

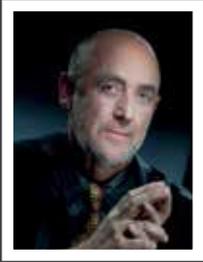
too MORROW

— Newsletter N° 20 - Juillet 2014 —

by **one too** **contact AZUR**



“ L'ÉDITO ”



Jean-Pierre Marlier
PDG

“Qui non progreditur, regreditur...” *

Les chiffres sont là, la crise est là, les politiques ne sont pas là, et comme disait Gainsbourg : “Tes sanglots longs n’y pourront rien changer...”.

Cette baisse d’activité entraîne une guerre des prix souvent trouvée dans la marge...cette dernière seule garante de la pérennité de nos Entreprises. Alors, le gaz ? Une corde ? Un calibre 12 ? Non ! Luttons ! Mais intelligemment, adaptons-nous ! Mutons !

Une des sources, je dirais même une ressource est l’optimisation des moyens mis en œuvre qu’ils soient intellectuels, matériels, logistiques, financiers...

Cela peut être mis en œuvre dans le cadre de partenariat ou évolution ultime, la croissance externe par le rachat de compétences, métiers ou marchés.

Etre actif plutôt que réactif pour influencer notre environnement, prendre de l’avance sur nos suiveurs, voilà pourquoi nous devons œuvrer ensemble, orienter nos énergies vers un objectif commun et confirmer que : “Les perdants regardent les obstacles, les gagnants la destination”.

*Qui n’avance, recule.de l’intérieur...



ONE-TOO PARTOO

En too et pour too



En tous lieux et pour toutes les applications One-Too appuie sa diversification, et approfondit son savoir-faire à travers un double réseau, commercial et technologique, de partenaires introduits sur des marchés ou des secteurs industriels nouveaux. Un vrai hub!

One-Too s’appuie sur ces partenariats pour muscler sa croissance et développer sa diversification vers le “hors auto” en investissant l’Industrie au sens large : l’Aéronautique, le Nucléaire, le Rail, la Ventilation Industrielle, les Systèmes de convoyage...

Ces partenariats sont un levier de croissance pour pénétrer des domaines nouveaux. Les uns apportent leur expertise, complémentaire du savoir-faire One-Too, les autres leur connaissance du marché.



L’ouverture vers de nouveaux marchés se fait déjà à l’International et en France par l’intermédiaire de partenaires locaux afin d’optimiser les coûts et l’efficacité.

C’est déjà le cas en Italie avec Petra Strumentazioni, en Allemagne avec Werner Weitner, aux Etats-Unis avec Dominion Technologies Group, en France et au Maghreb avec Doga et très prochainement dans d’autres pays européens comme l’Espagne.

Parce ce que l’adaptation permanente et l’innovation sont des facteurs clés de succès, ces collaborations permettent d’acquérir une compétence spécifique ou un canal de distribution de nos produits à travers le monde.

One-Too crée ainsi de la valeur ajoutée professionnelle par les synergies qu’elles engendrent.

Le Hub de One-Too doit devenir le point de départ et de convergence d’un nombre croissant de partenaires, l’espace ainsi créé permettant d’aller plus loin ensemble.



Le staff s'étoffe

Benito PISANI, prend la Direction des Opérations Industrielles.

Responsable de tout le process, du bureau d’études à la production, la bonne réalisation du produit fini repose sur lui !



SATISFECIT

Succès retentissant d’AudioBox® auprès des Constructeurs Automobiles, et qui fait écho jusque dans l’Industrie.



PERFORMANCES

Ortelli à plein régime !



Blancpain Endurance Séries à Monza :

Après une course incroyable, Stéphane, Grégory Guilvert et Edward Sandström, sont de retour sur le podium à la 2^{ème} marche et surtout en 1^{ère} position de toutes les Audi, avec le Saintéloc Racing.

