



MANAGEMENT DE TRANSITION
CONSEIL
FORMATION

UNE SYNERGIE D'EXPERTS POUR ACCELERER VOTRE REUSSITE !



Jean SALING

Stratégie et Organisation

*Un accompagnement sur mesure
dans votre problématique*

« Entreprendre, l'Aventure de ma Vie »

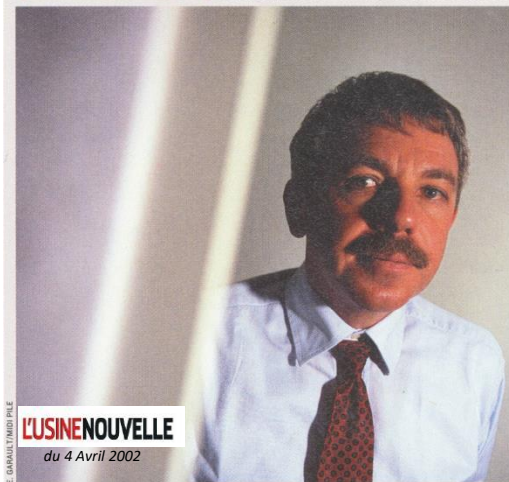
Les 40 ans confrontés au dur monde de l'automobile, où j'ai côtoyé les plus grands constructeurs et équipementiers de la planète, ont forgé mon savoir faire et ma détermination.

J'ai réalisé d'impossibles challenges, durant ces 20 dernières années j'ai lancé 3 entreprises avec la création de plus de 500 emplois à la clé, et je suis particulièrement fier de la dernière que j'ai fait naître et grandir, réalisant au bout de 10ans 100M€ de CA annuel avec 250 collaborateurs.

Aujourd'hui je peux vous aider !

Un "pro" de l'organisation industrielle

JEAN SALING, 44 ans, Directeur du site de Magna Uniport à Smartville (Moselle)



« Dans mon métier, je ne sais faire qu'une chose : remonter des entreprises et les faire grandir. »
Lorsqu'il a pris, en 1998, la direction du site de Magna Uniport implanté à Smartville (Moselle), Jean Saling, 44 ans, était là en « sauveur » ou en « nettoyeur ».
« Il fallait recréer une structure d'usine. Le pari est réussi : nous faisons des bénéfices et sommes passés de 40 à 140 salariés », précise-t-il. La gestion de production, il l'a apprise surtout chez Michelin, où il a passé seize ans à mener des projets industriels dans différents sites en Allemagne. Une expérience outre-Rhin qui lui a également permis d'apprendre à travailler étroitement avec les organisations syndicales.

L'USINENOUVELLE
du 4 Avril 2002

E. GARAUDEL/MDI PILE

EXEMPLES DE REALISATIONS



1996 – 1998

Les années SMART - Développement et fabrication des carrosseries
200 collaborateurs - 55 millions de CA

Début de ma carrière dans l'entrepreneuriat avec "Magna Système Châssis" où nous avons réalisé les carrosseries des voitures Smart.

La mission a consisté au développement de la carrosserie avec le client Mercedes-Benz, la création du site de fabrication, la définition et la mise en place des processus de fabrication jusqu'à la production en série.

1998 - 2004

Les années SMART - Développement et fabrication des ouvrants
150 collaborateurs - 64 millions de CA

Ma seconde aventure Smart avec la direction de l'entreprise "Magna Uniport" où nous avons réalisé les ouvrants des voitures Smart et Roadster. La mission a consisté au redressement autant financier que technique de l'entreprise reprise d'un concurrent, du développement des ouvrants du Roadster, de la définition et la mise en place des processus de fabrication jusqu'à la production en série.

2004 - 2017

Les années MAGNA - Magna Lorraine Emboutissage (MLE)
250 collaborateurs - 100 € millions CA

Ma troisième et dernière aventure a été "Magna Lorraine Emboutissage (MLE)", un vaste projet allant de l'acquisition du marché, de la construction de l'usine (green field), de la définition et la mise en place des processus et à son expansion durant 13 ans. L'entreprise réalise principalement des emboutis pour le monde automobile (Daimler, BMW, PSA, Renault, Volvo, Ford...). Nous avons également développé un système ultra innovant de structures pour panneaux solaires en acier sans soudures pour une garantie constructeur sans précédent.

2 rue d'Altwiller
F-67260 HASKIRCHEN

Mobile : +33 (0) 6 87 80 67 19

E-Mail : jsaling@dirigeantsconseilalsace.fr

Web : www.dirigeantsconseilalsace.fr

Web : www.diagnostic-strategy.com

Jean
SALING



VALEUR AJOUTEE



RÉSOLVONS VOS PROBLÈMES D'ENTREPRENEUR

BUSINESS DÉVELOPPEMENT

- > Comment développer mon chiffre d'affaires
- > Pourquoi le chiffre d'affaires baisse t-il, comment le redresser
- > Mon entreprise est elle compétitive face aux pays low cost
- > Comment définir le Business Plan
- > Les prix de vente des produits sont ils compétitifs
- > Comment affronter la concurrence des pays low cost
- > Dois-je , sous traiter, délocaliser, relocaliser
- > Est-ce que mon outil de production est adapté pour le futur

DÉMARCHE PROGRÈS

- > Comment définir les Objectifs Stratégiques
- > Comment satisfaire ce client très exigeant
- > Comment piloter l'entreprise
- > Comment définir le tableau de bord
- > Comment maîtriser la réalisation des projets
- > Comment définir le plan d'action des nouveaux projets
- > La gestion de projet est elle efficace, comment l'améliorer
- > Comment sous traiter dans les pays low cost
- > Est-ce que je dispose des bons outils pour piloter mon entreprise
- > Est-ce que mon organisation est adaptée pour affronter le futur

PERFORMANCE

- > Mon entreprise et mes équipes sont-elles performantes
- > Sommes nous prêts pour affronter la concurrence
- > Mon entreprise est-elle pérenne
- > Comment mesurer la performance de mes équipes, de mon usine
- > Mes services sont-ils bien organisés
- > Comment réduire les couts
- > Est-ce que notre flux de production est lean
- > Le système de planification de production est il efficace ,comment l'améliorer
- > Comment augmenter la productivité

MANAGEMENT & QUALITÉ & SÉCURITÉ

- > Notre style de management est il efficace, comment l'améliorer
- > Comment établir un management participatif
- > Comment garantir la sécurité des collaborateurs
- > Le système qualité est-il efficace, comment l'améliorer
- > Le taux de rebut est-il normal, comment le réduire
- > Comment augmenter la performance de mes équipes
- > Le taux d'absentéisme est il normal, comment le réduire
- > Comment améliorer le climat social
- > Comment améliorer mes relations avec les partenaires sociaux