

**Marc EMONET**  
13 résidence des Chênes  
78590 NOISY LE ROI  
[marc.emonet@wanadoo.fr](mailto:marc.emonet@wanadoo.fr)  
Tél portable : 06 70 50 12 01

Noisy le Roi, le 20/07/04

## REFERENCES PROFESSIONELLES DE MARC EMONET

Evolution des modifications		
V1 document de base		21/07/04

## SOMMAIRE

<b>1</b>	<b>MERLIN GERIN en 1982</b>	<b>3</b>
1.1	Marché d'Etude GEODE	3
1.1.1	de M. J. VAUJANY (Président Directeur Général en 1982)	3
1.1.2	de M. A. BLUM (Directeur Délégué à la Direction Commerciale en 1982)	4
1.2	Etude Marketing sur la distribution terminale de demain	4
1.2.1	de P. BODARD (Responsable marketing produit distribution terminale en 1983)	4
1.2.2	de M. MEGRET (Responsable activité Produits BT en 1983)	5
1.3	Création du dossier d'Agence sur les PTT	5
1.3.1	de P. JOLY (Responsable commercial produits AFI en 1980)	5
<b>2</b>	<b>AUTOPHON</b>	<b>6</b>
2.1	Création de fiches de fonction pour chaque personne	6
2.2	élaboration et négociation de nouveaux contrats de vente	6
2.3	mise en place de nouveaux circuits administratifs	6
2.4	Sélection des activités et création de documentations	6
<b>3</b>	<b>SILEC</b>	<b>6</b>
3.1	Elaboration, négociation et signature de contrats de partenariat	6
3.1.1	M. FOURCADE (Président société REMF)	6
3.1.2	M. CARMES (Président société Technofirst)	6
3.2	Elaboration, négociation et signature de contrats de représentation et de distribution (France et Etranger) des produits SILEC	6
3.3	Sélection des produits et création d'un catalogue général	6
<b>4</b>	<b>COGIFER</b>	<b>7</b>
4.1	Elaboration, Négociation et signature de contrats de partenariat	7
4.1.1	M. AZOULAY (Président Société Alten)	7
4.1.2	C. PALUMBO (Président de la Société Cybernetix en 1997)	7
4.2	Commentaire de clients en réponse à des Consultations	7
4.2.1	M. POLLIN (Responsable études et recherches Voies à la SNCF en 1997)	7
4.2.2	M. PLANCHETTE (Directeur Département ESE à la RATP en 1997)	8
<b>5</b>	<b>ALSTOM Signalisation</b>	<b>8</b>
5.1	Synthèse de l'activité et élaboration d'une présentation générale	8
5.1.1	P. HUCHANT (Directeur général de l'activité SIF en 1999)	8
5.1.2	C. BAREAU (Assistante de M Huchant en 1999)	9
5.2	Etude du marché des tramway en France	9
5.2.1	P. HUCHANT (Directeur général de l'activité SIF en 1999)	9
5.3	Etude de marché sur l'Evolution de nos métiers de signalisateurs	10
5.3.1	P. HUCHANT (Directeur général de l'activité SIF en 1999)	10
5.4	Etude de marché sur la Télésurveillance	10
5.4.1	P. HUCHANT (Directeur général de l'activité SIF en 1999)	10
5.5	Etudes sur les produits de signalisation	10
5.5.1	Responsables des produits de signalisation (aux USA en 2000)	10
5.6	Obtention de la commande de 80 000 badges IAV	11
5.6.1	P. HUCHANT (Directeur général de l'activité SIF en 2000)	11
5.7	Etude de marché sur les arrêts d'urgence	12
5.7.1	A. GUYVARCH (Directeur général de l'activité SIF en 2000)	12
5.8	Obtention du dedit de la commande IAV	12
5.8.1	A. GUYVARCH (Directeur général de l'activité SIF en 2001)	12
5.8.2	B. ALSPACH (Vice président activité signalisation mondial en 2001)	12
5.8.3	P. COMTE (Directeur activité Grandes Lignes en 2001)	12
5.8.4	J KIEN (Juriste du siège social en 2001)	13
5.8.5	P. LANDES (Directeur Financier du site de St Ouen en 2001)	13
5.9	Création du site intranet pour le recueil de la documentation	13
5.9.1	C. BAREAU (Assistante de A Guyvarch en 2003)	13

**Avant propos :**


Travailler « correctement » et obtenir des « résultats intéressants » correspondent à un mode de fonctionnement parfaitement normal qui ne justifie en général aucun compliment ou aucunes félicitations particulières ! Pourtant, au cours de mon activité professionnelles j'en ai obtenu quelques uns par écrit (notes internes, lettres ou e-mails) qui m'ont évidemment fait particulièrement plaisir et que j'ai conservés ; ces documents représentent en quelque sorte la reconnaissance et le témoignage de quelques unes de mes réussites professionnelles et des actions que j'ai menées...et j'en suis très fier.

