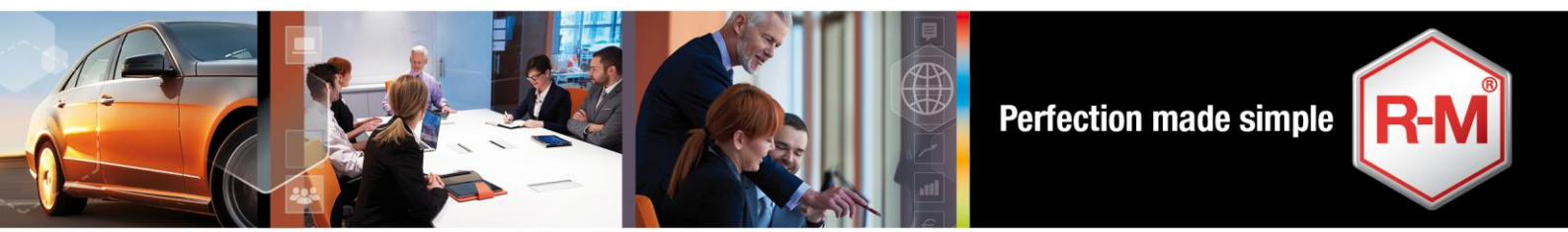
DOSSIER DE PRESSE / Novembre 2016

R-M PREMIUM PARTNERS : Bienvenue au Club !



COMMUNIQUE DE SYNTHESE / Novembre 2016

©INEDIT

R-M LANCE R-M PREMIUM PARTNERS, LE CLUB D'EXCELLENCE

R-M, marque de peinture premium du groupe BASF, lance le Club R-M Premium Partners. Dans un esprit communautaire, il a vocation à accompagner au quotidien les carrossiers R-M inscrits dans une logique de croissance. Il met à leur disposition les moyens humains et managériaux, les sources d'expertise d'un grand groupe et partage les meilleures expériences et compétences de son réseau de clients.

Coaching, outils de gestion, de suivi et d'aide à la décision, e-learning, veille marché, échange de bonnes pratiques, assistance d'experts sur tous les aspects de l'activité… Le Club est une initiative inédite matérialisée par une plateforme Internet dédiée, des auditeurs sur le terrain et des instances de dialogue. En exploitant et maîtrisant les ressources de la digitalisation, en mutualisant les compétences, le club amène ses membres à faire évoluer le métier de carrossier vers un concept d'e-carrosserie pour devenir des unités d'excellence incontournables dans leur région.

Indépendant ou pas, affilié à un réseau ou pas, le chef d'entreprise membre du club reste maître de son activité et de son identité mais dispose dorénavant d'un coaching personnalisé, du soutien d'un club d'experts pour relever tous les défis de l'activité réparation carrosserie et anticiper ses évolutions de plus en plus rapides. Dans l'esprit, le carrossier n'est pas consommateur des prestations d'un réseau mais acteur de sa propre évolution.

Le club R-M Premium Partners a trois dimensions :

- R-M Productivity Program : le socle, fil rouge de la performance
- Plateforme Web : être premium implique l'exploitation des nouveaux outils de pilotage
- Instances d'échanges et de rencontres avec les acteurs du monde de l'automobile sans notion commerciale.

Avec le Club R-M Premium Partners, R-M initie la carrosserie du XXI^{e} siècle en l'inscrivant dans l'ère de la digitalisation et du management collaboratif.

En Europe, R-M compte 5 clubs R-M Premium Partners et totalise près de 250 membres.
Créé en janvier 2016, le club français est le 6^{e} du nom. Berceau de la marque, la France, qui rassemble 64 membres, a l'ambition d'être moteur.

SOMMAIRE
(Cliquez sur la partie voulue pour y accéder)

- Concept R-M Premium Partners
- Programme d'Excellence opérationnelle
- Offre de services

Témoignage : Joëlle Scaringella, Serge Carrosserie

DOSSIER DE PRESSE / Novembre 2016

©INEDIT

R-M LANCE R-M PREMIUM PARTNERS, LE CLUB D'EXCELLENCE

CONCEPT R-M PREMIUM PARTNERS

En France, le Club R-M Premium Partners a été créé en janvier 2016 avec la volonté de rassembler les clients moteurs du marché de la réparation carrosserie autour d'une dynamique de développement constant et de valeurs communes.

