

News

JÉRÔME DELABRE, PRÉSIDENT
DU MIDEST P.5

Zoom sur la Turquie
LA PETITE CHINE
D'EUROPE P.10

DANS CE NUMÉRO

CAHIER CENTRAL
« ACTIONS DE SYNDICATS »

MÉCASPHÈRE

Le magazine des chefs d'entreprise mécaniciens

N°23 - Octobre 2012

Turquie : la petite Chine d'Europe



Dossier
État des lieux
de la mécanique

MIDEST 2012 PARIS

Le N°1 mondial des salons de sous-traitance industrielle

+ maintenance expo 2012

LE SALON DE TOUTES LES SOLUTIONS DE MAINTENANCE

Working Together*

* Travailler ensemble

6 > 9 NOVEMBRE
Paris Nord Villepinte - France - www.midest.com

MIDEST + Maintenance Expo, Une étape essentielle pour un sourcing rapide et efficace :

- Rencontrez plus de 1 700 exposants dont 38% d'étrangers venus de 40 pays.
- Identifiez vos nouveaux partenaires parmi les sous-traitants et les fournisseurs de maintenance.
- Explorez la variété des savoir-faire, des matériaux, des procédés alternatifs et des applications.

Des exposants de haut niveau dans tous les secteurs de la sous-traitance industrielle et de la maintenance :

- Transformation des métaux
- Transformation des plastiques, caoutchouc, composites
- Transformation du bois
- Transformation des autres matières et matériaux
- Électronique et électricité
- Microtechniques
- Traitements de surfaces
- Fixations industrielles
- Services à l'industrie
- Maintenance industrielle

FOCUS 2012

- Le Piémont, invité d'honneur
- Le Marché automobile
- Le plateau TV
- Les rendez-vous d'affaires
- L'application mobile...

Demandez dès maintenant VOTRE BADGE GRATUIT
(code invitation P2) sur www.midest.com !

Restez connecté

www.midest.com

Reed Expositions

Sommaire MécaSphère n°23 - Octobre 2012

JOURNAL DE CAMPAGNE « La mécanique en France, bien plus qu'une industrie » : lancement réussi p.4	FORMATION PROFESSIONNELLE • VAE : reconnaître les compétences par l'expérience p.13-15
MIDEST Jérôme Delabre (Midest) « Les sous-traitants restent combatifs et motivés, mais la lassitude commence à gagner » p.5	• Des recrutements pour faire face au papy boom p.16
POLLUTEC La mécanique fait stand commun p.6	ENVIRONNEMENT Pas de garanties financières ICPE pour le travail des métaux p.23
LAMECANIQUE.COM Le réseau de tous les acteurs de la mécanique p.7	NORMALISATION Valoriser les experts techniques p.24
SANTÉ AU TRAVAIL Détecer l'exposition aux nanomatériaux p.9	FINANCEMENT Globaliance Projects Cover : la police sur mesure p.24
ZOOM LA TURQUIE • La petite Chine d'Europe p.10 • Carnets de voyage p.11	JURIDIQUE Comment protéger ses informations stratégiques ? p.25
FORMATION L'apprentissage, un vivier de compétences pour l'entreprise p.12	COMPÉTITIVITÉ Un label pour mieux se différencier p.26
	AGENDA/OUVRAGE p.27

DOSSIER
État des lieux de la mécanique
p.17 à 22

MÉCASPHÈRE

39-41 rue Louis Blanc
92400 Courbevoie
Tél. : +33 (0)1 47 17 60 27
Fax : +33 (0)1 47 17 64 37
E-mail : mecasphere@fimeca.com

ÉDITEUR : PROMECA
PRÉSIDENT ET DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Fabien CHIZELLE
RÉDACTEUR EN CHEF : Isabelle DOUVRY
RÉDACTION : Alain LAMOUR
CONSEIL ÉDITORIAL ET CRÉATION GRAPHIQUE : Sophie REINAULD et Clémentine ROCOLLE

CRÉDIT PHOTO COUVERTURE :
Illustration Promeca Communication / PSA Peugeot Citroën Direction de la communication

Tirage : 23 000 exemplaires

RÉGIE PUBLICITAIRE
E.R.I
Tél. : +33 (0)1 55 12 31 20

IMPRESSION
CALLIGRAPHY PRINT
Châteaubourg - CS 82171
35538 Noyal-sur-Vilaine
N° ISSN : 1957-2921
Papier certifié PEFC et FSC
Encre à base d'huile végétale
Label imprim'vert

Supplément du Cetim
Infos n° 219 - Octobre 2012



Tribune à...

Arnaud Montebourg, ministre du redressement productif

Faisons de la renaissance industrielle une grande cause nationale

La situation de l'industrie française en Europe est extrêmement préoccupante et constitue, à l'évidence, une contre-performance nationale. En dix ans, notre industrie a perdu 750 000 emplois ; le décrochage industriel de la France est considérable, y compris dans des domaines encore récemment considérés comme des prés carrés de l'industrie française tels le nucléaire ou les trains à grande vitesse... La théorie de « la France sans usine » portée par des générations de dirigeants économiques et politiques a conduit à sacrifier notre appareil productif.



« Je veux réconcilier les Français avec leur patrimoine industriel et les mobiliser autour de la reconquête industrielle »

de l'entreprise créatrice d'emplois, autour de l'entreprise productrice de richesse sur le territoire national. Ce patriotisme appelle l'effort de chacun : petites, moyennes, grandes entreprises, la France a besoin de pouvoir compter sur des compétences de tous ordres et des entreprises patriotes. Les enjeux sont à la fois d'ordre technologique et de nature organisationnelle. Il convient, d'une part, d'accentuer notre effort de recherche-développement, en le concentrant sur les segments les plus porteurs : l'État soutiendra l'innovation, en particulier au travers de son soutien à la recherche industrielle et au développement, par exemple au travers des pôles de compétitivité. Mais, si chaque entreprise doit améliorer sa performance individuelle, il nous faut aussi améliorer notre « jeu collectif » : le rapport entre les grands groupes français et

forces économiques et sociales de notre pays dans laquelle chacun a une responsabilité : l'État, les entreprises, les salariés, les banques, les consommateurs. Elle est une forme de « patriotisme économique » qui est notre réponse à la crise. Pour cela, l'État doit redevenir stratège et ne pas avoir peur d'intervenir dans l'économie réelle. Cela veut dire porter une ambition industrielle et faire des choix, en promouvant des filières, des technologies d'avenir.

Le redressement productif que le Gouvernement veut porter c'est d'abord le redressement de l'image de l'industrie. C'est un équilibre des responsabilités dont l'État doit être le garant : une industrie propre, une industrie innovante, une industrie consciente de sa responsabilité sociale, environnementale, économique des partenaires sociaux et enfin de sa responsabilité des consommateurs. Je veux réconcilier les Français avec leur patrimoine industriel et les mobiliser autour de la reconquête industrielle. Cette politique, que j'ai qualifiée de « colbertisme participatif », est une mobilisation de toutes les

Le ministère du redressement productif est le ministère du patriotisme économique. Nous unissons, dans chacun de nos actes et chacune de nos décisions tous les Français, autour

les PME n'est pas toujours équilibré. Non seulement les grands groupes font souvent porter à leurs sous-traitants les coûts d'ajustement en période de crise, mais ils contribuent insuffisamment au développement et à la structuration des filières. Il est nécessaire de revoir la nature des relations entre les donneurs d'ordre et les PME en organisant des liens de sous-traitance et de coproduction plus équilibrés. La question du partage des risques, industriels et technologiques, trop systématiquement reportés sur les prestataires, doit par exemple faire partie de la réflexion tout comme le partage des brevets et des bénéfices de la recherche.

Il est donc aujourd'hui essentiel de poursuivre ou d'engager le travail de restructuration des filières liant grands comptes et PME. La mécanique française, avec un chiffre d'affaires de 109 milliards d'euros en 2011 et 620 000 salariés, a un rôle éminent à y jouer. Présente au sein de toutes les grandes filières industrielles, elle contribue à leur performance et à leur compétitivité. Elle exporte, crée de la valeur et de l'emploi, dans un contexte difficile, et joue un rôle stratégique de ce secteur porteur d'espoir et de dynamisme économique pour la France.

MAGAZINE ÉDITÉ PAR LA FIM EN PARTENARIAT AVEC LES ORGANISMES SUIVANTS

Les articles sont rédigés sous la responsabilité de leur auteur et leur contenu n'engage que ce dernier

SI VOUS SOUHAITEZ RECEVOIR MÉCASPHÈRE :

Écrivez à mecasphere@fimeca.com en mentionnant vos coordonnées (nom, prénom, société, fonction, adresse complète, téléphone, fax, e-mail)

De bonnes retombées presse suite à la conférence de presse de lancement. Un site Internet riche et fréquenté. Un démarrage sur Twitter remarqué. La campagne de communication de la FIM et du Cetim démarre sous de bons auspices.



« La Mécanique en France, bien plus qu'une industrie » : lancement réussi



SITE INTERNET : 1 400 VISITES

Entre son ouverture le 25 juin et la fin septembre, le site Internet (www.bienplusqu'uneindustrie.com) a enregistré près de 2 500 visiteurs uniques. « Ces résultats sont très encourageants, estime Isabelle Douvry, directeur de la communication de la FIM. D'autant que les internautes consultent de nombreuses pages et passent beaucoup de temps sur le site. » Il faut dire que ce dernier a été conçu pour faire découvrir à une large cible tant professionnelle que grand public les métiers et la richesse de la filière mécanique. Au cœur de cette communication, la problématique du « Concevoir et produire en France » est constante. Le site est réactualisé régulièrement avec au minimum un article par semaine et déjà près de 60 articles publiés.

CONFÉRENCE DE PRESSE : 60 ARTICLES

« Les mécaniciens ont envie de faire bouger les choses. » Exprimée le 26 juin à l'occasion de la conférence de presse de lancement de la campagne de communication « La Mécanique en France, bien plus qu'une industrie », cette volonté de Jérôme Frantz, président de la FIM, semble avoir trouvé un écho. Une soixantaine d'articles de presse a déjà été consacrée à cet événement.

L'agenda de la campagne

● 24 octobre à Paris :
CONFÉRENCE DE PRESSE SUR LA MÉCANIQUE ET L'ENVIRONNEMENT

● 21 novembre à Strasbourg et 20 décembre à Lyon :
DÉJEUNER DE PRESSE POUR PRÉSENTER LA CAMPAGNE ET VALORISER LES ACTIONS RÉGIONALES

● 6 février 2013 à la CCIP à Paris :
LES ASSISES SO MÉCANIQUE

MANIFESTE : 22 000 EXEMPLAIRES

Dévoilé à l'occasion de la conférence de presse de lancement de la campagne, le Manifeste « Pourquoi concevoir et produire en France dans une économie globalisée » souligne le dynamisme de la mécanique et son rôle central dans l'économie nationale et propose des pistes de réflexion pour l'avenir.



« J'IRAI PRODUIRE CHEZ VOUS » : PLUS DE 600 VISIONNAGES

La web série « J'irai produire chez vous » a attiré 625 personnes sur YouTube. Sous le regard naïf et curieux d'un journaliste, ces petits clips au ton décalé donnent la parole à différents acteurs de la filière. KSB, pour son engagement en matière d'environnement, et CMD, pour sa compétitivité, ont ouvert le bal.



