



LA LETTRE DE T.E.A.M.

SOMMAIRE

→ Actualitésp.2

- On en parle dans les médias
- Conférences organisées par Team

→ Dossiers partage du savoirp. 3

→ Organisation T.E.A.M.....p.3

→ Hommes & Métiers.....p.3

- Bienvenue
- Missions attribuées
- Nouveaux postes

→ Partenariat.....p.4

- RAVY

→ Salons.p.4

- Présence T.E.A.M.

→ Courrier des lecteurs

Envoyez vos suggestions à
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
- Zynderman Jean Claude

Abonnement gratuit

www.team-auto.org

E.Mail :

Team.newsletter@team-auto.org

EDITORIAL

TEAM a aujourd'hui 5 ans et vient d'enregistrer son 120^{ème} membre. Je voudrais remercier les nombreux « partenaires » et contacts qui ont participé à notre évolution, parmi lesquels certaines fédérations, la presse automobile professionnelle, les sociétés de conseil et de portage et bien sûr quelques « institutionnels ».

Nous allons naturellement poursuivre cette stratégie de contact et de rapprochement avec les acteurs de la filière automobile.

Notre organisation est en cours d'évolution afin de satisfaire professionnellement le plus grand nombre de nos membres. En effet, je dois rappeler qu'une partie des membres est en repositionnement professionnel et que de nombreux autres sont actuellement consultants ou en phase de le devenir.

Si le consulting connaît actuellement une forte croissance, c'est parce qu'il correspond à une réalité conjoncturelle et économique et qu'il apporte les solutions ponctuelles ou pérennes aux problématiques de ce secteur d'activité.

Je vous souhaite une bonne lecture de cette 3^{ème} Lettre de T.E.A.M. et vous remercie pour vos remarques et suggestions.

Christian PETIT

Président de TEAM





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.

→ Actualités

On en parle dans les médias :

Automotive Supply : Décembre 2007

Interview de **Didier PEBORDE**, Teamer, dans un article de Décembre 2007, d'Automotive Supply dont le thème était " la logistique d'urgence ". Cette logistique qui dérange parce qu'elle pallie à un dysfonctionnement et qu'elle s'affranchit de toute contrainte financière.

Conférences organisées par T.E.A.M.:

GALIA (Groupement pour l'Amélioration des Liaisons dans l'Industrie Automobile) www.galia.com
Présentation **Alexandre LOIRE** :

Une association loi de 1901 fondée en 1984 par PSA Peugeot Citroën, Renault et les principaux équipementiers en vue de faciliter les échanges d'informations grâce à l'ordinateur dans les domaines logistique, achats et bureau d'études. Sa mission est de réunir des experts techniques travaillant chez les industriels, d'élaborer avec eux des standards ou des recommandations, puis de faire la promotion de ces travaux et, enfin, d'aider ses membres à implémenter les bonnes pratiques ou les solutions reposant sur les recommandations GALIA. Les échanges dans l'industrie automobile étant mondiaux, GALIA travaille avec ses partenaires du réseau Odette International, ses homologues américains (AIAG) et japonais (JAMA/JAPIA). GALIA propose aussi des formations et a monté des actions destinées aux PME de rang 2 de la filière afin de leur apporter de l'assistance à maîtrise d'ouvrage dans leurs projets d'implémentation d'outils TIC et de les aider à évaluer leur performances logistiques au moyen d'un audit standard.

De ce fait les travaux auxquels participent les industriels français sont applicables au niveau mondial. Les consultants de T.E.A.M ont rencontré **Alexandre LOIRE** de GALIA le 19 février dernier afin de présenter les activités de l'association et envisager quelques moyens de travail en commun. Ainsi, les consultants du réseau T.E.A.M. pourraient

prendre part aux activités proposées par GALIA et GALIA pourrait contribuer à mieux faire connaître les compétences et l'expertise du réseau T.E.A.M. .

G2R FORMATION

www.g2r-formation.fr

Présentation **Ghislaine MOURAIT**

G2R, une société de formation et de conseil créée en 2003 en pleine expansion implantée au cœur de l'agglomération parisienne. Nos solutions sont opérationnelles pour tout individu ou tout type d'équipe, tout secteur d'activité confondu. Permettant d'intervenir également dans le domaine de la formation institutionnelle avec des taux de retours à l'emploi de 75 à 90% dans les trois à six mois.

Nous sommes référencés auprès des partenaires sociaux de l'Ile de France.

Notre équipe est constituée d'hommes et de femmes de compétence au service de la formation avec une parfaite

maîtrise des dispositifs financiers. Nous disposons de formateurs spécialistes de votre secteur. Nous sommes fiers de nos valeurs : **Innovation, Compétence, Esprit d'équipe, Constance, Proximité**, au service de nos clients

Principaux domaines d'intervention :

Transversal : Langues, Commercial, Communication, Management, Coaching

Informatique : Développement PHP MYSQL, Multimédia

Technique : Gestion de projets, Qualité, Environnement, Automobile

Langues étrangères ...