Excellence

Dynamisme

Partage d'expériences

Performance durable

Dans un marché fortement concurrentiel et un contexte particulièrement complexe et évolutif, le but du Club est d'apporter des solutions concrètes aux carrossiers étant dans une démarche de performance et ayant une vision sur l'avenir.

Durant cette année de lancement, les équipes R-M ont sélectionné 64 carrossiers qui ont fait connaissance et mesuré la dimension de leur club lors de la première convention, organisée en octobre dernier à Clermont de l'Oise, siège mondial de la marque.

Format du club
Le Club, a contrario du réseau qui a des objectifs différents, n'a pas d'impératif de maillage territorial. L'idée est bien sûr d'avoir une représentativité nationale mais les plus-values de R-M Premium Partners sont avant tout de regrouper des clients partageant la même logique de développement et de garder une dimension humaine. Car tout l'intérêt du Club est justement sa dimension humaine et le suivi personnalisé des membres. Seul un comité restreint peut le permettre.

« *Le fondement de R-M Premium Partners est de s'unir, de mettre en commun nos expériences et savoir-faire, de faire profiter à nos clients des compétences du groupe, pour progresser ensemble. In fine, notre objectif est d'optimiser la compétitivité de chacun des membres du club grâce à un suivi personnalisé et rapproché* », **Erwan Baudimant**, Responsable des ventes R-M France et Afrique du Nord.

Une équipe dédiée
La spécificité de R-M Premium Partners, clé du succès selon R-M, est une forte présence sur le terrain qui, seule, permet d'avancer concrètement.

64 membres

10 auditeurs régionaux

3 personnes encadrement et fonctions supports

« *Il est là le réel besoin du carrossier car, pris dans le feu de l'action du quotidien, il peut être tenté de différer son programme d'amélioration et finalement ne jamais aboutir. Etablir un audit et en tirer un plan d'actions sont des pré-requis. Le plus dur est de travailler dans la continuité. La force de notre programme est précisément la présence sur le terrain de 10 auditeurs régionaux qui sont moteurs et disponibles pour veiller à la mise en place et au suivi du plan d'actions, soulever les points de blocage, apporter des solutions précises en temps réel et une expertise sur tous les aspects de l'activité. Notre client R-M Premium Partner est véritablement coaché par un auditeur, challengé sur sa progression. Un échange mutuellement enrichissant se met en place, se partage entre les membres du Club et nous fait progresser ensemble* », **Constantino Blanco**, Responsable de R-M Premium Partners.

Les objectifs
Grâce à son programme de suivi sur-mesure et l'esprit Club, R-M Premium Partners présente de multiples avantages autant pour ses membres que pour R-M et ses équipes.

- Appartenir à une communauté partageant les mêmes valeurs
- Optimiser performance, compétitivité et rentabilité de son entreprise
- Appréhender et anticiper les mutations du marché
- Développer son réseau professionnel

L'objectif du Club est d'atteindre l'excellence professionnelle qui permettra à l'entreprise de s'adapter à tous les besoins du marché présents et futurs, de l'organisation de l'atelier au front office.

La force du programme proposé aux membres du Club est sa capacité à augmenter la performance de la carrosserie en optimisant l'existant sans un investissement lourd. Elle s'acquière avec la mise en œuvre d'un plan d'actions et un travail de suivi permanent.

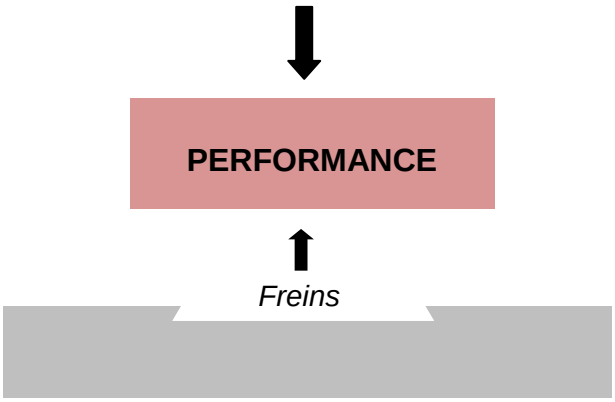
« *L'une des valeurs du Club est la durabilité. Nous nous engageons donc sur un travail à long terme. Le plan d'actions à mettre en œuvre peut parfois paraître impressionnant mais la progression est graduelle, accompagnée et mènera à l'excellence opérationnelle* », **Erwan Baudimant**