CLUSES : 1ÈRE ÉTAPE DE LA CAMPAGNE DE PRESSE RÉGIONALE

Lors de la conférence de presse organisée en coopération avec le syndicat national du décolletage (SNDEC) à Cluses le 17 septembre, Jérôme Frantz, président de la FIM, a présenté aux journalistes de la région la campagne de communication « La mécanique en France, bien plus qu'une industrie » aux côtés de Lionel Baud, président du SNDEC qui a de son côté exposé son plan pour le décolletage « Expansion 2020 ».



TWITTER : 224 ABONNÉS

« Le lancement sur Twitter a démarré au-delà de nos espérances », se réjouit Isabelle Douvry. Le compte FIM a enregistré 224 abonnés et 183 tweets ont été émis. Le nombre d'abonnés croît de manière importante. Ce sont en grande partie des comptes liés à l'industrie en général et à la mécanique en particulier, ainsi que des journalistes. L'objectif est maintenant de consolider ce socle et de l'étendre sur la durée.

La mécanique vue par les Français

À l'occasion du lancement de leur campagne de communication, la FIM et le Cetim ont commandé une enquête à l'Institut de sondage Opinion Way réalisée auprès d'un échantillon de 1 015 personnes représentatif de la population française.

- ➔ 1 français sur 3 avoue ne jamais avoir entendu parler de la mécanique. Seuls 2 % la citent spontanément parmi les secteurs industriels.
- ➔ 87 % ont une perception positive de la mécanique appréciée pour sa culture de l'innovation (16 %), ses débouchés en termes d'emploi (13 %) et la qualité de ses produits (12 %).
- ➔ 95 % jugent les métiers de la mécanique utiles, 84 % en constante évolution, 84 % d'avenir et innovants, 79 % créateurs d'emplois.

MIDEST

« Les sous-traitants restent combatifs et motivés, mais la lassitude commence à gagner »

N°1 mondial des salons de sous-traitance industrielle, le Migest tiendra sa 42^{ème} édition du 6 au 9 novembre au Parc des Expositions de Paris-Nord Villepinte. L'occasion de faire le point sur la sous-traitance et le salon, avec son président Jérôme Delabre, également pdg des Établissements Delabre, de Delabre France Tôlerie et de Ningbo Delabre Metal Products.

MécaSphère : Dans quel contexte s'inscrit l'édition 2012 du Migest ?

Jérôme Delabre : Entre la crise économique, la désindustrialisation rampante de la France ou la flambée des cours des matières premières, nous n'avons guère de raisons de nous réjouir. La sous-traitance est à l'image de l'industrie en général, durement touchée par la crise de 2008. La légère relance de 2011 a commencé à fléchir au premier trimestre 2012 et, depuis, le fléchissement ne cesse de s'accroître. En 2011, nous étions persuadés que 2012 serait l'année de la reprise, c'est en fait l'année de la « recrise ». Je peine à voir l'horizon s'éclaircir à moyen terme.

M. : Dans quel état d'esprit se trouvent les sous-traitants ?

J. D. : Les sous-traitants restent combatifs et motivés, mais la lassitude commence à gagner. La crise frappe tout le monde, même si certains secteurs d'activité se défendent mieux que d'autres. Mais la France souffre de handicaps supplémentaires. Je n'ai pas le sentiment que les premières mesures gouvernementales nous aident, nous

En pratique

Dates : du 6 au 9 novembre 2012

Lieu : Parc des Expositions de Paris-Nord Villepinte - Hall 6

Exposants 2011 : 1 724 exposants de 36 pays

Visiteurs attendus : plus de 40 000 professionnels venus de 70 pays

Site Internet : www.migest.com

Réseaux sociaux : Présent sur Viadeo, Twitter, Facebook et LinkedIn

Informations : 01 47 56 21 66 info@migest.com

supportent ou nous accompagnent. Le retour partiel sur la réforme des retraites et la hausse des cotisations alourdissent le coût du travail. La fin de la défiscalisation des heures supplémentaires supprime le seul moyen dont nous disposions pour motiver nos salariés à travailler plus. À défaut de flexibilité, la loi TEPA offrait une certaine souplesse indispensable pour s'adapter aux évolutions du marché. Entre la crise et les charges supplémentaires qui pèsent sur nos épaules, cela devient compliqué. Et le gouvernement espère sauver l'industrie avec les 22 commissaires du redressement productif. C'est un peu comme si vous jetiez quelqu'un à l'eau au milieu d'une tempête et que vous lui envoyiez un maître nageur.

M. : Les relations avec les donneurs d'ordre s'améliorent-elles ?

J. D. : La loi de modernisation de l'économie a permis d'améliorer la question des délais de paiement. La pression sur les prix reste forte d'autant que nos donneurs d'ordre n'affichent pas le même patriotisme que leurs collègues allemands. Mais la question de fond n'est pas là : quand l'activité des grands donneurs d'ordre se réduit, les sous-traitants trinquent. L'exemple de l'automobile est éclairant.

M. : Quelles sont les innovations du Migest 2012 ?

J. D. : Le salon met tout d'abord à l'honneur l'automobile, secteur où combien sous tension mais qui demeure le premier marché client pour les sous-traitants. Aussi semble-t-il judicieux de dresser un panorama des dernières évolutions tant économiques que techniques. Par ailleurs, et c'est une première, le Migest met en avant non pas un pays, mais une région, le Piémont. Il bénéficiera d'un pavillon spécial avec une partie institutionnelle qui présentera l'industrie et la sous-traitance régionales et des stands rassemblant sous-



Jérôme Delabre, président du Migest

traitants et industriels. Des conférences et des tables rondes dévoileront également leur savoir-faire, leurs forces et leurs perspectives.

Autres nouveautés, la création d'un nouveau village informatique industrielle et un renforcement de la portée internationale de l'événement. Pour la première fois, le Migest accueille un pavillon national de l'Afrique du Sud et une conférence internationale du réseau de Bourses de Sous-traitance et de Partenariat de l'Onudi*. Enfin, en plus des rendez-vous d'affaires, b2fair - Business to Fairs® créera et animera un plateau télé qui accueillera les grands acteurs de l'industrie et de la sous-traitance présents dans les allées.

M. : Qu'attendez-vous de cette édition du Migest ?

J. D. : En tant que sous-traitant, j'espère rencontrer de nouveaux donneurs d'ordre pour conquérir de nouveaux marchés. Le président du salon, lui, souhaite que le nombre et la qualité des exposants et des visiteurs soient au rendez-vous. Pour les exposants, je peux vous dire que c'est acquis : ils seront sensiblement le même nombre qu'en 2011.

* Organisation des nations unies pour le développement industriel

POLLUTEC

La mécanique fait stand commun

À l'initiative de la FIM et sous sa bannière, quatre syndicats de la Fédération*, le Cetim, le Cetiat et l'UNM regroupent leurs forces sur un même stand à Pollutec : une première. Objectif : montrer comment la mécanique s'inscrit au cœur des préoccupations du développement durable.

L'union fait la force, c'est bien connu. La FIM adopte cet adage pour l'appliquer aux salons. « Sur certains salons à thématique transversale ou regroupant plusieurs secteurs mécaniciens, il a été décidé avec les professions de rassembler les syndicats de la fédération sur un même stand, explique Vincent Schramm, responsable de la coordination des salons et des manifestations de la FIM. Nous aurons ainsi davantage d'impact et nous pourrions relayer nos messages plus facilement. »

UNE ÉQUATION DURABLE

Parmi ces salons : Pollutec, dont la 25^{ème} édition se tiendra à Lyon du 27 au 30 novembre. Pour la première fois donc, quatre syndicats*, deux centres techniques (le Cetim et le Cetiat) et l'UNM (Union de Normalisation de la Mécanique) se rassemblent sur un espace commun autour du thème « Mécanique + environnement = une équation durable ». Fabrilabo (Chambre syndicale des fabricants et négociants d'appareils de laboratoire) disposera de son propre stand. « Il s'agit de montrer comment la mécanique apporte des réponses aux défis du développement durable, indique Vincent Schramm. Aussi bien

en termes de conception et de fabrication de produits que de procédés. La mécanique offre à l'industrie des solutions durables en leur permettant de mieux produire, avec moins de rejets ou de déchets, en utilisant moins de matières premières, d'énergie et d'eau. »

Les acteurs de la mécanique animeront le Forum Industrie durable sur lequel seront organisées des conférences dédiées à l'éco-performance des procédés industriels. Parmi les thèmes abordés : Reach, l'écoconception, les alternatives au dégraissage, l'usine du futur, le tri et le recyclage des déchets, les hottes d'aspiration dans les laboratoires, la récupération d'énergie haute et basse température, le comptage et les mesures des énergies et des fluides, la mise en œuvre des garanties financières pour les installations classées ICPE, le traitement des eaux usées de BTP ou d'effluents industriels...

Les interlocuteurs de la profession seront accueillis sur un espace attenant au forum. Sur ce dernier seront présentés un démonstrateur de compactage des copeaux du Cetim et la maquette d'une usine écoproformante du Cetiat.



© Pollutec

* Cisma (Syndicat des équipements pour construction, infrastructures, sidérurgie et maintenance), Profluid (Association française des pompes et agitateurs, des compresseurs et de la robinetterie), Artema (Association des roulements, des transmissions, de l'étanchéité et de la mécatronique associée), FIM Énergétique (Association syndicale des équipements énergétiques).

75 000 visiteurs, 2 400 exposants : Pollutec est le rendez-vous incontournable des professionnels de l'environnement.

> Pollutec
27 au 30 novembre 2012
Eurexpo Lyon
Espace « Industries mécaniques » : Hall 6.1 - D1-50

Guider les jeunes sur le salon Aventure des Métiers 2012

Des démonstrateurs, des simulateurs..., l'espace « Industries mécaniques » proposera de nombreuses animations aux jeunes qui se rendront sur le salon Aventure des Métiers, du 22 au 25 novembre, parc des expositions de la Porte de Versailles à Paris. Objectif : promouvoir les métiers de la mécanique. Pour ce faire, Artema, le Cisma, FIM Énergétique, le SNCT, le Symop et le centre de formation SUPi Mécavenir ont uni leurs efforts, sous l'égide de la FIM. Des industriels, des enseignants, des apprentis seront présents en permanence sur l'espace « Industries

mécaniques » pour guider les jeunes. Les partenaires animeront deux conférences qui se tiendront le vendredi 23 à 11h30 et samedi 24 novembre à 16h respectivement sur les thèmes : « Industries mécaniques : qui sont ces passionnés qui construisent notre avenir » et « Formations courtes ou longues : trouve ta voie dans les industries mécaniques ».

> Aventure des métiers
22 au 25 novembre 2012
Paris Porte de Versailles
Espace mécanique : ADM 3



© DR



« MON MÉTIER À VENIR » SAISON 2

La série « Mon métier à venir » revient sur M6 à partir du 5 novembre, en partenariat avec les Industries Technologiques. Partagez la première grande aventure de 4 jeunes professionnels du lundi au vendredi vers 20h30, ou retrouvez-les sur le web : www.les-industries-technologiques.fr.

PLATEFORME

Le réseau de tous les acteurs de la mécanique

Développée par le Cetim avec l'appui de la FIM, « lamecanique.com » est LA plateforme des acteurs de la filière mécanique. Un moyen de partager ses expertises.

