Europe, dédiée aux distributeurs européens (B to B) créée par Jacques Capdepon (ex concessionnaire Renault et ex Président du GCR ; ex Président de la branche concessionnaires du CNPA ; consultant auprès de Fiat Europe et de Renault).

Cette plateforme permet aux distributeurs européens (concessionnaires de marques) de commander des véhicules d'occasion directement auprès des fournisseurs (constructeurs, loueurs longue et courte durée) et auprès des autres distributeurs européens. Capeurope assure le transport, les démarches intracommunautaires, la sécurisation des paiements, etc.....)

Pour plus d'informations, nous vous recommandons de visiter le site : [www.capeurope.com](http://www.capeurope.com)

Les spécialistes des réseaux de distribution automobile de T.E.A.M. peuvent contribuer au développement de CAP EUROPE. Capeurope recherche « en amont » des apporteurs d'affaires susceptibles de faciliter ses approvisionnements de véhicules d'occasion et en « aval » de développer le réseau d'adhérents.

Contacteur André STEPHEN : portable : 06 80 11 38 83 ou e.mail : [andre.stephen@wanadoo.fr](mailto:andre.stephen@wanadoo.fr)

**CARISM** : (Car Information Systems) [www.carism.com](http://www.carism.com)

### Présentation de Laurent Decognet :

- Commercialise des **solutions de surveillance technologique du marché automobile** principalement sur

une base de données illustrées en détails de tous les nouveaux modèles commercialisés dans le monde entier.

- Le logiciel est vendu vide (segment des éditeurs de logiciel) ou complété des informations collectées dans les salons automobiles mondiaux les plus importants.

- Compétences de CARISM : Connaissance du monde industriel (techniques de développement et méthodes de travail.) & Maîtrise des outils de communication

- Axes de développement :

- mutualisation des connaissances technologiques pour bureaux d'études constructeurs et équipementiers. (Chaque véhicule de la

base est illustré de nombreuses photos et d'un résumé sur les parties techniques et les innovations du modèle).

- E-learning. Prestations en projet

Les compétences commerciales de TEAMers pourront être les bienvenues pour contribuer à sa croissance.

**Cost House** : [www.cost-house.com](http://www.cost-house.com)

### Présentation d'Olivier BRONGNIART :

- Activité basée sur l'accompagnement des entreprises dans leurs différents axes **d'amélioration de leur performance économique**, au travers d'une approche spécifique liant la dimension technique ou métier avec la dimension économique.

- Les étapes traditionnelles de gestion de projet sont :

- Comprendre (Diagnostic & référentiels technico-économiques)

- Agir (Actions de compétitivité & de performance)

- Pérenniser (Professionnalisation des équipes)

- Domaines couverts : Industriel, Systèmes d'information, Marketing, Communication, Vente, Impression de documents (Cost Print), dans tous les secteurs d'activités dont l'automobile.

- Créé en 2004, le cabinet, avec un taux de croissance régulier de 35% par an atteindra un chiffre d'affaire de 2,5 millions d'€ en 2007, et débute son développement à l'international (Düsseldorf, Allemagne 11/2007, Atlanta, USA 1<sup>er</sup> trimestre 2008).

- Olivier a présenté aux TEAMers la méthodologie de développement de COST HOUSE, offrant des axes de réflexion à ceux qui se consacrent au conseil.

- Les TEAMers peuvent contribuer à COST HOUSE, en apport d'affaires, de compétence, de relais à l'international.

➔ Dossiers partage du savoir

### Lancement par TEAM d'Offres Packages.....

- Au premier trimestre 2008, T.E.A.M. lancera des « **Offres Packages** » réunissant les compétences et l'expérience de plusieurs TEAMers sur des thèmes divers.

- Elles accompagneront, au travers de diagnostics, conseils, préconisations, méthodologies et outils, les Entreprises à mieux gérer les périodes de crise, à se développer et à renforcer leur potentiel.

- Elles répondront concrètement aux attentes actuelles, futures, innovantes des Constructeurs, des Equipementiers et de leurs Fournisseurs en parfaite osmose avec les équipes existantes.



## → Organisation T.E.A.M.

### Missions :

L'objectif du groupe "Missions" pour 2007 était de mieux faire fonctionner la richesse du réseau TEAM par une meilleure connaissance des uns et des autres et un vivier plus actif.

Les présentations synthétiques de nos activités, l'accueil de sociétés extérieures venues présenter leurs offres et leurs besoins, l'exposé en profondeur de nos savoir-faire ont permis d'optimiser le temps passé en commun lors des réunions.

Bien sûr, le rendement de ces réunions est améliorable, mais déjà de réelles opportunités de missions ont été mises à jour, et des collaborations concrètes ont débuté entre TEAMers depuis la rentrée de septembre.

