



LA LETTRE DE T.E.A.M.

SOMMAIRE

→ Actualités p.2

- On en parle dans les médias

→ Organisation T.E.A.M. p. 3

→ Hommes & Métiers. p.2

- Bienvenue
- Leurs nouvelles responsabilités

→ Naissance de T.A.C. p.2

→ Dossiers partage du savoir....P.3

→ 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

EDITORIAL

Fort de ses 150 membres, le réseau T.E.A.M est devenu un partenaire reconnu de la filière automobile.

Les difficultés que traverse cette industrie, ont mis en avant la fragilité de certaines entreprises de ce secteur, d'où l'importance de faire appel à des consultants « séniors » - des cadres supérieurs expérimentés, opérationnels - pouvant intervenir tant en France qu'à l'étranger, pour des missions d'accompagnement par exemple . La légitimité de T.E.A.M s'est accrue au 2ème trimestre par la création et le lancement d'une organisation de conseil : Team Auto Consulting (www.tacsas.com)

Lors de la réunion CARIA (Club des Acteurs Régionaux de l'Industrie Automobile) les 25 et 26 juin 2009 à Bruay - La Buisnière, TEAM / TAC sont intervenus et ont présenté les ressources mises à la disposition des équipementiers automobiles.

Je vous souhaite d'excellentes vacances.

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 :

Auto Infos avril 2009.

Article de D. SEVENET

Est-il opportun pour un petit groupe familial de 3 sites de se développer compte tenu de la conjoncture actuelle ?

Si la prudence est souhaitable, la période est aussi propice aux opportunités qui ne se représenteront peut-être jamais. Le business plan doit être construit sur une base pessimiste car il faudra passer la période de la crise avant d'avoir un retour sur investissement. Un audit très approfondi des affaires à reprendre est indispensable. Il faut déterminer si l'on a les hommes nécessaires en interne et intégrer l'éventualité d'un plan de restructuration. Il ne faut pas surévaluer les économies de structure éventuelles.

Dans ces conditions, le nouveau groupe sera en position de force au moment de la reprise qui ne manquera pas de se produire.

T.E.A.M. et **Team Auto Consulting** sont désormais membres associés de CARIA club des ARIA.

Nous souhaitons la bienvenue à :

Thierry HOIJTINK

Diplômé de l'ESCP et titulaire d'un Doctorat en Sciences des Organisations.

Il a exercé des fonctions commerciales - ventes, marketing et achats - dans l'univers des matériaux et de leur transformation: notamment chez Rhône-Poulenc avec les silicones, Sealy avec les mousses de latex ou PPG Industries avec les peintures.

Chez PPG Industries, il gère le compte-clé Renault puis accompagne le constructeur dans son expansion industrielle au Brésil. Directeur du projet, il anime

une équipe de 6 personnes à Curitiba, complétée de 80 experts. L'expérience est nouvelle pour tous : peintures hydro, concept de fourniture totale et paiement au véhicule. La réussite du projet a pour effet l'octroi, par Renault, du site Curitiba 2.

Aux achats chez PPG, il reproduit avec ses fournisseurs le modèle pratiqué par Renault : analyse des coûts, productivité partagée, évaluation de la performance, schémas logistiques...

Différents postes occupés : responsable de centre de profit, directeur commercial, directeur de compte-clé, directeur de projet, directeur des achats et de la qualité.

Il souhaite continuer dans le domaine des achats industriels internationaux, pour y développer des stratégies "best cost" et les appliquer concrètement avec le soutien d'une équipe.

Didier TAULEIGNE

Durant 15 années il a gravi les échelons chez trois grands constructeurs automobiles : Auditeur Interne chez RENAULT aux côtés d'ARTHUR ANDERSEN MANAGEMENT puis Itinérant secteur chez BMW France Group, il a été confronté aux problématiques d'organisation commerciale et financière de P.M.E. ; Chef de service puis Chef de département il a animé des équipes commerciales, géré l'organisation (sélection, suivi, résiliation) d'un réseau de concessionnaires en France (BMW France Group) puis en Europe (MATRA Automobile) et mis en place un système qualité (ISO 9002 et certification de services) à destination de la clientèle...

Entrepreneur pendant 5 ans, il a été le premier franchisé d'un réseau de commerce de proximité (IRRIJARDIN). Choix de l'emplacement, établissement du business plan, sélection formation et animation de l'équipe, développement du chiffre d'affaires, fidélisation de la clientèle et gestion d'un point de vente au quotidien... n'ont plus de secrets pour lui...