Analyse de défaillances, fabrication mécanique, fatigue, Reach, lean manufacturing, stratégie PME... : autant de thèmes provenant de sites filtrés et fédérés par « lamecanique.com », LA plateforme des acteurs de la filière mécanique développée par le Cetim avec le soutien de la FIM. Les meilleurs experts du domaine font bénéficier chaque thème et chaque rubrique de leurs apports, qualité et pertinence des contenus garantis.

Cette plateforme est destinée à vivre des échanges et du partage de l'expertise de chacun. Entièrement paramétrable par l'internaute, ce dernier peut se l'approprier en choisissant les thèmes et les sources qui correspondent le mieux à ses centres d'intérêt, en participant, commentant, et partageant les meilleures informations, en proposant ses propres informations ou flux d'actualités au reste de la communauté.

IDENTIFIER LA BONNE INFORMATION

600 millions de sites et 2,5 milliards d'internautes recensés par Netcraft en 2011. Le volume d'information disponible sur le web connaît une croissance exponentielle et infinie. L'enjeu n'est plus de détenir la bonne information mais de l'identifier, et donc d'optimiser le temps et l'effort néces-

lamecanique.com est en cours de déploiement auprès des entreprises Acamas d'Île-de-France qui vont ainsi pouvoir prolonger leurs relations via une véritable plateforme collaborative.



Cette plateforme est destinée à vivre des échanges et du partage de l'expertise de chacun.

saires afin d'en vérifier la pertinence. Dans ce contexte, le partage de l'information et la confrontation de l'expertise, en particulier dans un domaine professionnel, deviennent une clé. C'est tout l'objet de « lamecanique.com ».

Le visiteur peut réagir, proposer des compléments et partager. Créer son compte. Sélectionner les sujets qui l'intéressent en priorité parmi les rubriques et les thèmes (topics). Chacun peut alors bénéficier d'un fil d'actualités sélectionnées sur lequel il peut réagir et partager... directement sur « lamecanique.com » ou via les réseaux sociaux (LinkedIn, Twitter...).

Mecalive pour attirer les jeunes vers la technique

Attirer les collégiens, les lycéens et les étudiants vers les formations techniques ou technologiques industrielles. C'est l'objectif du site Mecalive (www.mecalive.com) porté par le Pôle Mécanique Nord-Pas-de-Calais (FIM, UIMM, Cetim, CCIR). Il permet d'informer les jeunes sur les métiers de la filière mécanique, et de mettre en avant les cursus de formation existants pour les divers métiers. Piliers du site : le challenge Meccano

et le concours « 24 heures de ma vie ». Le premier propose aux collégiens de rivaliser d'ingéniosité en développant une construction innovante. Le second vise à valoriser ces formations au travers de clips vidéos de 3 minutes réalisés par les adolescents. Plus de 900 élèves se sont inscrits aux deux concours, dont la remise des prix s'est déroulée le 6 juin dernier dans un IUT de Villeneuve d'Ascq. **> www.mecalive.com**



© DR

Descombes Préciméca
Constructeurs de machines outils depuis 41 ans
FABRICATION FRANÇAISE



Gamme de fabrication : CISAILES hydrauliques et mécaniques, PRESSES PLIEUSES hydrauliques traditionnelles, à commande numérique simplifiée 2 axes ou type PS avec directeur de commande numérique de 3 à 7 axes, PRESSES HORIZONTALES ou PRESSES VERTICALES, PLIEUSES électro-hydrauliques, Machines neuves garanties 2 ANS ainsi que de nombreuses machines d'occasion mises en conformité ou reconstruites (très belle qualité, garanties 6 mois mini)

USINE DE FABRICATION - Coordonnées :
ZA - 125 Chemin de Solérieux - 26130 SAINT RESTITUT
Tél 04 75 04 71 65 - Fax 04 75 04 53 74 - mail : descombes26@yahoo.fr
site internet : www.descombes-precimeca.com

Laboratoire prestataire de services à l'industrie



Présentation de l'entreprise

Laboratoire prestataire de services à l'industrie. Esprit industriel marqué ; forte implication dans la qualité et le délai de réponse. Nos interventions et nos prestations de laboratoire sont pratiquées par des opérateurs spécialisés et compétents. Notre expérience et notre savoir faire nous permettent de satisfaire nos clients dans tous les domaines industriels.

Marchés clients :

Aéronautique, Armement, Chimie, Constructions mécaniques, Energie, Maintenance industrielle, Maintenance pour le travail des métaux, Pétrochimie, Spatial.

Coordonnées de la société

Hameau de Brunoy

77139 ETREPILLY

Tél. 01 64 36 68 23

Fax. 01 64 36 67 60

Site Internet : www.metalcontrol.fr

Zone d'exportation : Europe.

Courriel pour toutes demandes :

contact@metalcontrol.fr

Abrasive expert.

SUHNER

SUHNER France

3 Ter rue Parmentier

94143 ALFORTVILLE

Tél : 01.49.77.62.90

Fax : 01.49.77.62.39

Email : info.fr@suhner.com

www.suhner.com

www.joke.de



La société SUHNER créée en 1914 dans sa forme actuelle est devenue au fil des années le leader Mondial des activités de traitement de surfaces pour les professionnels.

Avec 4 usines dans le monde (Suisse, Allemagne, Etats-Unis et Inde) les produits n'ont pas cessé d'évoluer pour apporter un confort et une qualité d'utilisation qui satisfont aujourd'hui des milliers de clients à travers le monde.

Nos clients vont du tailleur de pierre à l'industrie de pointe aérospatiale (des flexibles SUHNER se trouvent par exemple dans les robots qui travaillent sur la Lune).

Pour l'obtention des meilleurs résultats, le choix de la bonne machine est d'une importance capitale ; c'est pourquoi SUHNER propose dans sa gamme les technologies électriques, pneumatiques et flexibles ainsi qu'une large gamme d'abrasifs adaptés à chaque besoins.

Le concept de vente SUHNER étant basé sur la démonstration chez le client à travers nos Démo Van, nos conseillers techniques qui couvrent maintenant l'ensemble de l'hexagone sont à votre disposition pour une démonstration gratuite.

Depuis 2011, SUHNER distribue en France la marque allemande JOKE, numéro 1 mondial du traitement de surfaces de micro précision.

De nombreuses références de premier plan ont rejoint ainsi les clients nous faisant déjà confiance.

Santé au travail

Détecter l'exposition aux nanomatériaux

Comment savoir si un salarié est exposé aux nanomatériaux ? L'INERIS publie un guide pour aider les entreprises à répondre à cette question.

Existe-t-il un risque que mes salariés soient exposés à des nanomatériaux ? Pour aider les laboratoires et les entreprises à répondre à cette question, l'INERIS, le CEA et l'INRS (Institut national de recherche et de sécurité) ont rédigé un guide méthodologique pour évaluer les émissions et les expositions potentielles aux aérosols lors de travaux mettant en œuvre des nanomatériaux. La question commence à se poser dans l'industrie avec leur développement : on estime à une dizaine de milliers les personnes potentiellement concernées (industrie et recherche confondues).

L'UN DES DIX PRINCIPAUX RISQUES SANITAIRES ÉMERGENTS

Les nanomatériaux suscitent des interrogations quant aux risques qu'ils peuvent engendrer pour l'homme et pour l'environnement du fait de leurs propriétés chimiques et/ou physiques. L'Agence européenne pour la sécurité et la santé au travail les considère comme l'un des dix principaux risques sanitaires émergents sur les lieux de travail.

Le risque pour la santé humaine résulte de la combinaison d'un danger (la toxicité) et de l'exposition. Une bonne connaissance de cette dernière constitue donc un élément essentiel de la gestion du risque, ainsi que de la mise en place d'actions de prévention. Elle est également capitale pour les études épidémiologiques.

L'inhalation est considérée comme la voie d'exposition la plus probable. Aussi, il s'avère important de connaître les propriétés physico-chimiques caractéristiques des aérosols auxquels peuvent être exposés les travailleurs. D'où l'intérêt du guide. « Nous avons privilégié une approche par consensus, un peu à la manière de la normalisation, indique Olivier Le Bihan, ingénieur études et recherche à la direction des risques chroniques de l'INERIS. Chacun a partagé ses expériences de mesure, à partir desquelles nous avons cherché un dénominateur commun. »



On estime à une dizaine de milliers les personnes potentiellement exposées aux nanomatériaux.



UNE MÉTHODE EN CINQ PHASES

Les recommandations portent tout d'abord sur les critères de mesure à considérer en termes de taille des particules, fraction de l'aérosol et concentration dans l'air. La démarche compte cinq phases : l'étude dite de situation permet de détecter ou non la présence de nanomatériaux dans le procédé ; l'étude d'évaluation initiale détermine, elle, s'il existe une exposition à un aérosol cible ; la troisième phase vise à s'interroger sur la nécessité d'une campagne de mesures plus fine ; la quatrième phase concerne la campagne proprement dite ; enfin, la dernière phase porte sur l'analyse des résultats.

« Cette méthode ne mesure pas le niveau d'exposition des salariés et n'évalue pas les risques, insiste Olivier Le Bihan. Elle permet de savoir s'il existe - ou non - une « source » de nanomatériaux et si les travailleurs y sont exposés. Dans ce dernier cas, elle donne des outils pour mieux

« Nous avons privilégié une approche par consensus, un peu à la manière de la normalisation. »

OLIVIER LE BIHAN, INGÉNIEUR ÉTUDES ET RECHERCHE À LA DIRECTION DES RISQUES CHRONIQUES DE L'INERIS

caractériser la source. » Les industriels peuvent ainsi disposer d'une première approche du problème, quitte à faire appel à des experts pour des campagnes de mesure plus poussées.



CONTACT

> **Olivier Le Bihan**

(INERIS)

olivier.le-bihan

@ineris.fr

03 44 55 65 88



La petite Chine d'Europe

Le taux de croissance le plus élevé du Vieux Continent, un marché proche, ouvert et facilement accessible, une culture industrielle forte. Et si la Turquie était l'Eldorado européen des mécaniciens ? Avec Ubifrance et le correspondant de la FIM, la Fédération et les syndicats multiplient les actions.

« **Une petite Chine à nos portes.** » L'expression de Frédéric Farré, fondateur de Turnkey et correspondant de la FIM en Turquie, traduit bien le dynamisme de ce pays émergent. D'ailleurs la Turquie est le seul État non membre de l'Union européenne à être liée avec cette dernière par une union douanière.

UNE CROISSANCE DE PRÈS DE 20% POUR LA MÉCANIQUE

« Les Turcs ont su prendre des mesures pour assainir leur économie », estime Évelyne Cholet, directeur international de la FIM. Avec une croissance de près de 8 % en 2011, c'est l'une des meilleures performances des pays de l'OCDE*.

De sous-traitants à bas coûts dans les années 90, les Turcs sont devenus des exportateurs de produits industriels avec deux activités phares : l'automobile et le textile. Sans oublier l'industrie lourde (10^{ème} producteur mondial d'acier), les matériels électroniques ou les produits blancs et bruns (seul producteur européen de téléviseurs). Ce qui fait dire à Véronique Priour, responsable Ubifrance du département industrie, transport et infrastructures dans ce pays : « La Turquie est un grand pays industriel. Aujourd'hui, le gouvernement travaille à créer davantage de valeur ajoutée dans l'industrie ».