**1 MERLIN GERIN en 1982****1.1 MARCHE D'ETUDE GEODE**

Lorsque j'ai obtenu après 18 mois de préparation et de négociation la commande du marché d'étude GEODE sur l'informatisation du système d'alimentation électrique de haute disponibilité des centraux téléphoniques, j'ai reçu les documents suivants :


**1.1.1 de M. J. VAUJANY (Président Directeur Général en 1982)**

C'est un des documents dont je suis le plus fier car non seulement le Président de la Société Merlin Gerin complimente l'action commerciale que j'ai menée auprès du client pour obtenir l'affaire, mais en plus il fait l'éloge de l'action difficile et inhabituelle pour la société que j'avais engagée en interne pour constituer ce dossier...

EMETTEUR	: J. VAUJANY	NOTE INTERIEURE DCO/ Date : 27 Avril 1982	 3316/bc
DESTINATAIRE (sauf exception, un seul destinataire par note)	: M. EMONET		
Pour INFORMATION à (ou pour éléments de réponse à fournir au destinataire)	: MM. BLANC - MERLE		
DOSSIER, PROBLEME, REFERENCE, AFFAIRE	: Projet Géode		
RESPONSABLE	:		
BUT DE LA NOTE (questions posées, réponses apportées, instructions données aux destinataires)	:		
Délai :			


Après lecture de votre note du 23 Avril nous annonçant la commande d'étude des PTT pour la partie sous-traitance et gestion informatique du projet Géode, je tiens à vous complimenter pour la persévérance et la ténacité dont vous avez fait preuve dans cette affaire, malgré le climat relativement hostile que vous avez rencontré dans l'Entreprise au début de sa gestation.

Comme vous l'indiquez, il s'agit d'un travail d'équipe mais il était important que le responsable commercial sache convaincre tous les membres de l'équipe du bien-fondé de l'intérêt que MG devait porter à cette affaire; y avoir réussi est tout à votre honneur.

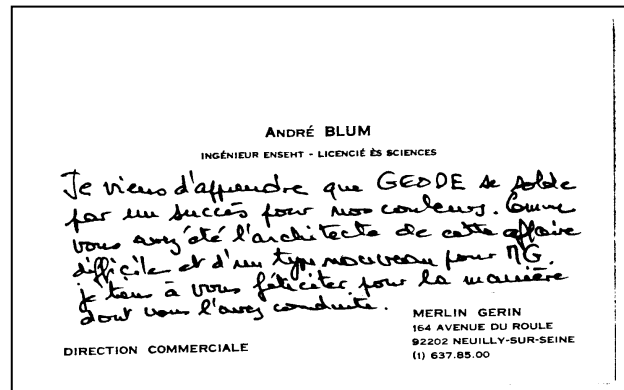
  
J. VAUJANY

Après lecture de votre note du 23 Avril nous annonçant la commande d'étude des PTT pour la partie sous-traitance et gestion informatique du projet Géode, je tiens à vous complimenter pour la persévérance et la ténacité dont vous avez fait preuve dans cette affaire, malgré le climat relativement hostile que vous avez rencontré dans l'Entreprise au début de sa gestation.

Comme vous l'indiquez, il s'agit d'un travail d'équipe mais il était important que le responsable commercial sache convaincre tous les membres de l'équipe du bien-fondé de l'intérêt que MG devait porter à cette affaire; y avoir réussi est tout à votre honneur.

  
J. VAUJANY


### 1.1.2 de M. A. BLUM (Directeur Délégué à la Direction Commerciale en 1982)



### 1.2 ETUDE MARKETING SUR LA DISTRIBUTION TERMINALE DE DEMAIN

J'ai élaboré une étude prospective sur ce que pourrait être la distribution terminale de demain, avec un certain nombre d'exemples concrets ; j'ai obtenu les commentaires suivants :