PROGRAMME D'EXCELLENCE OPERATIONNELLE

Le Club R-M Premium Partners a trois dimensions :

- R-M Productivity Program
- Plateforme Web dédiée
- Espace de co-création

Parce que la bonne marche d'une entreprise englobe de nombreuses activités dont le parfait fonctionnement garantit sa performance, le Club R-M Premium Partners lève les potentiels freins et assure une amélioration progressive et simple, sans investissent lourd.



R-M Productivity Program

L'objectif pour la marque est de guider sa communauté de carrossiers vers l'excellence et la performance durable sans pour autant se substituer à eux. Les professionnels sont les seuls acteurs de leur développement.

Audit

Analyse

Plan d'actions

Suivi hebdomadaire et trimestriel

- Optimiser ses performances de manière durable, simple et progressive jusqu'à l'excellence opérationnelle
- Anticiper les attentes de tous les acteurs du marché
- Tirer le meilleur parti de l'activité dans la structure existante
- Développer et renforcer l'image de professionnel

« *Le programme a pour seule finalité de donner les moyens au client R-M Premium Partners d'être incontournable dans sa zone grâce à la qualité d'accueil et la maîtrise des coûts, en plus bien sûr de la qualité des réparations* », **Erwan Baudimant**.

Plateforme Web dédiée

La plateforme digitale répond aux préoccupations du carrossier : échanger avec des confrères sur des problématiques métier ; se former et développer ses compétences de chef d'entreprise ; appartenir à une communauté partageant les mêmes valeurs ; suivre et optimiser les performances de l'entreprise ; s'informer et échanger pour mieux anticiper les mutations à venir.

Veille marché
Partage d'expériences
Modules de formation
Outils communication
Espace personnel
Service Plus

La plateforme Web dédiée donne un accès privilégié à l'espace communautaire, en accès libre ou sécurisé s'il s'agit des informations propres à un membre. Elle regroupe tous les services du Club et les outils digitalisés utiles au pilotage de l'activité et au suivi des performances.

Espace communautaire de co-création

Régulièrement, le Club R-M Premium Partners organise des événements en lien avec l'environnement et l'actualité des carrossiers. Ces rendez-vous sont l'occasion d'échanger sur les problématiques métier afin de pouvoir être au plus près de la profession et de mettre en place des actions permettant de mieux appréhender ses évolutions.

Séminaires, tables rondes
Evénements R-M
Convention annuelle Premium Partners

Comité de pilotage

Chaque semestre, à tour de rôle, les adhérents sont sollicités pour intégrer le Comité de pilotage du Club. C'est un moment d'échange et de partage permettant de dresser un bilan sur de nombreux points et d'apporter des réponses et solutions concrètes à la communauté R-M Premium Partners.

5 Premium Partners
Auditeurs
Equipe centrale et commerciale R-M

OFFRE DE SERVICES

Les 3 composantes de l'offre de service visent une rentabilité durable. L'audit évalue chaque collaborateur pour proposer des formations adaptées dans un objectif de rentabilité et de productivité. Selon le module, la formation peut se dérouler au centre de formation R-M ou être délocalisée afin d'optimiser la gestion du temps.

« *Grâce au programme de suivi R-M Premium Partners, nous avons entièrement réorganisé l'atelier. Nous avons gagné en productivité, valorisé notre image de professionnel et renforcé la cohésion d'équipe. Totalement impliqués et volontaires dans le réaménagement de leur espace de travail, nos compagnons sont aussi fiers que nous et encore plus motivés. L'accompagnement du Club R-M Premium Partners nous donne confiance en la pérennité de notre entreprise* », **Joëlle Scaringella, gérante de Serge Carrosserie à Crolles (38)**

Optimisation de l'espace arrière du marbre
> Rendre fonctionnel cet espace difficile d'accès