La mécanique y occupe une place de choix. Sur 300 000 sociétés industrielles, on compte 25 000 entreprises mécaniciennes, avec un tissu très dense de PME. Un secteur mécanique qui a cru de 20 % en 2011.

Les entreprises s'appuient sur un marché intérieur important et bénéficient d'une main-d'œuvre de qualité. Particularité de la Turquie, les meilleures universités forment principalement des ingénieurs. Si bien que les Turcs attendent davantage des échanges de savoir-faire et des partenariats avec les étrangers que des produits finis, ce qui passe souvent par une implantation locale.

UN MARCHÉ TRÈS ACCESSIBLE

Si les opportunités existent donc, les Français souffrent d'une moins bonne image que les Allemands ou les Italiens pour des raisons historiques. Pour autant, « la Turquie est un marché très accessible, bien plus que la Russie, par exemple, estime Frédéric Farré. Les Turcs sont très accueillants, toujours prêts à rendre service. » Pour développer la mécanique française dans ce pays, les entreprises du secteur travaillent avec Frédéric Farré et le bureau Ubifrance en Turquie, dont le responsable, Éric Fajole, connaît bien les entreprises mécaniciennes pour avoir accompagné un certain nombre d'entre elles sur le difficile marché brésilien. Ubifrance a ainsi monté la mission de découverte du Giméf sur le découpage-emboutissage en juin dernier à Istanbul et Bursa (cf. page suivante).

Par ailleurs, le bureau d'Ubifrance a organisé deux colloques à la demande de deux professions de la FIM : l'un dans le secteur des machines textiles (à Gaziantep), l'autre dans le secteur des technologies pour l'industrie papetière (à Istanbul). De son côté, le

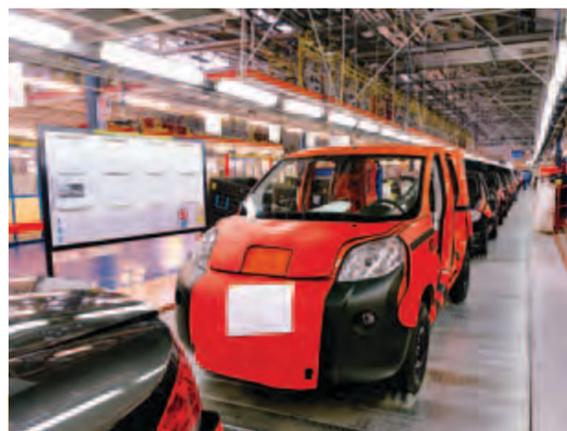
L'œil de la Coface

Points forts

- **Dynamisme du secteur privé et qualité de la main-d'œuvre.**
- **Position régionale pivot du pays, qui renforce l'attractivité du marché turc.**
- **Vitalité démographique.**
- **Finances publiques maîtrisées.**
- **Secteur bancaire assaini et résilient.**

Points faibles

- **Épargne domestique insuffisante.**
- **Forte dépendance aux capitaux étrangers.**
- **Augmentation de l'endettement extérieur des entreprises qui accroît leur exposition au risque de change.**
- **Instabilité sociale et politique du fait de la question kurde.**
- **Faible perspective d'avancée des négociations avec l'Union européenne, notamment en raison de la question chypriote.**



L'automobile, l'activité phare de la Turquie avec le textile.

*Organisation de Coopération et de Développement Économique qui regroupe 34 pays parmi les plus avancés.

correspondant de la FIM s'est occupé de la Mission Éco-Construction, les 11 et 12 octobre, à Istanbul. Frédéric Farré accueille régulièrement dans ses locaux des représentants d'entreprises françaises (volontaire international en entreprise (VIE) et/ou personnel local...) qui souhaitent disposer d'un point d'appui en Turquie. Dans ce cadre, depuis décembre 2011, il héberge un VIE de la FIM, Mustafa Bulut, qui travaille pour trois sociétés des domaines suivants : fixations pour l'automobile, cutters industriels, roues et jantes pour matériel agricole. Ce franco turc de 25 ans s'est fait remarquer par le Comité Rhône-Alpes des Conseillers du Commerce Extérieur puisqu'il a reçu le 2^{ème} prix 2011 pour sa thèse de master 2 sur le processus de développement à l'international des PME et les modes d'entrée sur les marchés émergents. « Je prospecte pour ces entreprises, explique-t-il. Les opportunités ne manquent pas notamment dans le secteur de l'automobile et l'énergie. » Ubifrance organise également des pavillons français sur certains événements tels Automechanika à Istanbul, le salon des équipementiers automobile, et Eurasia rail, dans le secteur du ferroviaire. Autant d'efforts pour aider les industriels français à prendre pied sur ce marché qui peut en ouvrir d'autres : à cheval sur les continents européen et asiatique, la Turquie est aussi une rampe de lancement idéale pour aborder certains pays du Moyen-Orient et les républiques turcophones de l'ex Union Soviétique.

Carnets de voyage

Début juin 2012, six adhérents du Giméf (Groupement français des industries transformatrices des métaux en feuilles) sont partis à la découverte du secteur automobile et de ses sous-traitants. Trois d'entre eux témoignent.



« Les opportunités existent pour s'implanter. »

ÉRIC MOLEUX, PRÉSIDENT D'EM TECHNOLOGIES ET PRÉSIDENT DU GIMÉF

« Sur le continent

européen, personne n'a connu une telle croissance. Bien sûr le coût de la main-d'œuvre est bien plus faible que chez nous et le temps de travail supérieur. Mais cela n'explique pas tout. Les investissements sont importants avec des taux qui peuvent atteindre 10 % du chiffre d'affaires. Les entrepreneurs turcs se révèlent très volontaires et manifestent

une agressivité commerciale impressionnante. Ces gens regardent devant et, petit à petit, le pays se hisse à notre niveau. Des sociétés françaises de découpage se sont installées avec succès en Turquie. Les opportunités existent pour s'implanter, ce qui ne signifie pas diminuer l'activité en France. Au contraire, il est possible de profiter du développement local de la Turquie pour faire travailler les bureaux d'études français. »



« Je reste très frappé par le dynamisme qui se dégage de ces industries. »

JÉRÔME GIRAUD, RESPONSABLE INDUSTRIALISATION D'AIM

« **Nous vendons des pièces à des clients turcs.** Nous voulions voir comment aborder à terme les marchés de ce pays. On nous a sûrement présenté les plus belles vitrines, mais je reste très frappé par le dynamisme qui se dégage de ces industries. Nous avons visité des entreprises flambant neuves

avec des investissements récents en matériels haut de gamme (presse hyper moderne, équipement de contrôle high tech...), un niveau de propreté et d'organisation impressionnant. Le contraste est saisissant entre les investissements dans les usines et le niveau médiocre des infrastructures de ce pays. »



« Je n'ai jamais vu d'usines aussi efficaces propres et organisées, même pas au Japon. »

JACQUES DE SAINT GILLES, PRÉSIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE DU GROUPE DELTA

« **Des usines ultra modernes** totalement automatisées, avec affichage de performances et structures de contrôle perfectionnées : je n'ai jamais vu d'usines aussi efficaces, propres et organisées, même pas au Japon. Je comprends mieux cette information lue dans la presse, indiquant que le coût de production de la Clio 4 est inférieur de 1 200 euros dans l'usine Renault de Bursa que dans celle de Flins. Certains collègues ont choisi de s'installer dans ce pays. Ils n'ont rencontré aucune

difficulté, car il dispose d'une forte culture industrielle, notamment dans l'automobile puisque les premières usines remontent aux années 60. Aujourd'hui, vendre des pièces de grande série à l'industrie automobile turque passe par une implantation locale. La Turquie est en train d'émerger avec des entrepreneurs déterminés qui se lancent dans la vie économique, et des salariés très impliqués qui veulent gagner de l'argent pour grimper dans l'échelle sociale. »

Chiffres clés

• **SUPERFICIE:** 780 580 km²

• **275 MILLIONS D'HABITANTS, DONT 65% ÂGÉS DE MOINS DE 35 ANS**

• **PIB 2011: 763,1 MD\$ SOIT TROIS FOIS LE PIB DES TROIS PAYS DU MAGHREB.**

• **PIB/HABITANT: 14 600 \$**

• **TAUX DE CROISSANCE 2011: 7,8% (PRÉVISION 2012: 3%)**

• **2^{ème} PRODUCTEUR MONDIAL DE VERRE PLAT**

• **6^{ème} PRODUCTEUR MONDIAL DE CIMENT**

• **6^{ème} PRODUCTEUR EUROPÉEN DE TÉLÉVISEURS**

• **2^{ème} FABRICANT EUROPÉEN D'ÉLECTROMÉNAGER**

• **5^{ème} PRODUCTEUR EUROPÉEN D'AUTOMOBILES**

• **12 MDE D'ÉCHANGES COMMERCIAUX ENTRE LA FRANCE ET LA TURQUIE**

LES SECTEURS PORTEURS ET LA PRÉSENCE FRANÇAISE : principaux produits importés par la Turquie en 2010 (hors énergie) et poids de l'offre française

Secteurs	Poids de l'offre française
1. Bien d'équipements et machines (35,9 Mds USD d'importation)	5,2 %
2. Produits métallurgiques et métalliques (16,1 Mds USD d'importation)	5,9 %
3. Véhicules automobiles et produits de l'industrie automobile (13,4 Mds USD d'importation)	23,1 %
4. Pharmacie (4,4 Mds USD d'importation)	13,8 %
5. Chimie (4,4 Mds USD d'importation)	24,3 %

Source : Institut turc des statistiques/Douanes françaises/Calcul : Mission économique Ubifrance en Turquie

L'apprentissage, un vivier de compétences pour l'entreprise

Une centaine d'étudiants de SUPii Mécavenir recherche une entreprise d'accueil pour signer un contrat d'apprentissage. L'opportunité pour les PME/PMI de recruter des jeunes motivés par les métiers industriels.

À 20 ans, Kevin Jamshidi est si bien intégré chez Renault qu'il se considère comme un salarié à part entière. Sa particularité : Kevin Jamshidi est apprenti ingénieur en mécanique et production chez SUPii Mécavenir. Après avoir passé son BTS Moteur à combustion interne par un cursus classique, il intègre SUPii Mécavenir et décroche une licence professionnelle « Groupe motopropulseur et son environnement » par formation en alternance. « Pendant que je préparais ma licence, j'ai remarqué que le métier d'ingénieur me conviendrait mieux, explique-t-il. En particulier parce qu'il procure davantage de responsabilités. » C'est donc la confrontation avec le monde du tra-

vail et sa réalité qui a éveillé sa vocation et l'a déterminé à aller plus loin dans ses études.

IMMÉDIATEMENT OPÉRATIONNEL

Pour l'entreprise, « l'apprentissage est un moyen de prendre le temps de voir évoluer un jeune avant de l'embaucher, estime Daniel Santos, chargé de relations entreprises de SUPii Mécavenir, lui-même formé par alternance. Au terme de sa formation, il connaît bien la culture d'entreprise, ce qui le rend immédiatement opérationnel. »

Une cinquantaine d'étudiants de SUPii Mécavenir est encore à la recherche d'un contrat d'apprentissage. Une réelle opportunité pour les entreprises, car il existe un point commun entre tous les

« La motivation est indispensable pour réussir une formation en alternance qui réclame un investissement très important. »

DANIEL SANTOS, CHARGÉ DE RELATIONS ENTREPRISES

jeunes recrutés par SUPii Mécavenir : la motivation. Cette dernière est « indispensable pour réussir une formation en alternance qui réclame un investissement très important, insiste Daniel Santos. Il nous arrive d'accepter certains étudiants dont le dossier se révèle un peu juste, parce qu'ils font preuve de beaucoup de sérieux et de motivation ». Pour les licences et les BTS, un profil scientifique est exigé. L'admission s'effectue sur entretien. Pour les élèves ingénieurs, des tests de connaissance permettent de vérifier leur niveau.