#### 1.2.1 de P. BODARD (Responsable marketing produit distribution terminale en 1983)

EMETTEUR	: PH. BODART - MARKETING DIT	Date: LE 16.6.83	G
DESTINATAIRE (sauf exception, un seul destinataire par note)	: M. EMONET - NTR Neuilly	<i>copie -&gt; PIR effectuée</i>	
Pour INFORMATION à (ou pour éléments de réponse à fournir au destinataire)	: M. MEGRET (délégué technique DBT) JP. ROULET DUBONNET (Service technique ADIT) - R. CHEVALEYRE (responsable marketing Télécommande et Automatismes DBT) - J.C. JULLIEN (gérant de produits MAD) - J. VAN ECKHOUT (Stratégies commerciales DBT)		
DOSSIER, PROBLEME, REFERENCE, AFFAIRE RESPONSABLE	: DISTRIBUTION TERMINALE		
BUT DE LA NOTE (questions posées, réponses apportées, instructions données aux destinataires)	: Répondre à votre note du 6 mai 1983 proposant les principes de la distribution terminale de demain.		
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> <b>MERLIN GERIN</b>  <b>21 JUIN 1983</b>  <b>AGENCE NTR</b> </div>			
Délai :			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Encore "bravo" pour le document que tu as rédigé. Il constitue une contribution importante à l'ensemble des travaux et des réflexions qui tournent autour de la distribution automatisée de demain. En particulier, il jette les premières bases de ce que pourrait être un automate de distribution adapté aux besoins domestiques. (Avec ton accord, j'enregistre ce document dans la bibliothèque des études de marché sous la référence MKT-DBT 83.A).</li> <li>2. Je transmets ton rapport aux personnes mentionnées comme destinataires pour information de la présente note. Leur fonction actuelle explique l'intérêt qu'elles trouveront à le lire.</li> <li>3. Je demande à M. MEGRET de te répondre directement pour t'indiquer la position de la division sur la manière de développer vos projets et d'utiliser les aides publiques éventuelles.</li> </ol>			
 PH. BODART			

1. Encore "bravo" pour le document que tu as rédigé. Il constitue une contribution importante à l'ensemble des travaux et des réflexions qui tournent autour de la distribution automatisée de demain. En particulier, il jette les premières bases de ce que pourrait être un automate de distribution adapté aux besoins domestiques. (Avec ton accord, j'enregistre ce document dans la bibliothèque des études de marché sous la référence MKT-DBT 83.A).
2. Je transmets ton rapport aux personnes mentionnées comme destinataires pour information de la présente note. Leur fonction actuelle explique l'intérêt qu'elles trouveront à le lire.
3. Je demande à M. MEGRET de te répondre directement pour t'indiquer la position de la division sur la manière de développer vos projets et d'utiliser les aides publiques éventuelles.

**1.2.2 de M. MEGRET (Responsable activité Produits BT en 1983)**

EMETTEUR	: M. MEGRET DBT DT S2	NOTE INTERIEURE Date : 10.10.83 MM CJ G
DESTINATAIRE (sauf exception, un seul destinataire par note)	: M. EMONET NTR NEUILLY	
Pour INFORMATION à (ou pour éléments de réponse à fournir au destinataire)	: MM. BODART - PINLOCHE (Neuilly)	
DOSSIER, PROBLEME, REFERENCE, AFFAIRE	:	
RESPONSABLE	:	
BUT DE LA NOTE (questions posées, réponses apportées, instructions données aux destinataires)	: Répondre à votre note du 29.9 N° 1269	

J'ai beaucoup apprécié votre étude, de même que tous ceux à qui je l'ai fait connaître. Votre démarche est tout-à-fait cohérente avec nos propres réflexions et renforce nos orientations.

En ce qui concerne la question des aides financières de type ANVAR, il me paraît prématuré d'engager des démarches à ce stade de l'étude. D'importants projets ont fait l'objet de dossiers et certains sont encore en examen.

Je tiens toutefois à vous préciser que l'absence de concours financier extérieur ne retardera pas les études que nous sommes décidés à mener dans ce domaine.

*M. MEGRET*  
M. MEGRET

J'ai beaucoup apprécié votre étude, de même que tous ceux à qui je l'ai fait connaître. Votre démarche est tout-à-fait cohérente avec nos propres réflexions et renforce nos orientations.

**1.3 CREATION DU DOSSIER D'AGENCE SUR LES PTT**

Après avoir diffusé un dossier technico-commercial sur les PTT à toutes les agences commerciales (25 en France) ainsi qu'aux différents départements « produits » concernés, l'un d'entre eux m'a adressé cette note interne :

**1.3.1 de P. JOLY (Responsable commercial produits AFI en 1980)**

EMETTEUR	: P. JOLY - DEPARTEMENT AFI - S.1.	NOTE INTERIEURE JOL/gt Date : 1e 18 Mars 1980.
DESTINATAIRE (sauf exception, un seul destinataire par note)	: M. EMONET - NATIONAL TERTIAIRE - NEUILLY	
Pour INFORMATION à (ou pour éléments de réponse à fournir au destinataire)	:	
DOSSIER, PROBLEME, REFERENCE, AFFAIRE	: P T T	
RESPONSABLE	:	
BUT DE LA NOTE (questions posées, réponses apportées, instructions données aux destinataires)	: Vous féliciter pour la création de l'outil de travail qu'est le dossier de l'agence "Administrations P T T".	