Autre illustration, les demandes de RDV lors de la journée réseau du Ravy en novembre dernier sont prometteuses : TEAM a été le partenaire le plus sollicité !

A nous de continuer sur cette lancée en 2008 pour continuer à développer le volume d'affaires et à porter un positionnement haut-de-gamme vis-à-vis des décideurs du secteur...

## → Hommes & Métiers

**Nous ont rejoints :** et nous leur souhaitons la bienvenue :

### **Laurent HELMAN :**

Ingénieur I.A.E., Directeur des "Ventes Marchés et Entreprises" de Citroën,

Spécialiste des ventes aux professionnels et ayant acquis l'expérience des principales fonctions commerciales de l'entreprise,

Rejoint le groupe "Missions" et souhaite centrer ses interventions:

-sur le développement des «Ventes Marchés et Entreprises».

-sur la stratégie et les projets de croissance du marché automobile.

### **Alexandre SAAGIAN :**

43 ans après une carrière commercial/gestion dans de grands groupes "blue chip", en France et 7 ans à l'étranger, j'ai décidé de (re) commencer une carrière de consultant afin de mettre mon expérience à la disposition d'entreprises qui recherchent des compétences dans le domaine qualité et services, améliorations des performances et développement sur de nouveaux marchés. J'ai rejoint Team pour retrouver un environnement amical d'experts automobile avec les mêmes aspirations.

J'ai actuellement entamé une mission d'amélioration de performances en milieu industriel pour un cabinet américain de forte notoriété et commencerai à la fin de cette année une mission d'organisation pour une société française leader mondial dans son domaine.

### **Jean Philippe SAUVAGET :**

41 ans, Directeur Renault/Nissan/Samsung monde chez Plastic Omnium après 15 années passées principalement dans le domaine commercial/ Marketing/ Business Développement de différentes divisions de l'équipementier américain Dana Corp., dont une expérience réussie de 5 ans aux Etats-Unis, rejoint le groupe projet. Fort de sa connaissance mondiale de la 1ère monte auprès des principaux constructeurs et des équipementiers de rang 1, tout comme de la réparation, il recherche un poste de Directeur Commercial / Business Development, avec une dimension internationale ou de Directeur Clients Monde.

### **Joëlle SOL**

Après une formation doctorante en sciences des organisations à Paris IX Dauphine, a intégré le Groupe Fiat en France.

Elle y a acquis une double expérience Marketing/ Gestion et crédit et y a occupé le poste de Directeur Crédit et Engagements sur la zone France et Belgique.

Maintenant Conseil en gestion de Réseaux automobiles, elle rejoint le groupe "missions" et souhaite intervenir sur :

- La prévention, maîtrise et traitement du Risque de Crédit
- Le management de transition de l'activité crédit B to B
- L'audit, le diagnostic financier des affaires en difficulté et la recommandation de plans d'action
- L'organisation et la gestion de la croissance des Groupes de distribution automobile

**Quelques missions accomplies par les TEAMers** depuis 3 mois :

### *Vous rencontrez une problématique du type :*

- **Phase de montée en cadence critique** et complexe avec ramifications sur l'ensemble de la Supply Chain (capacité de production, qualité, logistique, transports, approvisionnement des pièces primaires, etc...) et sur l'organisation du projet.

Contacteur : Didier PEBORDE tél : 06 23 07 77 40

[didier.peborde@wanadoo.fr](mailto:didier.peborde@wanadoo.fr)

- **Création d'un centre de formation** pour un groupe de distribution : Contacter Denis SEVENET : tel : 06 07 36 22 09

[dsevenet@aol.com](mailto:dsevenet@aol.com)

- **Remplacement d'un professeur** de Marketing / Distribution en Ecole de commerce ou organisme de formation.

- **Création d'un nouveau programme de formation** en marketing/distribution toutes cibles/niveaux d'élèves.

- **Création d'un cas marketing** pour diffusion par la Banque des Cas et valorisation de l'image de votre entreprise auprès des Ecoles de Commerce les plus prestigieuses.

Contacteur Michel HERRARD – tél : 06 09 10 47 82 – Cèdre Consulting

### **Conseils à la Direction Générale :**

- Développement stratégique et organisationnel
  - Analyse stratégique et plan de développement
  - Diagnostic stratégique et recherche d'un partenaire européen
  - Recherche de sous-traitants et d'un partenaire pour développer ses activités au Maroc
- S'adresser à Frédéric LALOYEAU – tél : 06 74 38 14 88 – STRATYUM



**Etude de synergie stratégique** pour les 4 pays (Egypte, Maroc, Tunisie et Jordanie) signataires de l'accord de libre échange d'Agadir pour l'industrie automobile (véhicules et équipements).