Tout au long de la formation, un conseiller assure le lien entre l'entreprise et le centre de formation des apprentis. Il accompagne l'entreprise dans les démarches administratives du contrat et reste un interlocuteur permanent du maître d'apprentissage durant le parcours de formation du jeune.

Et ça marche ! En témoignent les résultats en 2012, avec un taux de réussite aux examens supérieur à 90 %.

3 500 jeunes formés dans les industries technologiques

SUPii Mécavenir compte actuellement près de 600 apprentis répartis sur 3 spécialités de BTS industriels (Bac +2), 3 spécialités de Licences Professionnelles (Bac +3), 5 diplômes d'Ingénieurs (Bac +5), 1 Master 1^{ère} et 2^{ème} année (Bac +5). À fin 2011, 3 500 jeunes ont déjà été formés par SUPii Mécavenir. Le centre de formation des apprentis travaille en partenariat avec plus de 600 entreprises autant de PME-PMI que de grands groupes.



FORMATION PROFESSIONNELLE

CARTE D'IDENTITÉ

Avec plus de 170 000 personnes formées chaque année, l'AFPA (Association nationale pour la formation professionnelle des adultes) est depuis plus de 60 ans, la 1^{ère} entreprise de formation des actifs en France. Elle propose une large gamme de formations adaptées aux besoins de tous les actifs. Acteur majeur de l'alternance, l'AFPA accompagne de la formation à l'emploi : insertion, reconversion, professionnalisation. L'AFPA est également le 1^{er} organisme de formation pour les travailleurs handicapés. Plus d'informations sur www.afpa.fr

VAE : reconnaître les compétences par l'expérience

Qualifier des compétences pour accompagner un changement et favoriser l'évolution professionnelle de ses salariés. La VAE (Valorisation des acquis de l'expérience) est une démarche individualisée fondée sur le volontariat, qui suppose un climat de confiance entre le salarié, l'entreprise et l'organisme de formation.

Treize caristes et agents magasiniers en 2009 ; un technicien supérieur de maintenance industrielle, deux techniciens de production industrielle, un conducteur d'installations et de machines automatisées, et trois caristes d'entrepôt en 2010 ; trois assistantes de direction, quatre caristes d'entrepôt, deux conducteurs d'installations et de machines automatisées, un technicien supérieur de maintenance industrielle en 2011. Dans le cadre de sa politique de GPEC (Gestion prévisionnelle des emplois et des carrières), le groupe Seb a engagé des démarches de VAE dans son usine de Rumilly (Haute-Savoie). L'AFPA a accompagné ces 30 salariés qui ont tous obtenu un titre professionnel.

DES PARCOURS INDIVIDUALISÉS

Créée voilà dix ans, la VAE permet à toute personne ayant trois ans d'expérience dans le domaine concerné de faire valider les acquis de son expérience pour obtenir une certification professionnelle, et ce, quels que soient son âge, son niveau d'études ou son statut. Pour l'entreprise, c'est un moyen de qualifier

des compétences en vue d'accompagner des changements, de favoriser les évolutions et les parcours de ses salariés ou de les motiver. Elle peut également permettre d'optimiser ses coûts de formation.

Il existe deux formes de VAE. La première, individuelle, se met en place à l'initiative d'un salarié ou d'un demandeur d'emploi. La seconde, la VAE collective, résulte d'une demande d'une entreprise ou d'une collectivité. Elle rassemble des personnes exerçant la même activité et qui se trouvent positionnées sur un même titre professionnel ou sur plusieurs titres correspondants au même métier. « Quelle que soit la forme de la VAE, les parcours sont tous individualisés en fonction du projet des candidats et des objectifs de chacun. Ils se fondent sur la base du volontariat. »

« Quelle que soit la forme de la VAE,

les parcours sont tous individualisés en fonction du projet des candidats et des objectifs de chacun. Ils se fondent sur la base du volontariat. »

> Céline Guyot, directrice de l'accueil et de l'accompagnement de la VAE à l'AFPA



STOCKINDUS .com

1^{er} site de petites annonces industrielles...

pour **VENDRE** sans intermédiaire

Dirigeants de PME/PMI qui possédez des biens et consommables inutilisés dans vos stocks et ateliers (machine-outil, lot de plaquettes carbure, machine de mesure, lot de matière ou équipement particulier...) **Stockindus** est le site internet qui vous permet la vente directe de ces biens et d'optimiser ainsi, tout à la fois, vos stocks et votre trésorerie.

et **ACHETER** en direct

Vous pouvez aussi trouver à cette adresse les meilleures affaires de l'industrie mécanique dans les catégories suivantes : outils coupants / abrasifs et meules / machines, accessoires et équipements / métrologie et contrôle / matières, visseries...

Faites votre choix et entrez en relation directe avec le vendeur.

Rendez-vous sur www.stockindus.com

info@stockindus.com



●●● INFORMER LES SALARIÉS

Une démarche en deux étapes. La première vise à analyser le besoin exprimé, informer les salariés et monter les dossiers de recevabilité. Il s'agit d'abord d'expertiser le(s) métier(s) concerné(s) afin de définir si une VAE est envisageable et, si oui, comment. Cette analyse permet de repérer les éventuels écarts entre les activités exercées au sein de l'entreprise et celles qui doivent être maîtrisées pour obtenir le titre professionnel.

Une fois le projet stabilisé, il faut informer les salariés pour trouver les volontaires. Une phase décisive selon Céline Guyot : « Une VAE collective mal expliquée dans une entreprise, notamment en difficulté, peut semer un vent de panique et faire renoncer nombre de salariés ». À Rumilly, Isabelle Poensin, formatrice référente VAE de l'AFPA Haute-Savoie, a organisé une réunion collective pour expliquer au personnel le principe de la démarche, ses objectifs et son intérêt. « J'ai ensuite rencontré chaque salarié intéressé afin de mesurer les écarts entre le titre professionnel visé et les compétences acquises », précise-t-elle. Reste à rédiger le livret de recevabilité présenté au certificateur choisi (Éducation nationale, réseau consulaire, branche professionnelle...).

VALORISER L'IMAGE DE SOI

La deuxième étape, l'accompagnement commence alors. Il s'agit d'aider chaque salarié à constituer son dossier présenté le jour de la validation et, le cas échéant, à le remettre à niveau pour certaines activités exercées dans le passé mais qu'il est nécessaire de connaître

« Après 10, 15 ou 20 ans

d'exercice dans son métier, se remettre en question est souvent difficile. Et lorsqu'il faut passer son premier diplôme à 50 ans, c'est tout un bouleversement de vie qui s'opère pour lequel l'entourage de la personne a également un rôle important de soutien et d'appui. »

> Céline Guyot, directrice de l'accueil et de l'accompagnement de la VAE à l'AFPA

pour obtenir le titre professionnel. « Tefal m'avait mis des salles équipées (téléphone, vidéoprojecteur, ordinateur...) à disposition et toutes les heures d'accompagnement étaient prises sur le temps de travail », témoigne Isabelle Poensin.

L'AFPA propose également un module de valorisation de l'image de soi dans un métier. C'est un moyen de prendre conscience qu'un métier même banalisé, est un métier à part entière, avec des compétences et que la personne qui l'exerce a une vraie place dans l'entreprise. Dans le cas d'un plan social, « ce module est souvent nécessaire, car il permet de faire le deuil de son ancien métier et de positiver le départ », indique Céline Guyot. Pour Isabelle Poensin, « l'implication de la hiérarchie de Tefal a été décisive pour la réussite de ce projet. Elle a notamment permis de maintenir la motivation. » Établir un climat de confiance entre le salarié, l'entreprise et l'organisme de formation se révèle essentiel. En effet, l'entreprise doit accepter le regard extérieur sur ses postes de travail. Quant au salarié, « après 10, 15 ou 20 ans d'exercice dans son métier, se remettre en question est souvent difficile, souligne Céline Guyot. Et lorsqu'il faut passer son premier diplôme à 50 ans, c'est tout un bouleversement de vie qui s'opère pour lequel l'entourage de la personne a également un rôle important de soutien et d'appui. »

En 2011

6 800 titres par la voie de la VAE

78 % de taux de réussite

6 500 conseils accompagnements

4 050 prestations conseil

73 000 personnes accompagnées depuis la création de la VAE voilà 10 ans

45 000 personnes présentées

ENTRETIEN AVEC ...



Caroline Fabre, chargée de mission ressources humaines à l'usine Tefal de Rumilly

« Une reconnaissance personnelle et professionnelle »

MécaSphère : Dans quel contexte s'inscrivait la VAE collective que vous avez engagée ?

Caroline Fabre : Cette démarche s'inscrivait dans le cadre de la politique globale de renforcement et de développement de l'employabilité, suite à un accord au niveau du groupe en matière de GPEC (Gestion prévisionnelle des emplois et des carrières). L'un des objectifs consistait à donner la possibilité à chaque salarié de pouvoir construire un projet professionnel en phase avec l'évolution de son métier et des compétences associées, notamment en faisant reconnaître officiellement son savoir-faire par une VAE.

M. : Pourquoi avoir choisi l'AFPA ?

C. F. : La VAE à l'AFPA repose principalement sur une mise en situation professionnelle. Un jury de professionnels valide les compétences acquises par le salarié qui est évalué sur l'exercice de compétences professionnelles requises pour la certification. L'évaluation à l'AFPA est donc essentiellement pratique et non théorique, nul besoin de concocter un dossier fastidieux pour décrocher le titre. Par ailleurs nous avons pu organiser les sessions de validation dans l'entreprise.

M. : Qu'est-ce que la VAE a apporté à votre entreprise, aux salariés concernés ?

C. F. : La mise en place d'une politique volontariste de promotion de la VAE vise à favoriser l'employabilité de nos salariés car elle permet de mettre en adéquation le poste occupé par rapport au niveau de qualification de chacun. De plus, lorsque les partenaires sociaux s'impliquent eux

aussi dans la démarche, tout le monde devient l'acteur d'un même projet ; ce qui permet de maintenir un lien social dans l'entreprise. Tout le monde n'a pas la chance d'avoir fait des études, ou du moins en rapport avec la carrière qu'il a effectuée. La VAE permet de compenser ce manque. Les salariés se sentent valorisés et motivés. Pour eux, c'est une reconnaissance personnelle et professionnelle.

M. : Selon vous, quelles sont les conditions pour réussir une VAE collective ?

C. F. : Il faut définir les métiers concernés par la validation des acquis, en fonction des besoins de l'entreprise. Une fois les publics ciblés, il s'agit de cerner au mieux les différentes certifications auxquelles ils peuvent aspirer. Le rôle de l'organisme certificateur est déterminant dans cette étape. La communication interne est également un élément essentiel de ce processus. Car la VAE reste une démarche volontaire des salariés. L'objectif est donc de les convaincre du bien-fondé de l'opération. Pour y parvenir, il faut informer la hiérarchie avant de s'ouvrir au personnel visé. Pour que ce dernier soit tenté par cette démarche, il est essentiel qu'il y trouve son intérêt. Tout au long du cursus, un référent doit être désigné pour être à l'écoute des salariés qui pourront évoquer avec lui leurs difficultés dans leur parcours VAE. Enfin, la remise des titres et diplômes doit faire l'objet d'une véritable opération de communication interne afin de valoriser ceux qui parviennent à aller au bout d'un parcours somme toute long et compliqué. Cette cérémonie peut également motiver d'autres salariés.