*P. JOLY*  
P. JOLY

Délai :

## 2 AUTOPHON

---

### **2.1 CREATION DE FICHES DE FONCTION POUR CHAQUE PERSONNE**

Documents pouvant être fournis sur demande

### **2.2 ELABORATION ET NEGOCIATION DE NOUVEAUX CONTRATS DE VENTE**

Pour tous les commerciaux avec création d'une application pour le calcul automatique de l'intéressement (que j'ai développé sous DB III et Excel)

### **2.3 MISE EN PLACE DE NOUVEAUX CIRCUITS ADMINISTRATIFS**

Document pouvant être fourni sur demande

### **2.4 SELECTION DES ACTIVITES ET CREATION DE DOCUMENTATIONS**

Documents pouvant être fournis sur demande

## 3 SILEC

---

### **3.1 ELABORATION, NEGOCIATION ET SIGNATURE DE CONTRATS DE PARTENARIAT**

#### **3.1.1 M. FOURCADE (Président société REMF)**

Pour pouvoir vendre en exclusivité un module de communication HF intégré dans un équipement de tête.

#### **3.1.2 M. CARMES (Président société Technofirst)**

Pour distribuer en exclusivité un casque avec la technologie de l'Anti Bruit Actif afin de pouvoir communiquer dans un environnement particulièrement bruyant. (Brevet de M. Carmes)

### **3.2 ELABORATION, NEGOCIATION ET SIGNATURE DE CONTRATS DE REPRESENTATION ET DE DISTRIBUTION (FRANCE ET ETRANGER) DES PRODUITS SILEC**

### **3.3 SELECTION DES PRODUITS ET CREATION D'UN CATALOGUE GENERAL**

Document pouvant être fourni sur demande

## 4 COGIFER

### 4.1 ELABORATION, NEGOCIATION ET SIGNATURE DE CONTRATS DE PARTENARIAT

#### 4.1.1 M. AZOULAY (Président Société Alten)

Pour le développement en commun du PI-PC permettant d'assurer l'enclenchement des petites lignes pour répondre en particulier aux besoins de la SNCF.

#### 4.1.2 C. PALUMBO (Président de la Société Cybernetix en 1997)

Pour le développement en commun de différents produits de mesure et de contrôle tels que SURCAT, SURJOINT... qui ont fait l'objet de brevets déposés par Cogifer (au nom de son président !)

### 4.2 COMMENTAIRE DE CLIENTS EN REPONSE A DES CONSULTATIONS

#### 4.2.1 M. POLLIN (Responsable études et recherches Voies à la SNCF en 1997)

Compliments de ce type assez rares de la part de clients mais qui dénote une certaine satisfaction de leur part et qui a fait très plaisir à l'ensemble de l'équipe qui a travaillé sur ce dossier.

DEPARTEMENT DES ETUDES ET  
RECHERCHES "VOIE"  
17, rue d'Amsterdam  
75008 PARIS

**SNCF**  
DIRECTION DE L'EQUIPEMENT  
ET DE L'AMENAGEMENT

COGIFER Signalisation  
Monsieur EMONET c/c D. LORECKI  
267 Chaussée Jules César  
95 250 Beauchamp  
Fax 01 39 95 49 90

J. LEVEQUE  
☎ 01 53 42 94 38  
Fax 01 53 42 05 79  
Paris le 31/07

ref: VR/J. Cogifer 06a  
Objet: Système embarqué de mesure des joints de rail.

Messieurs,  
Nous sommes l'équipe projet et moi-même particulièrement satisfaits de la qualité de votre travail et de celui de vos partenaires dans le cadre du développement cité en référence. De plus, nous avons apprécié le sérieux de votre approche ainsi que le respect du planning.

Votre engagement de performance du système en termes de précision / vitesse est inférieur à nos objectifs dans un rapport de l'ordre de 2, tant pour la mesure de l'ouverture des joints que pour la mesure de la température du rail. Dans ces conditions, les performances proposées avec le démonstrateur, conduiront à une incertitude thermique équivalente de l'ordre de 5°C sur 100 mètres. Cette imprécision nécessite une double réflexion d'une part au niveau de l'application des règles de sécurité et d'autre part de la pertinence de votre procédé.

En conséquence nous vous demandons de bien vouloir maintenir vos conditions de réalisation du démonstrateur (phase 2 du marché n° 0512 6 50520 0000) pour un enclenchement différé qui n'excèdera pas trois mois. (début avril 1997). Passé cette date, le marché sera considéré résilié.