**Accompagnement d'une entreprise** de cosmétique pour des applications de traitement de l'air habitacle véhicule.

S'adresser à Bruno de CENIVAL – tél : 06 83 13 80 65

**Attirer la clientèle lors d'une journée porte ouverte avec l'animation d'un stand SECURITE ROUTIERE par un accidentologue indépendant:** démonstrations sur le port correct de la ceinture, protection des occupants, installation des sièges auto, fonctionnement des systèmes de sécurité active et passive.



Contacteur Christophe LEDON – tél : 02 32 37 44 65 –

ledon-accidentologie@cegetel.net

www.expert-accidentologie.fr

**Nous l'avons déjà résolue** auprès des Constructeurs Automobiles et de leurs partenaires de rangs 1,2 & 3 et autres secteurs d'activités (Aéronautique,...) en étroite collaboration avec les équipes existantes.

**Ceci est une liste non exhaustive des missions menées** en France, en Europe, et dans le reste du monde en particulier dans les pays Méditerranéens.

**Nous l'avons déjà résolue** auprès des constructeurs, des équipementiers et de leurs fournisseurs en étroite collaboration avec les équipes existantes.

**Ceci est une liste non exhaustive des missions menées,**

Pour de plus amples renseignements, merci de prendre contact avec les membres du Bureau de T.E.A.M.

## Partenariats



" Le développement du partenariat s'est concrétisé par des actions:

- De communication: logo sur sites web respectifs, mention de l'accord sur "newsletters" respectifs, logo sur document de promotion 3 volets T.E.A.M. lancé à l'occasion du salon EQUIPAUTO.

- De fortes recommandations de T.E.A.M. à ses nouveaux adhérents se destinant au conseil à suivre les stages Marketing d'I.T.G., et de considérer le portage salarial I.T.G.

- De mises en contact de membres de T.E.A.M. avec I.T.G. & Missioneo pour envisager des développements concrets. Des perspectives concrètes de développement commercial conjoint, notamment sur la base d'offres "Package" spécialisées qui devraient renforcer le partenariat en 2008."



TEAM au RAVY.

Le 15 novembre dernier, TEAM a participé à la 1<sup>ère</sup> convention RH que le RAVY organisait dans les locaux de la CCI à Cergy-Pontoise. Cette journée, qui se déroulait sous la forme de « speed-working », des rencontres de 20 minutes, a permis aux représentants de TEAM (C.Petit, D. Peborde, D.Sevenet) d'enchaîner ainsi 16 échanges.

La majorité de ces derniers a montré un intérêt réel des entreprises rencontrées pour le pôle compétence que TEAM représente. C'est ainsi qu'une école d'ingénieur, des organismes de formation, des sociétés d'intérim ou l'une ou l'autre des entreprises vues pourraient faire appel à des TEAMERS

« formateurs » ou « consultants ».

Bien évidemment, TEAM suivra ces contacts dans les semaines à venir.

Plus d'informations RAVY sur [www.versailles-ecobiz.fr](http://www.versailles-ecobiz.fr), la plateforme collaborative de la CCI de Versailles - Val d'oise / Yvelines (Réseau d'entreprises)

## Salons.

**EQUIPAUTO a de nouveau été pour TEAM l'occasion de se développer :**

### A l'extérieur :

- **L'accueil** au sein du Club International et **l'accompagnement** personnalisé des délégations étrangères au cœur du Salon. Une mission captivante confiée par COMEXPO qui a été qualifiée de succès tant par l'organisateur que par ses hôtes. 5 délégations de Chine, Maroc, Pologne, Nigeria, Irlande, ainsi que des personnalités de Colombie, Italie, Allemagne..... Moments privilégiés où les Hôtes ont pu découvrir et apprécier le professionnalisme des TEAMers, nouer des contacts, écouter les besoins de clients potentiels cherchant à développer leurs réseaux et leurs affaires en France et en Europe.

- **Visites** sur notre Stand d'équipementiers français et de la Presse spécialisée, qui nous ont confirmé la perception du besoin croissant qu'ont nombre d'entre eux de s'adjoindre momentanément, voire de manière plus pérenne les compétences et l'expertise de tel ou tel spécialiste. Leur savoir faire est parfois difficile à investir en interne, mais leur pertinence est indispensable pour raccourcir le chemin vers l'objectif.

**A l'intérieur :** La visibilité qu'offrait le Stand TEAM en 6 F5 a permis à une douzaine de spécialistes autos de se rapprocher, voire de rejoindre les rangs de nos membres, renforçant, encore s'il en était besoin, l'offre de ce pôle de compétences.

Bref, une expérience enrichissante, à renouveler en l'améliorant encore, ce que nous ne manquerons de faire en coordination avec COMEXPO et avec leur permission au cours du débriefing qui est en cours. Un grand merci à cette équipe dynamique.