USINEUR DANS LA MÉCANIQUE INDUSTRIELLE

UNE FORMATION À LA LOUPE

Des recrutements pour faire face au papy boom

Fraiseur, tourneur, opérateur régleur, technicien d'atelier : en 30 semaines, l'AFPA forme aux métiers de l'usinage dans la métallurgie. Un apprentissage qui s'effectue essentiellement sur machine.

70 % des 600 personnes qui passent chaque année par l'AFPA pour suivre une formation à l'usinage dans le secteur de la mécanique de précision trouvent un emploi. Il faut dire que, après une petite dépression des embauches entre 2009 et 2010, les professionnels qualifiés sont à nouveau très recherchés par les entreprises, pour faire face aux nombreux départs en retraite. « Sur toute la France, nous formons à quatre métiers essentiels, indique Éric Buccio, ingénieur de formation à l'AFPA : fraiseur, tourneur, opérateur régleur en usinage, technicien d'atelier en usinage. À cela s'ajoutent des modules pour des niches professionnelles : régleur/décolleteur sur le centre de formation d'Annecy, fraiseur/mouliste sur ceux de Bourg-en-Bresse, de Laval et Fontenay-le-Comte, ajusteur/outilleur à Besançon et monteur/mécanicien à Rillieux, Limoges, Belfort, Soultz-sous-Forêts et Liévin. »

30 SEMAINES DE FORMATION

Toutes ces formations sont accessibles en alternance ou par cursus classique, et débouchent sur la délivrance d'un titre professionnel de niveau VI ou V. En moyenne, la formation dure 30 semaines. Elle comprend une partie théorique (apprentissage de la lecture de plan, de la technologie, de la programmation des machines et au calcul

professionnel) afin d'être capable de régler les machines et de contrôler les pièces réalisées. Et bien sûr un volet pratique dispensé par des formateurs techniquement très compétents. Certains sont même spécialisés : ainsi, l'un d'entre eux est référencé chez Siemens pour intervenir sur les machines à commande numérique du groupe allemand. « Les technologies sont en perpétuelle évolution, mais pour les formations de base comme les nôtres, les techniques restent relativement stables, estime Éric Buccio. En revanche, la pédagogie a beaucoup changé, nous sommes organisés pour accueillir des parcours de plus en plus individualisés et réalisés en partie en autoformation. »

Point fort de l'AFPA : 70 % de la formation est réalisée sur machine : machines conventionnelles pour l'apprentissage de base et machines à commandes numériques. « L'AFPA s'attache à faire évoluer son parc de machines en fonction des progrès techniques réalisés dans le secteur industriel, remarque Éric Buccio. Même s'il est parfois difficile de suivre l'évolution de tous les matériels. »



DOSSIER

État des lieux de la mécanique



L'état financier de la mécanique

Les entreprises de la mécanique sont-elles en bonne santé ? Quel est leur état d'endettement, leur rentabilité ou le niveau de leurs immobilisations ? Analyse de Renaud Buronfosse, directeur des études stratégiques de la FIM et d'Alain Henriot, directeur délégué de Coe-Rexecode, à partir d'une étude financière du Crédit Coopératif.

MécaSphère vous dévoile en exclusivité les résultats de l'enquête sur la structure financière et le bilan des entreprises de la mécanique réalisée par le Crédit Coopératif à partir de la base de données du cabinet Altares (cf. p.19). Cette étude qui porte sur l'année 2010 nous donne une photo reflétant assez bien la mécanique. Elle pourra servir de base de comparaison pour les années à venir.

B comme besoin en fonds de roulement

Schématiquement, le besoin en fonds de roulement (BFRG) en jours de chiffre d'affaires reflète l'état de la pression de l'activité sur la trésorerie de l'entreprise : il croît avec l'activité, notamment en cas de reprise ; mais il peut également refléter un surstockage des créances litigieuses ou un encours

de production trop lourd. Globalement, la situation de l'industrie mécanique se révèle un peu tendue, notamment pour les PME les plus importantes. « Il s'agit d'un point de fragilité après deux années difficiles (2008 et 2009) au cours desquelles les entreprises ont vécu sur leur trésorerie, estime Renaud Buronfosse. Leur structure financière pourrait se révéler insuffisante pour absorber de fortes variations d'activité, tant à la baisse qu'à la hausse. » En effet, pour honorer un afflux de commandes, il faut disposer des réserves financières suffisantes pour s'approvisionner en matières, par exemple ou être en bonne relation avec une banque qui connaît bien l'industrie. Une bonne nouvelle malgré tout, 2011, année très dynamique en termes d'investissement, a permis de reconstituer en partie les fonds de roulement.

D comme délai de paiement

La LME (Loi de modernisation de l'économie) du 4 août 2008 instaure un délai de paiement de 60 jours, ou de 45 jours fin de mois. Globalement, cette loi a porté ses fruits, les délais s'étant plutôt réduits. Le secteur des biens d'équipement apparaît, dans certains cas, comme le mauvais élève de la classe. Il faut dire que certaines professions, à l'image des matériels de parcs et jardins, bénéficient d'accords dérogatoires. Par ailleurs, plusieurs professions travaillent sur les marchés publics réputés pour payer très tardivement.

E comment endettement

La mécanique est une industrie capitalistique. Elle nécessite des investissements importants notamment en outils de production. ●●●



© David Delporte

Le taux d'endettement par rapport aux capitaux propres (DMLT/Capitaux propres) indique le niveau d'endettement des entreprises et, a contrario, leur capacité à emprunter. Naturellement, les banques apprécient cet indicateur au regard du groupe formel ou informel d'entreprises ayant les mêmes actionnaires.

Globalement, on constate une tendance au désendettement bancaire des ETI (entreprises de taille intermédiaire) et des PME, l'endettement des PME restant significatif. Et pour cause, commente Renaud Buronfosse : « Depuis une dizaine d'années, l'endettement a eu tendance à diminuer, pour une raison essentielle : les banques ont durci les conditions d'attribution de prêts suite à la montée des risques de crédit consécutive à la crise. »

Le problème se pose pour les entreprises comprises entre 10 et 50 salariés qui se sont fortement endettées pour réaliser les investissements nécessaires à leur développement. « Leur capacité d'endettement étant limitée, elles pourraient avoir du mal à répondre à des demandes supplémentaires de la part de leurs clients », estime Renaud Buronfosse. Sauf à renforcer leurs fonds propres par un apport de leurs actionnaires, en recherchant des quasi fonds propres ou en introduisant des investisseurs financiers.

biens d'équipement et de la précision qui franchissent le plus les frontières. Mais attention, une bonne part de l'activité de la sous-traitance relève de l'exportation indirecte. En effet, leurs produits peuvent être intégrés dans des équipements qui sont ensuite vendus à l'étranger. Le travail des métaux demeure une activité plus locale. Pour Alain Henriot, « la mécanique est un secteur très diversifié, avec nombre d'entreprises tournées vers l'international. Cette vocation exportatrice explique en partie que le secteur ait plutôt bien résisté à la crise. Mais jusqu'en 2009, les échanges commerciaux restaient encore assez polarisés par grandes zones géographiques. Aujourd'hui l'émergence de la Chine comme un acteur majeur du secteur, au moins sur certains segments (les

Les entreprises de biens d'équipement et de précision sont celles qui exportent le plus. Ci-dessus, atelier de Redex.

biens d'équipement notamment), peut changer la donne. »

Comme immobilisation

Le fort pourcentage des immobilisations brutes par rapport au total du bilan montre combien la mécanique est un secteur capitalistique qui nécessite des investissements importants. C'est notamment vrai pour la sous-traitance et la précision. Bien sûr, ce pourcentage est d'autant plus élevé que l'entreprise est grande, ce qui témoigne de l'importance d'atteindre un certain seuil pour être présent sur le marché.

Le pourcentage des amortissements par rapport aux immobilisations permet de savoir si l'entreprise consacre une part correcte de sa valeur ajoutée aux investissements. Il doit se situer aux alentours de 50 %. S'il est supérieur, cela signifie que l'entreprise n'investit pas assez. « Le ratio apparaît comme trop élevé, hormis le secteur de la précision, souligne Renaud Buronfosse. Ce dernier compte des entreprises plus jeunes et qui produisent des biens de consommation. »

Comme rentabilité

Appelé également bénéfice brut d'exploitation, l'EBE (Excédent brut d'exploitation) est, selon l'Insee, le solde du compte d'exploitation des sociétés (voir lexique p.19). Rapporté au chiffre d'affaires, le pourcentage mesure la rentabilité brute de l'entreprise. Selon l'Insee, la rentabilité moyenne dans l'industrie hors énergie avoisine les 7 %. Si le secteur de la précision tire son épingle

Comme exportation

Ce n'est pas une surprise, plus la taille de l'entreprise est importante, plus elle exporte. Ce sont les secteurs des



© DR

POINT DE VUE

« La relation entreprise/banque doit être emprunte d'un esprit d'équilibre. »

CHRISTIAN MAMET, DIRECTEUR DES RISQUES DU CRÉDIT COOPÉRATIF

« Pour une banque, il existe deux points clefs pour apprécier une PMI de l'industrie. D'abord, le niveau de valeur ajoutée détermine la densité technique intrinsèque d'une entreprise, la profondeur de son savoir-faire et, par conséquent, son aptitude à le vendre auprès de clients et donneurs d'ordre exigeants. Ensuite, le niveau d'autonomie financière d'une PMI doit apparaître suffisant pour

faciliter son développement et un accompagnement bancaire bien légitime est nécessaire. Dans ce cadre, la bonne adaptation entre le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement est un facteur important, motivant la mise en place de financements bancaires court-terme multiples. De même, la capacité d'autofinancement constitue un mode d'accélérateur de croissance en ce sens qu'elle

permet de bien structurer à la fois l'autofinancement des programmes d'investissement et la capacité de l'entreprise à s'endetter et à rembourser ensuite ses dettes bancaires. Au final, la relation entreprise/banque doit être emprunte d'un esprit d'équilibre, basé sur la dynamique de développement de l'entreprise et sa cohérence technique et financière. »