Développements

1^{er} Organisme d'accompagnement à la création et reprise d'entreprise sur les Yvelines (60 places prévues en 2008)

Implantation au Maroc (Casablanca, Rabat)

→ Dossiers partage du savoir

Charles ALQUIER

Présentation « Réseau » :

Chacun d'entre nous a un réseau. Encore faut-il en optimiser l'utilisation.

Dans un réseau, on ne trouve que ce que l'on apporte : DONNER avant de RECEVOIR

Chaque réunion est l'occasion de faire passer un message, et il y a lieu de valoriser chaque opportunité de contact, plutôt que de juste « faire de la présence ».



A chaque fois que nous rencontrons des gens nouveaux, il faut se forcer à apprendre à « **sortir de sa zone de confort** », à utiliser des **phrases « brise-glace »**, et à **trouver des intérêts communs**, avec tout interlocuteur, afin de générer des contacts utiles. Il faut être prêt à se présenter rapidement (en mode « **présentation Flash** ») et efficacement en toutes circonstances : Chacun d'entre nous doit avoir bien en tête la « **bande annonce** » de son projet professionnel, et présenter un message simple, clair, consistant, cohérent, dont l'interlocuteur se souviendra, parmi tant d'informations auxquelles il est confronté.

Toutes les sources d'informations sur « comment optimiser son réseau » se trouvent sur notre site.

Michel HERRARD,

. « **Success Story** » Dacia/Logan **Première tentative « low cost » réussie en automobile**

Depuis de nombreuses années, certains Cassandra recommandaient une révolution dans l'automobile. Mais, personne n'imaginait où et quand elle allait se produire, quelle forme elle revêtirait.

L'histoire de la relance de la marque Dacia avec Logan est sans aucun doute un début de réponse, partielle, adaptée aux marchés émergents, mais qui a permis de remettre en

question de nombreux schémas figés tant en terme de produit et d'industrie, que de distribution et de service. Qui aurait imaginé avant 2004 que ce « vilain petit canard », dérogeant à tous les standards occidentaux,

allait être à l'origine de cette révolution tant attendue, première application d'une approche « low cost » en automobile.

S'il fallait, de façon simple et synthétique, résumer les clés de succès de cette expérience, nous dirions ceci :

- Des marchés émergents porteurs et en attente d'une vraie berline familiale simple, robuste, différente de versions appauvries de petites voitures classiques européennes, offre historiquement inexistante.
- L'application stricte d'une politique « low cost » à tous les niveaux, de la conception du produit, à sa commercialisation, en passant par la production, ce qu'aucun constructeur n'avait ni osé, ni réussi.
- La rapide découverte que ce produit était totalement adapté, contrairement aux

produits classiques européens, à des petites unités industrielles en pays émergents

- Et au final, un produit qui crée sur le marché européen une nouvelle segmentation low cost aux volumes non marginaux

Tout ceci n'est que bon sens, mais il fallait courage et sérénité de management, pour aller jusqu'au bout de ces idées, démonstration que l'originalité qui fait généralement si peur aux constructeurs automobiles, peut parfois payer.

A condition d'être original dans l'originalité...

→ Organisation T.E.A.M.

Général :

L'assemblée générale de TEAM s'est tenue le 5 février, à cette occasion s'est déroulée l'élection des membres du bureau, en voici les résultats :

Président : Christian Petit (réélu)

Secrétaire: Didier Peborde

Secrétaire: Denis Sevenet

Trésorier : Marc Basire (réélu)

Missions :

Des entreprises en recherche de Consultants spécialisés, font part de leurs projets de plus en plus régulièrement à T.E.A.M. au travers du site www.team-auto.org, nous invitons les lecteurs de la lettre de T.E.A.M. à penser à cet outil de recherche pour accompagner leurs projets.

Activités du groupe « Projets de CDI » :

Notre mission :

Accompagner ceux d'entre nous qui recherchent un CDI en fonction de leurs besoins.

Recommander :

- des associations ou organismes proposant des ateliers de type outplacement
- des chasseurs de têtes spécialisés et/ou compétents dans notre secteur d'activités
- un contact privilégié avec l'un d'entre eux, TEAMer qui nous connaît bien et nous veut du bien
- des sites dont les alertes sont particulièrement performants

Nous avons collecté et mis en ligne sur le site, dans l'espace réservé aux Membres, un certain nombre de documents pour aider les chercheurs d'emploi à structurer leur réflexion et à améliorer leur démarche.