Après avoir profité de l'opportunité de reprise de son affaire par son franchiseur, début 2008, il rejoint ALTER'NFLEX SA, Société de Management de Transition. en qualité de Manager Opérationnel Associé sur la région PACA.

Philippe MEQUIGNON

49 ans, Ingénieur Arts et Métiers, bilingue anglais.

Ayant débuté sa carrière dans l'automobile (Française de Mécanique, PSA-RNUR), il a ensuite occupé divers postes à responsabilités Ventes et Marketing dans l'électronique professionnelle (PHILIPS, Audio et Vidéo).

Il a rejoint le milieu automobile en assurant la direction des projets OEM « autoradios » chez VDO, pour le client PSA, et en organisant les transferts de production à l'étranger.

Il a ensuite occupé des responsabilités de ventes et de marketing opérationnel chez THOMSON, au sein des activités « Displays », ou il a pu compléter son expérience internationale.

Actuellement Directeur des Ventes OEM Europe chez CLARION, il souhaite donner à sa carrière un nouvel élan, en prenant la responsabilité d'une Business Unit ou d'une direction commerciale dans l'industrie.

→ Naissance de Team Auto Consulting

Team Auto Consulting, née officiellement le 16 juin 2009, Société par actions simplifiées (SAS) a été créée par 13 membres de TEAM, associés.

Cabinet de conseil, il regroupe les expertises des métiers spécifiques du monde de l'automobile.

Team Auto Consulting souhaite transférer les « best practices » de l'automobile aux autres types d'activité tels que l'aéronautique, le ferroviaire et l'énergie.

Si vous souhaitez obtenir de plus amples informations, contactez son Président Didier Peborde. (mail : didier.peborde@tacsas.com)

→ Organisation T.E.A.M

Le groupe repositionnement sous la responsabilité de J.P. Gommendy

Il s'agit de proposer aux membres de TEAM une formation aux outils, indispensable au bon repositionnement de carrière. Un entretien personnalisé, accompagné du test «PerforemanSe » (5 réunions de groupe de deux heures de 6 à 8 personnes) permet d'acquérir des réflexes réseaux à

long terme et d'améliorer la pertinence de son projet et la qualité de sa présentation.

Pour améliorer l'expression de son offre et de son impact relationnel, un entraînement est proposé à l'accroche en 30 secondes « Elevator Pitch », à la prise de rendez vous, à l'exposition de ses réalisations probantes en 3 minutes et à la recherche de nouveaux contacts qualifiés.

Le démarrage est prévu en septembre avec des réunions à dates fixes chez Accetis (une par semaine). Budget modéré et participation financière de TEAM.



→ Dossiers partage du savoir

La société R.L.Polk

Fondée en 1870, la société américaine R.L. Polk consacre l'intégralité de son activité au traitement des données et des statistiques automobiles depuis 1921. L'offre de R.L. Polk regroupe des outils de géomarketing, CRM, bases de données pièces de rechanges, bases de données prix et spécifications ainsi qu'une activité Strategic planning qui regroupe l'analyse et les prévisions de marché.

C'est précisément cette activité qui a été présentée aux Teamers le 26 mai dans le cadre des sessions « Partage du savoir ». La méthodologie d'analyse et de prévision a été décrite ainsi que les différents logiciels dont dispose R.L. Polk. A partir de données économiques et marketing exogènes et endogènes à l'automobile, R.L. Polk produit des rapports détaillés sur le marché. Les prévisions concernent les volumes de production, d'immatriculation et les politiques de gamme chez chaque constructeur pour plus de 50 pays dans le monde, couvrant ainsi 95% du marché automobile mondial. Des rapports sont publiés

semestriellement ou trimestriellement, en plus d'une analyse mensuelle des immatriculations. D'autres études ou missions de conseils stratégiques sont disponibles selon les besoins des différents acteurs du marché (constructeurs, équipementiers, sous-traitants, distributeurs et activités connexes.)

Bertrand Rakoto

Pour toute information, vous pouvez prendre contact avec Bertrand Rakoto, Analyst forecasting and consulting, au 01 46 90 91 16 ou au 06 87 70 31 12.
<http://www.polk.com/knowledge/default.htm>