ÉLÉMENTS D'ANALYSE FINANCIÈRE DES INDUSTRIES MÉCANIQUES

	BIENS D'ÉQUIPEMENT 2010				SOUS-TRAITANCE 2010				TRAVAIL DES MÉTAUX HORS SOUS-TRAITANCE 2010				PRÉCISION 2010			
	1 à 5M	5 à 25M	25 à 50M	50 à 250M	1 à 5M	5 à 25M	25 à 50M	50 à 250M	1 à 5M	5 à 25M	25 à 50M	50 à 250M	1 à 5M	5 à 25M	25 à 50M	50 à 250M
Codes NAF 2008	281/282/283/284/289/3312/3320				255/256				251/252/257/259/253/3311				325			
CA compris entre	1 à 5M	5 à 25M	25 à 50M	50 à 250M	1 à 5M	5 à 25M	25 à 50M	50 à 250M	1 à 5M	5 à 25M	25 à 50M	50 à 250M	1 à 5M	5 à 25M	25 à 50M	50 à 250M
Taille de l'échantillon (nombre d'entreprises)	3422	972	148	136	2358	509	46	27	1858	672	98	60	336	110	14	15
Activités et rentabilités																
Total CAHT moyen	2152	9755	34445	110104	2038	9609	32388	85975	2286	9635	34282	102297	1927	11126	35818	96577
Part du CA à l'export	9%	26%	41%	53%	9%	22%	36%	33%	7%	13%	20%	31%	14%	36%	50%	45%
CA/Effectif moyen	141	168	197	252	112	144	192	232	125	163	184	222	106	157	198	236
VA/Effectif moyen	55	58	65	77	53	55	68	82	50	55	61	67	55	64	78	97
VA/CAHT	39%	35%	33%	30%	48%	38%	30%	27%	40%	34%	33%	30%	52%	41%	39%	41%
EBE/CAHT	5%	5%	5%	6%	6%	7%	6%	5%	6%	6%	6%	6%	7%	9%	11%	19%
RN/CAHT	3%	2%	1%	3%	2%	2%	1%	1%	2%	2%	3%	4%	2%	2%	9%	10%
Structure financière																
Immobilisations brutes/Total Bilan	32%	35%	46%	43%	51%	52%	53%	64%	42%	43%	51%	51%	50%	40%	46%	66%
% Amortissement des immobilisations	60%	60%	56%	57%	68%	66%	62%	67%	65%	64%	62%	61%	58%	51%	49%	39%
FdR en jours de CA	96	97	99	91	99	87	75	39	98	95	73	81	71	113	139	71
BFRG en jours de CA	48	75	83	70	46	53	58	32	48	57	50	58	40	71	114	51
Stocks en jours de CA	44	57	63	56	37	54	58	54	45	62	65	56	40	77	72	38
Délai moyen de règlement clients	76	82	85	87	72	62	56	53	72	71	67	71	54	65	72	71
Délai moyen de règlement fournisseurs	62	70	70	75	70	68	67	70	67	67	67	63	58	NS	67	62
DMLT*/Capitaux propres	19%	15%	10%	8%	29%	26%	26%	32%	22%	19%	15%	8%	25%	18%	18%	5%
DMLT*/CAF en années(s)	1	1	0	0	1	1	1	4	1	1	1	0	1	1	1	0

* Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (hors holdings et sci)

Source : Crédit Coopératif - Juillet 2012

du jeu parce qu'il vend des produits de consommation, dont les marges sont plus élevées, les biens d'équipement et la sous-traitance affichent des rentabilités plus modestes entre 5 et 6 %. En particulier, souligne Renaud Buronfosse, « les ETI de la sous-traitance se trouvent dans une situation de fragilité. Dans ce secteur, plus la taille augmente, plus la rentabilité est faible, ce qui n'est pas sain ». Encore faut-il distinguer « les marchés de produits standardisés des marchés de niches, quasiment apparentés dans certains cas à du travail à façon, estime Alain Henriot. Pour les produits de masse, la concurrence s'exerce essentiellement par les coûts et les prix, d'où des rentabilités très faibles. Pour les produits différenciés, la capacité d'adaptation aux besoins des clients s'avère, en revanche, fondamentale, ce qui nécessite d'adopter des solutions techniques appropriées ». Les équipements spécifiques qui nécessitent une solution propre, permettent d'améliorer la rentabilité, et la proximité entre le fournisseur et son client devient alors un atout.

Comme valeur ajoutée

Le rapport de la valeur ajoutée par rapport au chiffre d'affaires diminue avec la taille de l'entreprise, car, à mesure qu'elle traite des marchés importants, elle a davantage recours aux compétences extérieures et intègre des fonctions support. Pour Alain Henriot, l'un des axes stratégiques « porte sur la capacité des entreprises mécaniciennes à accroître la part de l'immatériel dans la valeur ajoutée industrielle. La capacité à offrir des services innovants peut à la fois être une source de chiffre d'affaires pour l'entreprise mécanicienne et être un atout majeur de compétitivité pour la vente de biens industriels ». De fait, plus de la moitié des entreprises des biens d'équipement mécanique fournit des prestations de services, contre seulement un peu plus d'un quart pour l'ensemble de l'industrie. Près de 80 % procèdent à l'installation et à la mise en route des machines qu'elles livrent à leurs clients, leur fournissant ainsi des solutions globales : produits sur-mesure, installations, maintenance, formation.

Rappel

- **CA** : Chiffre d'affaires hors taxes. Ensemble des ventes réalisées par l'entreprise.
- **VA** : Valeur ajoutée. Richesse produite par l'entreprise. Elle est égale à la valeur de la production diminuée des consommations intermédiaires (matières premières, sous-traitance...).
- **EBE** : Excédent brut d'exploitation. C'est le solde du compte d'exploitation pour les sociétés. Il est égal à la valeur ajoutée, diminuée de la rémunération des salariés, des autres impôts sur la production et augmentée des subventions d'exploitation. L'EBE peut être assimilé à la marge.
- **RN** : Résultat net après impôt sur les sociétés. Il mesure les ressources nettes restant à l'entreprise à l'issue de l'exercice : bénéfique ou perte.
- **CAF** : Capacité d'autofinancement. Elle

représente les ressources brutes restant à l'entreprise à l'issue de l'exercice. L'entreprise peut choisir de les réserver au financement de ses investissements, soit par autofinancement, soit comme capacité à rembourser des emprunts.

- **FdR** : Fonds de roulement. Il est égal à la valeur des capitaux permanents diminués des actifs immobilisés. Le fonds de roulement est une ressource durable que les actionnaires mettent à disposition de l'entreprise à long terme ou que l'entreprise dégage elle-même via l'argent venu de l'exploitation.
- **BFRG** : Besoin en fonds de roulement. Il représente la différence entre les créances clients et la valeur des stocks avec les dettes fournisseurs.
- **DMLT** : Dettes bancaires à moyen et long termes (hors crédit bail).

Quelles perspectives pour quatre secteurs clients de la mécanique ?

Ce sont les perspectives des secteurs clients qui tracent l'avenir de la mécanique. Exemple des 4 secteurs clés pour la mécanique : l'automobile, la chimie, l'agroalimentaire et l'aéronautique.

Automobile : hors l'international point de salut

Selon les perspectives de la direction des études stratégiques de la FIM qui s'appuient sur les chiffres de l'Insee, l'automobile est le secteur client de la mécanique qui devrait le plus souffrir à court et à moyen termes. « Il est difficile d'analyser les chiffres d'un secteur qui mêlent activités industrielles et commerciales, et qui compte nombre de filiales étrangères en France, indique Franck Fontanesi, responsable des études économiques et statistiques à la FIEV (Fédération des industries des équipements pour véhicules). Mais globalement, nous sommes dépendants de la production de véhicules. » À ce jeu là, les PME dont les capacités de recherche et développement sont réduites ou qui

sont positionnées sur des produits à faible valeur ajoutée se trouvent dans une situation difficile. Depuis quatre ans, le marché européen a perdu 3 millions de voitures. En 2012, il devrait chuter de 5 à 6 %. Seul le marché de la rechange se porte correctement, du fait du vieillissement du parc automobile, mais il ne représente que 15 % du secteur. Du côté des grands groupes qui travaillent à l'international, la tendance se révèle plus positive. En effet, le marché automobile mondial croît de 3 à 4 % par an, porté par les pays émergents, notamment les BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine). « Les groupes fondent leur croissance sur les volumes et la montée en gamme dans les pays émergents et sur l'accroissement des équipements de haute



L'automobile est le secteur client qui devrait le plus souffrir.

technologie dans les voitures européennes», estime Franck Fontanesi. Ce qui profite aux sous-traitants locaux ou à ceux qui se sont internationalisés notamment en accompagnant les donneurs d'ordre à l'étranger.



© ARBUS / P. PICZYRE

Chimie : l'attentisme

« Nos activités se situent en amont d'autres secteurs et sont donc touchées par la baisse actuelle de la demande de grands clients, indique Catherine Herrero, responsable des études économiques et statistiques de l'UIC (Union des industries chimiques). Par exemple, le ralentissement de l'automobile va se répercuter sur la chimie. Cela génère un

L'A 350 entre en production en 2013.

climat d'attentisme. » La chimie étant un secteur aux activités très variées, le tableau des perspectives se révèle très contrasté. Selon le dernier scénario de l'UIC et les résultats de l'Insee du 2^{ème} trimestre, l'activité reste bien orientée dans les engrais et les produits phytopharmaceutiques, du fait des bonnes perspectives des marchés agricoles et de l'agroalimentaire, et dans les produits cosmétiques. En revanche, l'horizon paraît plus sombre pour la chimie lourde et la pharmacie, baisse de la consommation des médicaments oblige.

Agroalimentaire : la progression continue

L'agroalimentaire continue sur sa lancée : la production devrait continuer à progresser selon l'Insee (+ 1,1 % en 2012, + 2 % en 2013). La démographie porte bien sûr cette industrie : plus d'êtres humains sur la planète, c'est davantage de bouches à nourrir. Si l'agroalimentaire française reste dans le peloton de tête, la bataille devient rude avec l'arrivée de nouveaux

concurrents au savoir-faire et aux compétences reconnus, issus notamment de pays européens. La pression sur les marges devient donc très forte. Néanmoins, les opportunités pour les mécaniciens se révèlent nombreuses, notamment parce que la mécanisation et l'automatisation du secteur demeurent très soutenues.

Aéronautique : carnets de commandes pleins

Les carnets de commandes sont pleins sur quatre ans. De nouveaux avions, tel l'A 350, entrent en production l'année prochaine. Bref, l'aéronautique est au beau fixe et il n'existe aucun problème d'activité. Seul bémol pour les fournisseurs du secteur : arriver à suivre la demande suppose un fonds de roulement suffisamment important pour pouvoir investir – pour cela, ils doivent vendre leur production à un prix correct, ou trouver des banques qui acceptent de prendre le relais –, et à maîtriser les délais de rotation des stocks et des créances sur les clients.



TROIS QUESTIONS À...

Renaud Buronfosse, directeur des études stratégiques de la FIM

« Nous maintenons notre prévision de croissance pour la mécanique de 3 % pour 2012. »

MécaSphère : Quelle est votre vision de l'industrie mécanique pour l'année prochaine ?

Renaud Buronfosse : Après une progression de 3,4 % sur les six premiers mois de l'année, nous maintenons notre prévision de croissance de 3 % pour 2012. En revanche, nous tablons sur une stabilité pour l'année 2013. Avec des différences suivant les secteurs de la mécanique : - 1 à - 2 % pour la transformation des métaux, + 2 % pour les biens d'équipement, + 3 % pour la précision.

M. : Quels sont les points négatifs qui pèsent sur l'industrie mécanique ?

R. B. : L'environnement macroéconomique est moins porteur, en France comme à l'international, avec notamment toutes les incertitudes qui planent sur la zone euro. Par ailleurs le TUC (Taux d'Utilisation des Capacités de production) est faible. En clair, les capacités de production sont sous-utilisées, ce qui ne favorise pas bien sûr l'investissement. Heureusement, pour résister à la concurrence et à l'alourdissement de la fiscalité

sociale, entre autres, les clients de la mécanique peuvent avoir besoin de moderniser leur outil de production.