Blancpain Sprint Series à Nogaro :

Stéphane & son co-équipier, Grégory Guilvert, armés de leur Audi R8 G-Drive Racing, se sont battus pour une superbe 2^{ème} place, à seulement 1 seconde 7 des vainqueurs, en tête du championnat Sprint avec G-Drive Racing !



Blancpain Sprint Series à Brands Hatch :

Suspension cassée source d'abandon en course 1 puis parti en fond de grille dans la suivante, une 13^{ème} avec le G-Drive Racing et Roman. Reprise du championnat en juillet à Zandvoort.

Blancpain Sprint Series à Silverstone :

Stéphane et ses co-équipiers ratent de peu le podium à la 4^{ème} place mais engrangent de gros points dans le championnat !



24 Heures de Nürburgring :

Deux épreuves sur la mythique Nordschleife où Stéphane a défendu son titre en Blancpain Sprint Series. Course frustrante puisqu'il n'a pas pu terminer, la mécanique en a décidé autrement !

40 Mollets Fermes au Panathlon du Cap!



L'équipe "Les mollets fermes" rassemblant 20 coureurs a défendu comme l'an dernier les couleurs One-Too/Contact-Azur aux 11^{èmes} Foulées Panathlon du Cap à Saint-Jean Cap-Ferrat, organisées par le Panathlon Club Nice Côte d'Azur, au profit de l'Association GEFLUC de lutte contre le cancer.

Le 9 mars dernier, sous le soleil, 260 coureurs ont pris le départ de la course et nos 20 mollets fermes ont tenu bon jusqu'au bout des 10 km avec une mention plus spéciale pour la performance au classement de Marcel, Hervé et Véronique.

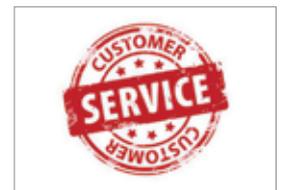
Bravo aux athlètes ! Merci aux supporters venus les encourager ainsi qu'à l'organisateur pour cette journée conviviale & sportive !



RESPONSABILITÉ DURABLE

Pour une fidélité durable

Depuis plus de 40 ans, One-Too sert des clients prestigieux aux quatre coins du monde et une véritable stratégie a été fondée sur la valeur de la relation client. Elle se concrétise aujourd'hui avec la création d'une cellule dédiée pour les clients de One-Too et Contact-Azur : le Service Relation Client (SRC) piloté par Maeva Chapman assistée de Marie-Jo et Nicolas.



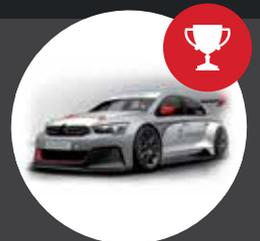
Certes One-Too peut se féliciter d'entretenir des relations durables avec ses clients mais rien n'est jamais définitivement acquis. Véritable point d'entrée de l'information en interne comme en externe, un interlocuteur unique pour toutes les affaires en cours, voilà qui devrait permettre de faciliter les échanges et simplifier la vie de nos clients/partenaires ! Fidéliser durablement: c'est la mission de ce nouveau SRC "Cela s'appuie sur 2 priorités : la satisfaction client et la performance interne. Deux notions qui reposent essentiellement sur le triptyque *Qualité-Coût-Délais* et cela suppose aussi la transparence avec nos clients, devenue une exigence » explique Maëva.



Dans une démarche de progrès, le SRC doit être une plaque tournante et l'information collectée puis distribuée doit pouvoir être exploitée afin de dépasser la relation client/fournisseur et bâtir une véritable relation de confiance avec des partenaires qui nourrissent l'innovation et le développement de One-Too par leurs besoins. "Il s'agit -précise Maeva- d'élaborer une réponse technico-économique, la plus adaptée et compétitive possible, sur mesure et dans les meilleurs délais".