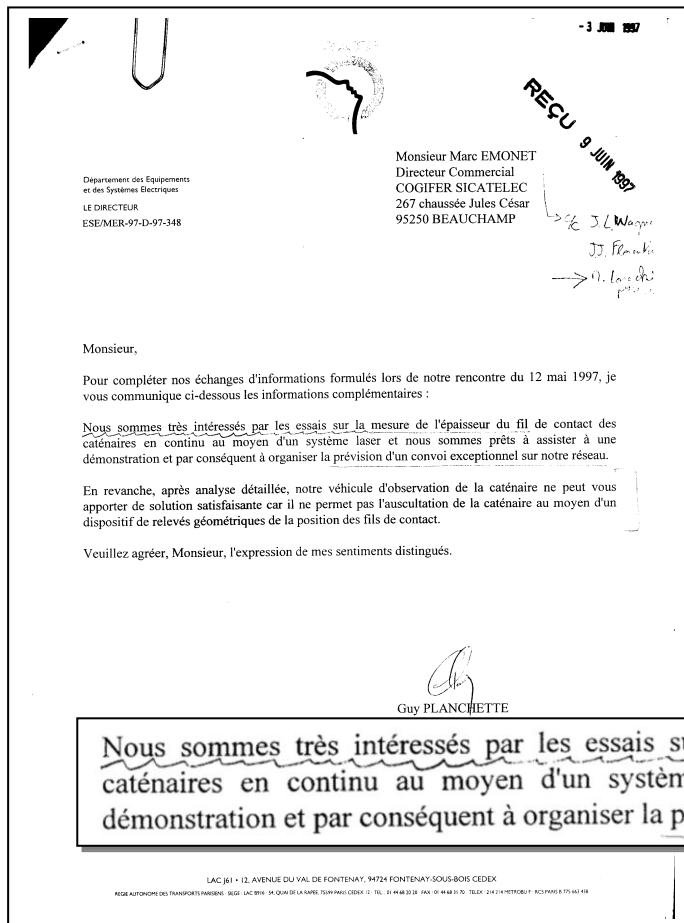
Veuillez agréer, Messieurs, nos meilleures salutations.

P. POLLIN

Copie: Mrs J. LEVEQUE, TREVIN, MONTAGNE, LE BIIHAN, P. LEVEQUE/VGM

Messieurs,  
Nous sommes l'équipe projet et moi-même particulièrement satisfaits de la qualité de votre travail et de celui de vos partenaires dans le cadre du développement cité en référence. De plus, nous avons apprécié le sérieux de votre approche ainsi que le respect du planning.

#### 4.2.2 M. PLANCHETTE (Directeur Département ESE à la RATP en 1997)




## 5 ALSTOM Signalisation

### 5.1 SYNTHÈSE DE L'ACTIVITÉ ET ELABORATION D'UNE PRÉSENTATION GÉNÉRALE

#### 5.1.1 P. HUCHANT (Directeur général de l'activité SIF en 1999)



 Philippe HUCHANT  
02/03/99 12:34

Pour : Marc EMONET/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA  
cc : Paul MONEYRON/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA, Bernard GUIEU/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA  
Objet : Présentation générale SIF

Félicitations pour ce (gros) travail extrêmement précieux.

Je propose que cette très bonne présentation soit communiquée aux différentes directions de SIF qui ont toutes besoin d'un outil de ce type. Au préalable, merci de

1. Faire vérifier l'ensemble des données techniques qui y figurent , par B.GuiEU
2. Procéder aux modifications suivantes.

\*p.2: evolution des technologies.  
\*p.19: P id est en SIT et non en SIF; il n'y a pas de Sr à CIO;  
\*p.20: mettre: chiffre d'affaires 1998-1999: ~800 millions d'Euros  
\*p.21: à supprimer  
\*p.33: intérêt de mentionner ATBL???

\*p.36: ERTMS: provenance SIF  
\*p.39: Pôle d'ingénierie, Etudes DRH. Inclure ingénieurs et non  
\*p.41: innovation et...: ajouter C  
\*p.43: à supprimer (inutile de se connaître nos coûts ni leur évolution est d'augmenter nos marges qu


Encore une fois bravo!  
Cordialement

Félicitations pour ce (gros) travail extrêmement précieux.

Je propose que cette très bonne présentation soit communiquée aux différentes directions de SIF qui ont toutes besoin d'un outil de ce type. Au préalable, merci de

1. Faire vérifier l'ensemble des données techniques qui y figurent , par B.GuiEU

### 5.1.2 C. BAREAU (Assistante de M Huchant en 1999)

 Chantal BAREAU  
29/06/99 16:21

Pour : Marc EMONET/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA  
cc : Philippe HUCHANT/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA, Paul MONEYRON/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA, Eliane HORVATH/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA  
Objet : Présentation Catalogue Produits SIG

Bravo pour cette présentation très intéressante...!

