



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

### SOMMAIRE

#### → Actualités ..... p.2

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

#### → Dossiers partage du savoir ... p. 2

#### → Organisation T.E.A.M. .... p.2

#### → Hommes & Métiers. .... p.3

- Bienvenue
- Missions attribuées
- Nouveaux postes

#### → Partenariat. .... p.3

- RAVY

#### → Salons..... p.3

- 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)

### EDITORIAL

L'association T.E.A.M. s'est fixée pour l'année 2008 des objectifs ambitieux mais réalistes ; parmi ceux-ci, je souhaite mentionner la création de l'organisation

#### **T.A.C.: T.E.A.M. Auto Consulting.**

En effet, au terme d'une réflexion collégiale, et sur une période de 6 mois, la décision de lancer cette nouvelle approche de consulting a été entérinée.

Naturellement, le second semestre va nous permettre de promouvoir cette approche innovante du consulting auprès des acteurs du secteur automobile. Ce sujet sera développé dans la lettre N°5 fin septembre ; parallèlement, nous observons un fort accroissement des opportunités de mission.

Chers lecteurs, je vous souhaite une très agréable période estivale et reste à votre écoute pour toutes interrogations que vous souhaiteriez formuler.

Bien cordialement

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.

Le 27 mai 2008

Afin de mieux répondre aux besoins de ses partenaires, des membres de T.E.A.M. se sont regroupés pour promouvoir une **nouvelle forme de conseil** originale & proactive sous le label :

**T.E.A.M. Auto Consulting (T.A.C.)**

→ Actualités

## On en parle dans les médias :

### *Auto-Info- Juin 2007*

#### **Article de Thierry Depond - transformer les réclamations clients en opportunités :**

L'accueil, le liant indispensable à toute relation commerciale. Argumentation développée par T.Depond dans le numéro d'Autos Infos de juin 2007.  
- Transformer les réclamations clients en opportunités d'améliorations et réactivité pour pérenniser le niveau de qualité de la prestation.

### *Auto-Info – Novembre 2007*

#### **Article de Marc Basire - je suis indépendant et souhaite m'approvisionner en VO. Comment m'y prendre :**

Un indépendant VO doit d'abord répondre à la question de son positionnement actuel et à celle de son positionnement futur, notamment par rapport à ses concurrents locaux. C'est cette étape va ensuite lui permettre de définir avec précision la typologie de ses achats.

### *Automotive Supply : mars 2008*

Interview de **François Lassalle**, récent Teamer, dans un article de mars 2008 d'Automotive Supply dont le thème de la **nouvelle rubrique Métier est consacrée à la fonction de Directeur des Achats.**

François Lassalle, dirigeant du cabinet FL Conseil qu'il a créé il y a maintenant 4 ans, interviewé par J. Fondraz donne sa vision du métier d'acheteur et du rôle que doit jouer le Directeur des Achats au sein de l'entreprise.

L'évolution de la gestion des achats au fil du temps, le rattachement de la direction des achats, son organisation, les enjeux de la fonction, le profil et l'étendue des responsabilités du directeur des achats sont les principales questions traitées dans l'article qui apporte beaucoup de réponses et un éclairage intéressant sur une fonction clé de l'entreprise.

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

### **Achats et Logistique**

#### **Présentation Arnaud Dumont- K-Buy :**

K-BUY, créée en 1993, s'articule autour de deux métiers que sont les Achats et la Logistique.

Avec plus de 250 collaborateurs experts de ces domaines, K-BUY intervient soit en mode conseil, soit en mode délégation de compétences.

Tout en bénéficiant d'une image très opérationnelle, nos consultants sont impliqués dans un grand nombre de projets stratégiques dans des secteurs d'activités très variés. De l'automobile à la pharmacie en passant par les secteurs banque assurance, aéronautique ou encore celui de la défense...

Plans de réductions de coûts, sécurisation de flux, sourcing en low cost, approvisionnements, gestion des retours, étude de circuits de distribution, planification... sont autant de sujets que nous traitons pour le compte de nos clients et pour lesquels la valeur ajoutée et le professionnalisme de K-BUY sont reconnus.

Fort de cette volonté de délivrer toujours plus d'expertise à ses clients, K-BUY voit en T.E.A.M. un partenaire pertinent sur la conduite de missions spécifiques de conseils ou encore en management de transition.

## → Dossiers partage du savoir

### *Bruno de Cenival*

Dans le cadre d'un contrat financé par l'Union Européenne, Bruno nous a présenté la mission qu'il a réalisée en partenariat avec un consultant marocain.

Cette mission, qui s'est déroulée sur 6 à 8 mois, a consisté, dans un premier temps à **diagnostiquer le secteur constructeur automobiles/équipementiers** au sein des quatre pays signataires de l'accord de libre échange dit d'Agadir (Maroc, Tunisie, Egypte, Jordanie).

Dans un deuxième temps, l'objectif de la mission a porté sur l'élaboration d'une stratégie et de son plan d'actions associé en vue de développer des synergies industrielles et commerciales entre les quatre pays et ainsi organiser la croissance de la production et des ventes locales ainsi que des exportations en particulier vers l'UE, l'Afrique et le Moyen-Orient.