COUP DE CHAPEAU

A Citroën Racing pour son nouveau challenge dans le Championnat du Monde des Voitures de Tourisme (WTCC), avec la C-Elysée. Débuts très prometteurs, les 3 pilotes Citroën sont en tête du championnat (1^{er} José María Lopez, 2^{ème} Yvan Muller et 3^{ème} Sébastien Loeb).





INTERVIEW

Deux moteurs, une seule trajectoire



One-Too a renforcé son équipe de direction pour accompagner un développement prometteur. Interview de Benito Pisani Directeur des Opérations Industrielles et Vincent Marie Directeur Commercial.

Pourquoi avoir choisi One-Too ?

Benito Pisani : Je connais Jean-Pierre (Marlier) depuis 12 ans et on s'apprécie mutuellement. Après avoir repris 2 entreprises, les avoir renforcées, réorganisées, j'ai souhaité consacrer à One-Too mon expérience pour contribuer aux objectifs de développement de la société.

Vincent Marie : One-Too est à taille humaine avec un fort potentiel de produits innovants (la clé de serrage est très prometteuse) et donc un potentiel commercial. Je vais m'y consacrer avec 15 ans d'expérience dans ce type de produits.

Avec quelle stratégie ?

B.P. : Renforcer l'équipe de direction et préparer pour demain un fort développement industriel, avec pour chaque dossier, au-delà du chef de produit un chef de projet responsable de A à Z du délai, du budget du suivi et de la conformité du produit final.

V.M. : Diversifier les objectifs commerciaux. Quand l'automobile souffre, on souffre aussi et avec les mêmes outils on peut toucher bien d'autres secteurs. Il faut travailler à promouvoir notre savoir-faire.

Pour quels objectifs ?

B.P. : Avec Vincent assurer la continuité de la direction de la société et permettre au plan industriel le développement commercial. Chez Contact-Azur cela passe par de nouvelles machines, un gain de productivité, et un meilleur suivi.

V.M. : Doubler le chiffre d'affaires en 4 ans en développant de nouveaux marchés avec un réseau de partenaires-vendeurs techniquement compétents pour vendre des produits sophistiqués.

Quelles ambitions pour One-Too ?

B.P. : Se développer fortement, non seulement dans l'automobile mais aussi dans l'aéronautique et d'autres secteurs, avec nos outils multi usages mais aussi en développant d'autres produits dédiés aux différentes industries.

V.M. : Attaquer le marché aéronautique et aérospatial, élargir géographiquement nos partenariats, viser les secteurs à forte croissance et travailler ensemble pour de nouveaux produits adaptés aux besoins du marché.



ONE-TOO TRI



One-Too, présente en mai dernier sur le stand du Pole Pégase au salon international ILA à Berlin, a reçu des acheteurs et des décideurs de grands comptes du secteur aéronautique et spatial, avec de bons contacts...à suivre ... !

One-Too dévoilera la version pré-série de sa nouvelle clé de serrage Moment Alpha Too-One lors du salon Automechanika à Francfort en Septembre prochain. Innovante, elle sera commercialisée dans l'automobile mais aussi dans l'Industrie en France et en Europe.



Le catalogue Diapabaz édition 2014 est disponible à la vente ! 18 marques, 275 modèles de véhicules et plus de 50 nouveaux moteurs viennent enrichir les valeurs de tension de courroies.

De nouvelles documentations sur AudioBox®, Amédée, Cycl'Opt, Diapaz sont consultables sur le site One-Too.



3 actions One-Too pour la 4^{ème} édition de la Semaine de l'Industrie en avril dernier.

- L'accueil sur site d'une vingtaine d'élèves du collège César de Roquefort-les-pins afin de leur faire découvrir le monde de l'industrie et ses métiers !
- La participation à la Rencontre pour l'Emploi Industriel Côte d'Azur dédiée à l'insertion professionnelle et au développement des relations Entreprise/Ecole/Étudiants.
- L'exposition sur un stand au Lycée Polyvalent Gaspard MONGE. à Savigny sur Orge (91) : des échanges avec de nombreux Professionnels de l'Automobile sur les dernières technologies, les formations et les débouchés dans la filière automobile.