Serait-il possible d'avoir le fichier Power Point ? Je compte utiliser certaines informations pour des documentations que M. Huchant remet à ses interlocuteurs de la SNCF ou de la SNCF ou du RFF ?

Merci d'avance !

Cordialement,


Chantal

P.S. : Excusez-moi pour mon départ précipité mais M. Huchant me demandait de Munich !

Bravo pour cette présentation très intéressante...!

## 5.2 ETUDE DU MARCHE DES TRAMWAY EN FRANCE

### 5.2.1 P. HUCHANT (Directeur général de l'activité SIF en 1999)

 Philippe HUCHANT  
16/04/99 16:19

Pour : Paul MONEYRON/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA, Marc EMONET/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA  
cc : Laurent TROGER/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA  
Objet : Marché tramway

Merci pour le très intéressant document sur le marché tramway en France.  
En PCC, il montre qu'Alstom maîtrise toute la chaîne sauf télécommande-aiguillage et gestion des priorités aux carrefours, deux activités fournies par le même constructeur Transtone Halberthal. Je suggère que St creuse ce point ( accord privilégié avec ce fournisseur, achat...).

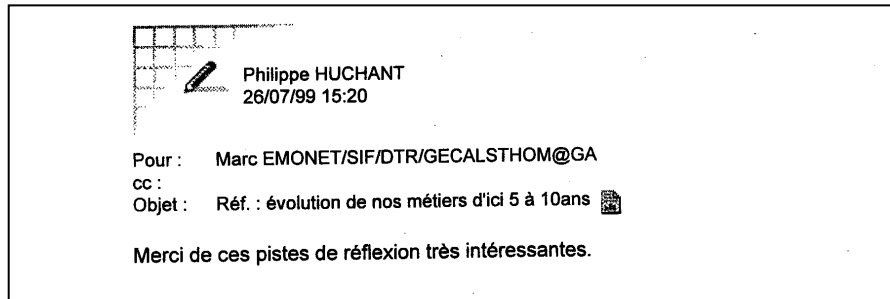
Cordialement

Merci pour le très intéressant document sur le marché tramway en France.  
En PCC, il montre qu'Alstom maîtrise toute la chaîne sauf télécommande-aiguillage et gestion des priorités aux carrefours, deux activités fournies par le même constructeur Transtone Halberthal. Je suggère que St creuse ce point ( accord privilégié avec ce fournisseur, achat...).

Refe

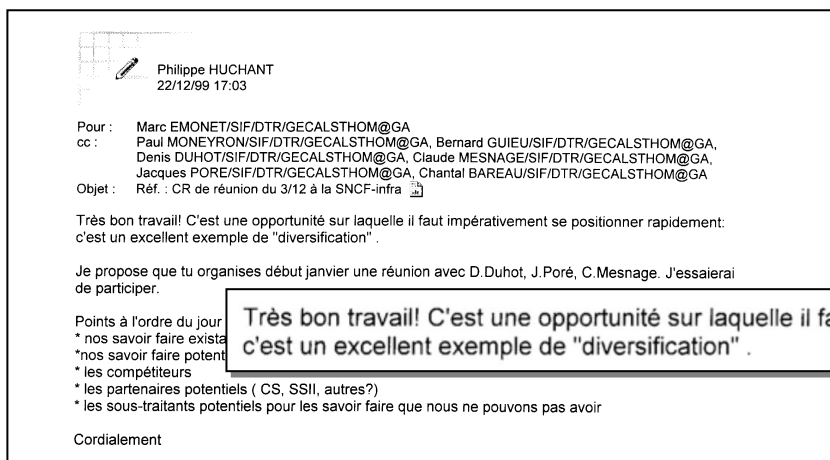
### 5.3 ETUDE DE MARCHE SUR L'EVOLUTION DE NOS METIERS DE SIGNALISATEURS

#### 5.3.1 P. HUCHANT (Directeur général de l'activité SIF en 1999)



### 5.4 ETUDE DE MARCHE SUR LA TELESURVEILLANCE


#### 5.4.1 P. HUCHANT (Directeur général de l'activité SIF en 1999)



Très bon travail! C'est une opportunité sur laquelle il faut impérativement se positionner rapidement: c'est un excellent exemple de "diversification".

### 5.5 ETUDES SUR LES PRODUITS DE SIGNALISATION

#### 5.5.1 Responsables des produits de signalisation (aux USA en 2000)



Scott GIBBS  
07/04/2000 12:21


Pour : Marc EMONET/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA  
cc : Mike DWYER/SIU/DTR/GECALSTHOM@GA, Paul MONEYRON/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA  
Objet : Re: Réf. : Paulve

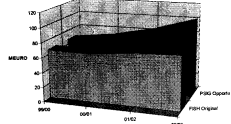
Marc-

Thank you very much for investigating this opportunity. You have done a nice job and hopefully your work will result in a license agreement for Paulve sales in the USA.