Bruno de Cenival a particulièrement pointé l'importance des facteurs nationaux ainsi que la nécessité d'impliquer les acteurs tant institutionnels que professionnels locaux.

## → Organisation T.E.A.M.

### **Missions :**

124 cadres supérieurs et dirigeants, exerçant ou ayant exercé d'importantes responsabilités dans tous les domaines de la filière automobile, depuis la conception jusqu'à la maintenance des véhicules, en passant par le marketing et la distribution.

**TEAM met à votre disposition, seul ou en équipe, des consultants à expérience pluridisciplinaires.**



## Activités du groupe « Projets de CDI » depuis mars 2008 :

Confortant notre volonté d'aider nos membres ou postulants à se repositionner de façon dynamique et, nous l'espérons, efficace, sur le marché du travail, par un échange régulier entre nous, nous nous sommes réunis pour aborder les sujets suivants :

- Présentation succincte des projets des nouveaux arrivés.
- « les 62 questions d'un chasseur de têtes qui vous font sortir de votre zone de confort ».
- Questions à un recruteur professionnel (Henri Floret, Ores Search) puis Entretien (15 mn) avec feedback de l'ensemble du groupe.
- Réseaux : comment les optimiser ?

De plus, à la demande de l'un d'entre nous, nous avons tenu une réunion spécifique, profité du généreux accueil de notre hôte, et lui avons prodigué nos conseils pour « repartir d'un bon pied ».

## → Hommes & Métiers

### Nous souhaitons la bienvenue à :

#### **Philippe COLINET**

44 ans, Directeur Communication, rejoint TEAM. Il souhaite apporter à l'association son expertise en communication corporate, commerciale et interne principalement dans le BtoB.

Il a occupé jusqu'à fin mars 2008, le poste de Directeur de la Communication interne au sein du Groupe SONEPAR, leader mondial de la distribution professionnelle électrique. Auparavant pendant 5 ans, il a été Directeur de la Communication du Groupe FACOM, et, à ce titre, a entretenu de nombreux contacts avec les secteurs de la distribution, de la réparation et de la presse automobile. Précédemment, il a travaillé pendant 14 ans au sein du Groupe TOTAL dans des fonctions marketing et communication entre autres sur des projets gaz naturel véhicules(GNV).

Aujourd'hui, il recherche à reprendre la responsabilité d'une Direction de la Communication externe et interne notamment au sein du secteur automobile (équipementiers, constructeurs et distribution) mais aussi plus globalement dans le secteur de l'industrie ou des services aux entreprises.

#### **Xavier GERAUX**

41 ans, aujourd'hui en poste chez RENAULT Retail Group.

Depuis le début de sa carrière, il occupe des fonctions financières et stratégiques chez des équipementiers et des distributeurs du secteur automobile.

Il est spécialisé dans les restructurations et la réorganisation des fonctions financières.

Ses domaines de compétences sont les fusion-acquisitions, le développement réseau, la création et la direction financière de B.U. ainsi que le contrôle de gestion et le crédit-management.

Il est à la recherche d'un nouveau challenge dans le même secteur ou bien au sein d'un cabinet de conseil.

#### **Catherine MARZIN**

Gérante de SOLEXTER, qui accompagne les fournisseurs automobiles de rang 1 et 2 en tant que Pilote de Projet externalisé dans 2 domaines :

1. Développement commercial
2. Organisation logistique

Sur la base d'un diagnostic avec un périmètre défini à l'avance, notre expertise porte sur les sujets suivants

1. Obtention d'un nouveau COFOR, représentation commerciale d'un fournisseur dans le réseau Constructeur et lors de salons, accompagnement pour l'organisation de visites d'usines. Langues de travail : français, anglais, espagnol.
2. Organisation du service Administration des Ventes, évolution du Web EDI vers l'EDI intégré, amélioration du Taux de Service clients et fournisseurs, déploiement GPAO/ERP/RFID, optimisation des processus dans le respect des normes qualité dont le TS16949.

Pour plus de précisions, nous vous invitons à consulter notre site internet [www.solexter.fr](http://www.solexter.fr)

## → Partenariats



#### **T.E.A.M. au RAVY.**

Le 12 juin 2008, deux membres de TEAM, Didier Peborde et Christian Petit ont participé au séminaire organisé par le RAVY ( Réseau Automobile Val d'Oise / Yvelines )

Ce réseau existe depuis 3 ans & demi et regroupe aujourd'hui 75 membres dont la majorité a pu répondre présent à cette invitation.

Trois thèmes « majeurs » furent abordés, à savoir :

- Restitution et partage des expériences de coopération effective.
- Constat de l'apport du RAVY.
- Etude des actions à mener afin d'améliorer l'efficacité du RAVY.

Un compte-rendu de ce séminaire parviendra aux membres dans quelques semaines.

Pour TEAM, ce moment extrêmement convivial fut une opportunité de contact et d'échange avec les participants.

Nous remercions le RAVY et tout particulièrement Estelle DUFLOT pour la qualité de son accueil.