

LE CAS NISSAN

Le jeudi 19 janvier 2006, à Paris

Pour la deuxième fois depuis son lancement en septembre dernier, environ 80 d'entre nous se sont réunis autour du thème « **Le redressement de Nissan : pourquoi, comment et après ?** ». Les 2/3 de la salle étaient présents pour la première fois à une réunion du groupement.

Francis RAMIANDRASOA (GM 91), Pilote d'équipe transverse chez Nissan Europe, nous a tenu en haleine durant 2 heures : Comment sauver un géant au bord de la faillite et en faire le constructeur généraliste le plus rentable du monde ? Quelles leçons en tirer ?

Véronique Fort, déléguée générale de l'association a ouvert la soirée avec le bilan de l'année 2005. TREMLIN UTC a pu accompagner plus de 100 personnes dans les démarches de recherche d'opportunités, dont 80% ont trouvé une solution professionnelle. A ce jour, nous sommes 2300 adhérents, avec pour objectif 2600 adhérents en août 2006.

Dans le cadre de la convention UTC – TREMLIN UTC , Claude Moreau, responsable de la Formation Continue a présenté les nouvelles formules de formation à la carte ou à distance. Une collaboration entre TREMLIN UTC et la Formation Continue aura lieu pour la définition des besoins : enquête. Des anciens pourront être sollicités pour intervenir dans les différentes formations.

Le prochain évènement important pour l'antenne Ile de France aura lieu en mars, où nous célébrerons deux évènements à la fois : l'anniversaire de l'antenne et la journée de la femme. Le sujet 'la femme ingénieur' est proposé pour cette soirée.

Francis nous a rappelé que le but du premier groupement professionnel de l'association est de partager nos expériences autour de notre passion commune. Il nous a ensuite livré les raisons de la réussite du redressement de Nissan, mené par Carlos Ghosn.

Les résultats chiffrés sur 6 ans :

- Bilan de la gamme du produit avant et après 1999,
- Une croissance de 10% de la marge opérationnelle, avec un niveau maximal de 11,1%,
- Une croissance de 10,8% du volume des ventes en 6 ans, dépassant le record de 3 107 000 unités enregistré en 1990,
- En passant de 2 100 milliards de Yen de dette, à 453.5 milliards de Yen de trésorerie.

Parmi les causes identifiées, on pouvait retenir notamment « Un management inefficace lié à l'environnement culturel ».

Les raisons de la réussite du redressement :

- Un plan structuré (NRP, Nissan Revival Plan) et des objectifs ambitieux à relever tels que « réduire la dette de 50% en 3 ans »,
- Des objectifs clairs, simples et quantifiables, compris par tous,
- Un engagement fort de la direction,
- Une délégation originale à travers des équipes transverses,
- Un rôle essentiel donné aux employés, en partenariat avec les fournisseurs.

De nombreuses interventions de l'auditoire ont jalonné l'exposé. Des expériences vécues ont été partagées, contribuant d'avantage à animer la conférence.

C'était aussi pour nous l'occasion de se retrouver autour d'un verre, après le topo de Francis, qui nous a assuré ne pas faire de la propagande pour Nissan...

Enfin, le **prochain rendez-vous** pour le groupement aura lieu **le 30 Mars 2006 à Paris**. Le **thème sera : "Implantation d'un site industriel dans un nouvel environnement économique et culturel"**.

En attendant de vous retrouver nombreuses et nombreux à cette occasion, nous vous souhaitons une très bonne continuation dans vos projets.

Si vous souhaitez consulter les planches détaillées de la présentation du CAS NISSAN, nous vous invitons à vous rendre dans votre espace adhérent muni de vos codes d'accès sous l'onglet « documents » depuis le site www.tremplin-utc.asso.fr (ce document est accessible aux membres à jour de leur cotisation)

L'équipe du Groupement Automobile TREMLIN UTC

Barbara, Virginie, Francis et Laurent