Thank you again.

Regards,  
Scott  
Marc EMONET





**C France  
Kickoff – March 22, 2000**

The initial meeting was held March 22 in St Ouen with Marc Emonet (representing Paul Moneyron), Jacques Pore, Jim Balliet and the P-SIG Responsible managers present. Marc provided an excellent presentation highlighting the Market Opportunity, Current and planned sales, possible improvements and actions required.


The HYB P-SIG sales forecast for C FR is 5.8 ME in 1999/2000

The initial meeting was held March 22 in St Ouen with Marc Emonet (representing Paul Moneyron), Jacques Pore, Jim Balliet and the P-SIG Responsible managers present. Marc provided an excellent presentation highlighting the Market Opportunity, Current and planned sales, possible improvements and actions required.

## 5.6 OBTENTION DE LA COMMANDE DE 80 000 BADGES IAV


En vue d'équiper l'ensemble des wagons de la SNCF et permettre d'assurer une gestion optimisée du trafic.

### 5.6.1 P. HUCHANT (Directeur général de l'activité SIF en 2000)



Philippe HUCHANT  
21/01/2000 19:38

Pour : Zal SHAHBAZ/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA, Gerard BLANC/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA,  
cc : Paul MONEYRON/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA, Marc EMONET/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA,  
Didier GENTY/HQTR/DTR/GECALSTHOM@GA, Michel MOREAU/HQTR/DTR/GECALSTHOM@GA,  
Henri BUSSERY/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA, Michel  
VANLIEFFERINGE/ACE/DTR/GECALSTHOM@GA, Pierre ALBAC/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA,  
Michel CHAUCHAT/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA, Denis DUHOT/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA,  
Claude MESNAGE/SIF/DTR/GECALSTHOM@GA  
Objet : Good News!



Deuxième bonne nouvelle de la semaine!

Après la confirmation par SNCF / RFF de la décision de nous passer un contrat cadre pour le PAI ( 40 ME sur 4 ans), nous avons reçu ce jour de France Wagon ( filiale SNCF) une intention de commande ( écrite et signée du Président) de 80.000 répondeurs IAV ( Identification Automatique de Véhicules) , pour un montant de 8 ME. Cette commande, qui sera confirmée fin mars, sert à lancer les appros correspondants...

Je propose de préparer  
évidemment le moment  
Félicitations à tout

Après la confirmation par SNCF / RFF de la décision de nous passer un contrat cadre pour le PAI ( 40 ME sur 4 ans), nous avons reçu ce jour de France Wagon ( filiale SNCF) une intention de commande ( écrite et signée du Président) de 80.000 répondeurs IAV ( Identification Automatique de Véhicules) , pour un montant de 8 ME. Cette commande, qui sera confirmée fin mars, sert à lancer les appros correspondants...

Je propose de préparer une action de communication interne au moins, + externe si possible , évidemment le moment venu.

**Félicitations à toute l'équipe , et tout spécialement à M.Emonet et P.Moneyron**

## 5.7 ETUDE DE MARCHE SUR LES ARRETS D'URGENCE

### 5.7.1 A. GUYVARCH (Directeur général de l'activité SIF en 2000)

Andre GUYVARCH  
15/12/2000 19:11

Pour : Marc EMONET/SIF/DTR/GEALSTHOM  
cc :  
Objet : Réf. : Réf. : Réf. : Préqualification pour des arrêts d'urgence/

Tu as bien résumé l'affaire. Le coeur du problème est le SAE.

Tu as bien résumé l'affaire. Le coeur du problème est le SAE.

## 5.8 OBTENTION DU DEDIT DE LA COMMANDE IAV

Suite à un changement de stratégie de la SNCF, j'ai été amené à négocier le dédit de la commande avec la SNCF/France-Wagon mais aussi avec notre partenaire soustraitant Américain : Transcore. Pris en tenaille la négociation fut délicate mais le dénouement heureux puisqu'il n'y a pas eu de procès.