- **Organiser** des ateliers à thème :
- Critique de CV
- Présentation par les nouveaux entrants de leur cursus, dialogue et conseils personnalisés
- Préparation à entretien, selon situation concrète
- Entretien avec un chasseur de têtes, et feedback du groupe sur les présentations individuelles
- Travail sur son propre réseau

→ Hommes & Métiers

Nous souhaitons la bienvenue à :

Yannick BELLIATO.

Spécialiste du commerce international, expatrié 4 ans au Japon, puis a opéré sur les marchés américains, japonais, allemand, & français dans les secteurs de l'électronique embarquée, de la caisse en blanc & des liaisons au sol.

Ayant occupé la direction OEM d'un équipementier Japonais pendant 6 ans, il souhaite une Direction Commerciale ou de Développement des Affaires

Philippe CLAYE

Ingénieur de formation, j'ai développé ma carrière dans des responsabilités opérationnelles principalement chez Michelin puis Plastic Omnium et Visteon. Manager reconnu, j'ai dirigé de nombreux business en France, en Europe et aux USA pour ces équipementiers. Spécialiste du management du changement et du "turn around", je suis prêt à mettre mon dynamisme et mon expérience au service d'entités en situation difficile pour en restaurer la rentabilité, en assurant la satisfaction des clients.

François LASSALLE

Après une carrière de 25 ans à la tête de directions des achats, de la qualité fournisseurs et de la logistique chez des équipementiers automobile de taille mondiale il a créé en mars 2005 le cabinet FLConseil.

FLConseil accompagne les entreprises du secteur de l'industrie mécanique en réalisant notamment des études organisationnelles de la fonction achats qui aboutissent à la mise en œuvre de recommandations d'évolution au travers de plans de progrès.

François Lassalle intervient également sur le thème des achats internationaux lors de séminaires, congrès et auprès d'écoles spécialisées.

Bruno MARTIN

Directeur de Projets pour Elastopôle, pôle de compétitivité du caoutchouc et des polymères.

Parcours professionnel : 15 ans chez Valeo dans des fonctions variées, contrôle de gestion, gestion de projet, marketing, stratégie et développement commercial, puis 6 ans chez Faurecia où il était en charge du marketing clients pour le groupe.

Fort de compétences en marketing, ventes et management des projets, et d'une très bonne connaissance de la technique et de l'équipement automobile 1^{ère} monte, il recherche une fonction de Directeur Sales & Marketing ou de Directeur de Projets.

Bruno MAUDHUIT :

Responsable R&D et Exploitation Moteur F1 pour RENAULT F1, puis dernièrement DG de l'Ingénierie Mécanique pour le Groupe SEGULA, il a aussi participé à plusieurs projets de reprises et créations d'entreprises dans l'Ingénierie Mécanique ainsi que dans la distribution de véhicules auto et moto (validé concessionnaire par un constructeur auto français et par un constructeur moto haut de gamme). Fort de sa légitimité technique, de son expérience de Direction de filiales, homme d'initiative, d'action et de réalisation, développeur, il rejoint le groupe projet et recherche un poste de DG et/ou Directeur de Filiale dans l'Ingénierie ou dans la distribution en position d'intra-entrepreneur.

Nous ont également rejoints :

Jean DAUVERGNE, Laurent DENFERT, Jean Jacques DUCLOS, Vincent GIRAUD, François TANGUY.

→ Partenariats



T.E.A.M. au RAVY.

Participation de **T.E.A.M.** à la réunion plénière du **RAVY** du 12 Février 2008 à CERGY -PONTOISE

Le **RAVY** regroupe les principaux acteurs de la filière automobile pour les départements du Val d'Oise et des Yvelines : constructeurs, ingénierie, équipementiers, sous-traitants, fournisseurs et distributeurs.

Devant un parterre de 63 entreprises, parmi d'autres interlocuteurs tels que

L'INSEE (statistiques locales - *entreprises, salariés, commerçants, vie locale*) et l'Usine Renault de Flins (programme de reclassement des jeunes, capacité à travailler en groupe), **Christian Petit** (Président) & **Didier Peborde** (Secrétaire) ont présenté les principales activités de **T.E.A.M.**

Pôle de compétences regroupant 120 experts issus du monde de l'automobile, **TEAM** fournit à ses adhérents un cadre efficace à une réflexion d'évolution professionnelle (CDI, Missions) au sein d'un réseau d'expériences complémentaires.

T.E.A.M., accompagne aussi l'ensemble des acteurs du secteur automobile, sociétés de conseils, portage dans la conduite de projets complexes, en apportant ses compétences pointues et un savoir-faire en management de haut niveau.

Une discussion s'est instaurée à la suite de cette présentation et a permis des échanges fructueux pour une meilleure compréhension mutuelle.

T.E.A.M. remercie vivement le RAVY pour son aimable invitation.