One-Too est aussi sur les réseaux sociaux ! Découvrez très prochainement notre Page Entreprise sur LinkedIn et rejoignez-nous !



One-Too, a été partenaire en juin dernier du 56^{ème} congrès des Compagnons du Devoir qui a rassemblé à la Colle sur Loup (06) plus de 200 jeunes en formation et 100 compagnons mécaniciens, mécaniciens outilleurs, électriciens, forgerons et maréchaux ferrants.



PROJETEUR

Des machines et des hommes

Du sang neuf chez Contact-Azur : 2 ingénieurs One-Too, Jean-Pierre & Guillaume, viennent renforcer le staff tandis que le potentiel de production s'appuie sur un parc machines en cours de renouvellement, avec en dernier lieu l'acquisition d'une nouvelle machine de câble plat. Contact-Azur déjà leader en France pour les câbles en nappe ou le câble plat a toujours l'envie de faire plus et mieux.



Dans ses nouveaux locaux, sur le même site que One-Too, Contact-Azur étoffe également son offre.

Son savoir-faire s'est aiguisé pour la coupe, le dénudage, le sertissage, micro sertissage, le surmoulage et toujours dans un souci d'optimisation de la qualité comme des coûts et une flexibilité assurée. Le parc de machines permet à la demande d'assurer des petites, moyennes et grandes séries. Des prestations standards aux prestations sur mesure sont étudiées, jusqu'à la réalisation de prototypes. Du cahier des charges à la co-conception, Contact-Azur élabore des propositions de solutions adaptées à votre besoin.

Ainsi le déploiement de l'autopartage et des véhicules en libre-service dans les grandes agglomérations: Contact-Azur en partenariat avec Vulog, pionnier dans ce domaine, a réalisé les faisceaux pour les kits d'intégration destinés aux véhicules PSA et Renault.

Hommes et machines, le dispositif Contact-Azur - certifié ISO/TS 16949 est opérationnel pour répondre à la demande, présente et à venir. Les équipes de production, de maintenance, de qualité et de la relation client sont attentives et garantes des impératifs et des exigences du métier. Cette démarche pro active et d'anticipation leur permet de s'engager sur une garantie de résultat.



RENDEZ-VOO

Antoine le Pilote n° 14



Retrouvez sur les chapeaux de roues, le prochain numéro du magazine Antoine le Pilote mi-juillet !!
Stef vous expliquera un fait d'actualité dans le Zoom de One-Too !!

Salon Automechanika à Francfort



Save the date : du 16 au 20 septembre 2014, One-Too vous accueillera sur son stand Hall 8. E72.
Venez découvrir nos nouveautés en avant-première !

Moment Alpha Too-One disponible en série !



Mise sur le marché courant 4^{ème} trimestre 2014 de notre nouvelle clé de serrage Moment Alpha Too-One!

La Toupie Maligne de retour !



Retrouvez d'ici la fin de l'année, La Toupie Maligne, notre lettre d'informations techniques.



one too & contact azur

1° Avenue 1° Rue ZI de Carros - F-06510 Carros
Tél : +33(0)4 92 12 04 80 - Fax : +33(0)4 92 12 04 66
www.one-too.com



TWITTER :
www.twitter.com/onetoo_seemtoo



FACEBOOK :
www.facebook.com/pages/ONE-TOO/248782745176559

Informations sur la publication :

Toomorrow - N° 20 - Juillet 2014 • ISSN 1959-1853 • Edition semestrielle de One-Too • Directeur de la publication : Jean-Pierre MARLIER
Responsable de la rédaction : Philippe TALLOIS • Conception & PAO : Laura de la Peña