### 5.8.1 A. GUYVARCH (Directeur général de l'activité SIF en 2001)

Andre GUYVARCH  
19/07/2001 10:24

Envoyée par : Andre GUYVARCH

Pour : Marc EMONET/SIF/DTR/GEALSTHOM@GA  
cc : Pierre COMTE/SIF/DTR/GEALSTHOM@GA

Objet : Réf. : Réf. : Montant du dédit: affaire IAV

Bon travail.  
Informes directement Bruce qui a eu quelques contacts sur le sujet.  
Encore bravo !  
AG

Bon travail.  
Informes directement Bruce qui a eu quelques contacts sur le sujet.  
Encore bravo !  
AG

### 5.8.2 B. ALSPACH (Vice président activité signalisation mondial en 2001)

Bruce ALSPACH  
14/08/2001 10:27

Pour : Marc EMONET/SIF/DTR/GEALSTHOM  
cc : Michel VANLIEFFERINGE/ACEC/DTR/GEALSTHOM@GA, Andre GUYVARCH/SIF/DTR/GEALSTHOM@GA, Jurriaan KIEN/HQTR/DTR/GEALSTHOM@GA, Pierre COMTE/SIF/DTR/GEALSTHOM, Isabelle MELODY/SIF/DTR/GEALSTHOM

Objet : Re: Réf. : Transcore

good input...as I said Tim is quite frustrated...sounds like you are doing a good job...Andre, after you discuss with Jurriaan, please get hold of Tim.

good input...as I said Tim is quite frustrated...sounds like you are doing a good job...Andre, after you discuss with Jurriaan, please get hold of Tim.

### 5.8.3 P. COMTE (Directeur activité Grandes Lignes en 2001)

Pierre COMTE  
20/07/2001 15:22

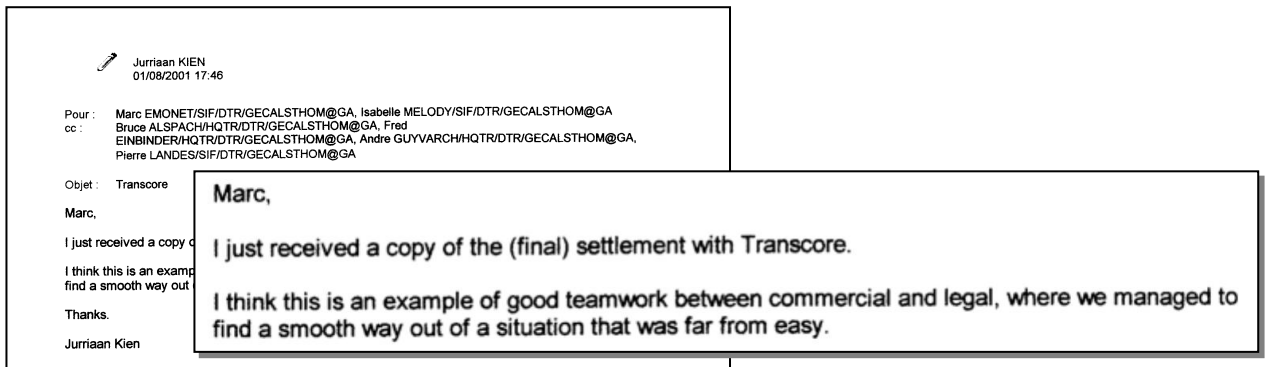
Pour : Marc EMONET/SIF/DTR/GEALSTHOM  
cc : Thierry TERRIE/SIF/DTR/GEALSTHOM@GA

Objet : Réf. : Réf. : Montant du dédit: affaire IAV

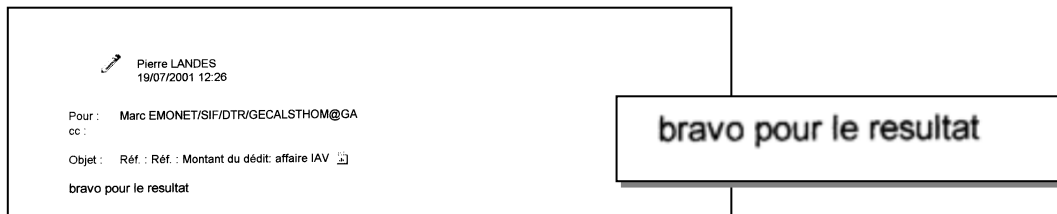
Marc.  
Bravo encore pour cette négociation.  
Peux-tu préparer un point économique final sur cette affaire, où apparaisse clairement la Marge Brute de clôture (après correction des erreurs Kg Apis) ?

Marc.  
Bravo encore pour cette négociation.  
Peux-tu préparer un point économique final sur cette affaire, où apparaisse clairement la Marge Brute de clôture (après correction des erreurs Kg Apis) ?

#### 5.8.4 J KIEN (Juriste du siège social en 2001)



#### 5.8.5 P. LANDES (Directeur Financier du site de St Ouen en 2001)



### 5.9 CREATION DU SITE INTRANET POUR LE RECUEIL DE LA DOCUMENTATION

#### 5.9.1 C. BAREAU (Assistante de A Guyvarch en 2003)