M. : Quels sont les points positifs ?

R. B. : L'action de la BCE pour soutenir l'euro va dans le bon sens, de même que la stabilisation du prix des matières premières. En effet, à l'exception du prix du baril de pétrole brut qui reste élevé, la plupart des matières premières nécessaires à la fabrication des équipements mécaniques ont baissé depuis plusieurs mois.

Aujourd'hui, une stabilisation suivie d'une légère appréciation s'amorce sans amoindrir la rentabilité. Par ailleurs, les entreprises ne disposent plus de stock, contrairement à la situation de 2008. Ceci est vrai chez les industriels, mais aussi chez leurs concessionnaires ou dans le négoce. Il est important de noter également que les marchés des pays proches qui connaissent une situation économique plus grave que la nôtre, ont vendu leurs stocks. Enfin, les entreprises poursuivent leurs investissements en recherche et développement.

LASER CHEVAL
partenaire de vos solutions laser en équipement et prestations de sous-traitance

Micro-usinage laser :
- Marquage
- Gravure
- Découpe
- Perçage

Système vision

Développement de logiciels

Accompagnement et supports techniques

Formation

INDUSTRIES DE PRÉCISION

MÉCATRONIQUE

AÉRONAUTIQUE

HORLOGERIE BIJOUTERIE

LUXE

MÉDICAL

AUTOMOBILE

La fibre laser depuis 35 ans

EXPOSANT AU SALON MIDEST
STAND N° E101 - HALL 6

5, rue de la Louvière - 25480 Pirey
Tél. +33 (3) 81 48 34 60
E-mail : laser@lasercheval.fr
www.lasercheval.fr

Les chiffres à l'épreuve du terrain

Trois industriels passent les chiffres de l'enquête du Crédit Coopératif au tamis de leurs activités. Les moyennes statistiques peuvent cacher des réalités industrielles.



« Il faut une taille critique pour devenir une petite multinationale. »

BRUNO GRANDJEAN, PDG DE REDEX, INGÉNIERIE ET FABRICATION MÉCANIQUE DE HAUTE PRÉCISION, 270 SALARIÉS

« La part du chiffre d'affaires à l'exportation est corrélée à la taille de l'entreprise. Et la capacité à exporter fait grandir l'entreprise. Il faut donc une taille critique pour devenir une « petite multinationale ». C'est ce que nous développons chez Redex avec un service marketing capable d'assurer notre présence sur différents salons. Il faut dire que l'international est également inscrit dans nos gènes, puisque, dès les années 60, notre produit phare de l'époque la « poulie Redex » était exportée en Italie et en Grande-Bretagne. Quand je suis arrivé à la tête de Redex, ayant fait mes études à l'étranger, j'ai développé cette culture internationale. Par ailleurs, les secteurs des biens d'équipement et la précision dans lesquels nous travaillons sont traditionnellement plus exportateurs parce que nous vendons des produits à plus forte valeur ajoutée. En termes de rentabilité, nous sommes au-delà des 5 % (RN/CA), alors qu'en-dessous de 3 % il devient impossible d'assurer la vie de l'entreprise. Notre rentabilité est meilleure dans nos activités de précision où nous dégagons davantage de marges. Pour les biens d'équipement, nous avons choisi délibérément de nous situer sur le haut de gamme pour préserver une rentabilité

correcte. Malgré tout, nos concurrents – allemands notamment – dégagent des marges supérieures et autofinancent plus facilement leur développement. D'où un décalage de compétitivité qui s'accroît. Pour l'instant, nous comblons en partie cette différence par la créativité et l'innovation, mais nous voyons bien que les plus compétitifs grignotent petit à petit les parts de marché. Je suis désagréablement surpris de constater dans l'étude du Crédit Coopératif combien l'EBE (Excédent Brut d'Exploitation, cf. p. 19) se révèle globalement faible pour les industries mécaniques. L'un de mes chevaux de bataille, c'est justement de lutter contre les prélèvements sur notre valeur ajoutée, qui nous empêchent d'investir avec notre autofinancement. Pour autant, je suis relativement optimiste, car les besoins en équipements augmentent dans le monde. Mais le carnet de commandes s'est beaucoup contracté et notre visibilité s'est réduite. En 2008, mon carnet de commandes était plein pour deux ans. Aujourd'hui, avec six mois de visibilité, la situation est beaucoup moins confortable. Sans tomber dans le catastrophisme ambiant, il est clair que nous sommes moins à l'aise. »



« Nous devons travailler avec des secteurs qui permettent de dégager des marges. »

BRUNO DE CHAISEMARTIN, PRÉSIDENT DE SUPERMETAL, RÉALISATION ET ASSEMBLAGE DE COMPOSANTS MÉCANIQUES, 80 SALARIÉS

« J'ai repris Supermetal en 2000 au moment où l'entreprise se trouvait au bord de la liquidation après une première phase de redressement judiciaire. Il était donc urgent de dégager des marges. Nous avons réalisé un tri dans le fonds de commerce pour ne conserver que les clients rentables : un exercice difficile mais indispensable. Dans le décollage, on estime qu'il faut investir 7 à 10 % du chiffre d'affaires par an. Nous sommes obligés de travailler avec des secteurs qui permettent de dégager

des marges. Ce ciblage impose aussi des investissements très soutenus en formation technique, management et maîtrise de la qualité. Cela en exclut certains qui tirent les prix vers le bas. La profession du décollage souffre parce que certains acteurs sont trop dépendants de certains clients. En nous recentrant vers l'aéronautique, le médical et l'énergie, des secteurs sur lesquels nous pouvons faire la différence par la qualité et le respect des délais, nous avons augmenté la valeur ajoutée par salarié. Nous pouvons ainsi poursuivre nos investissements

pour répondre aux exigences de qualité de nos clients. Dans cet exercice, nous n'avons pas été soutenus par les banques locales. Il existe bien peu d'organismes financiers prêts à aider les entreprises qui sortent de difficultés. Ainsi, la Banque de France manque cruellement d'audace et de perspicacité. Elle attribue systématiquement une mauvaise note aux sociétés en redressement judiciaire, sans tenir compte de l'amélioration progressive des ratios financiers. Cela les pénalise et ne facilite pas leur redressement. »



CONTACT
 > Philippe Bourillon (Crédit Coopératif)
 01 47 24 86 01
 philippe.bourillon@credit-cooperatif.coop



« Notre stratégie consiste à nous positionner sur des marchés de niche. »

JEAN-CLAUDE MONIER, PDG DE THERMI-LYON, TRAITEMENT THERMIQUE ET REVÊTEMENT SOUS VIDE, PLUS DE 220 SALARIÉS

« Toute enquête statistique traduit des moyennes qui parfois cachent des réalités industrielles différentes. Ainsi, la part de l'exportation chez les sous-traitants très importante. Ainsi 60 % de notre activité se trouve dans des produits vendus à l'international. Nous sommes une petite entreprise qui alimente le grand export. L'analyse statistique ne montre pas cet apport des PME. Même commentaire pour les chiffres sur la rentabilité. Certes leur faiblesse montre bien que notre industrie se trouve au point fixe et qu'une petite variation du chiffre d'affaires peut nous faire basculer soit vers les bénéfices, soit vers les pertes. Dans le domaine automobile qui représente 25 % de notre chiffre d'affaires, la rentabilité est très faible du fait de la pression des donneurs d'ordre sur les coûts. Mais attention, il faut également tenir compte de la diversité des entreprises et des secteurs d'activité. Ainsi, notre stratégie consiste à nous positionner sur des marchés de niche. Un tiers de nos 90 000 commandes portent sur des lots de moins de 10 kg. Les petites séries intéressent peu nos concurrents chinois, ce qui nous permet d'augmenter nos marges. L'une des forces de la mécanique française, c'est de se placer sur ces marchés de niche, même s'il y est difficile de gagner en productivité. »

Environnement

Pas de garanties financières ICPE pour le travail des métaux

Dans le cadre de la révision des activités ICPE (Installations classées pour la protection de l'environnement), le travail mécanique des métaux ne serait pas soumis à garanties financières pour la mise en sécurité des sites en fin d'exploitation. La CMGM (Caisse mutuelle de garantie de la mécanique) envisage donc d'élargir son fonds de garantie mutuelle à d'autres fédérations industrielles.

Depuis longtemps, la FIM réclamait que la réglementation sur les ICPE (Installations classées pour la protection de l'environnement) soit adaptée à la réalité industrielle (voir MécaSphère n°21) pour le travail mécanique des métaux. La révision entamée il y a presque deux ans maintenant devrait déboucher sur la suppression du seuil d'autorisation. L'arrêté fixant la liste des installations soumises à « garanties financières » ne vise donc plus l'activité 2560 qui du coup est sortie du champ. La FIM a obtenu gain de cause. Le travail des métaux n'est désormais plus concerné. En revanche, le traitement de surfaces y est assujéti, dans un premier temps lorsque le volume des bains est supérieur à 30 m³, et en 2017 toutes celles soumises à autorisation. De même sont exemptés les installations dont le montant de la garantie financière s'élève à moins de 75 000 euros TTC.

UN FONDS POUR MUTUALISER LES RISQUES

Les décrets en la matière ont été publiés en juillet dernier. Selon le seuil de classement, les garanties s'appliquent dès le 1^{er} juillet 2012 ou le 1^{er} juillet 2017. Mises en œuvre en cas de défaillance de l'entreprise, elles visent la mise en sécurité et non la remise en état. Pour aider les industriels concernés en mutualisant les risques, la CMGM (Caisse mutuelle de garantie des industries mécaniques) propose de créer une section spécifique de son fonds de garantie ouvert aux adhérents de la FIM. Exemple : pour une caution délivrée par la CMGM de 100 000 euros sur deux ans renouvelables autant de fois que nécessaire, les adhérents souscrivent au fonds de



garantie et règlent une commission annuelle. La souscription peut être restituée à l'adhérent au terme de la garantie. Cette dernière est examinée par le comité d'agrément de la CMGM qui accorde ou non la caution, après avis du syndicat professionnel. Comme l'activité travail des métaux n'est plus soumise aux garanties,

Le fonds de garantie de la CMGM pourrait être élargi à l'aéronautique.

la CMGM envisage d'élargir le fonds à d'autres fédérations dont les entreprises sont concernées par les garanties financières. Les pourparlers ont commencé avec la Fédération de la Plasturgie, l'UIC (Union des industries chimiques), le Gifas (Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales) et les Fondateurs de France.

Substances dangereuses dans l'eau : une étude de branche pour la mécanique

Afin d'aider les entreprises de la mécanique dans le cadre de l'action nationale du ministère de l'Écologie sur la recherche des substances dangereuses dans l'eau, le Cetim et la FIM mènent une étude de branche pour les secteurs mécanique, métallurgie et traitement de surfaces, en partenariat avec les agences de l'eau qui en financent une partie.

L'étude bibliographique et les fiches de 33 substances sont déjà disponibles sur le site internet du Cetim. L'identification de l'origine des émissions de substances dangereuses par corrélation entre les substances et les procédés est toujours en cours. L'exploitation des résultats des analyses réalisées par les industriels s'est révélée plus difficile que prévue.

Néanmoins, les investigations sur sites par études de cas sont en cours. Les résultats permettront de mutualiser les connaissances et de diminuer les coûts de ces études. Ils sont attendus fin 2012.

Valoriser les experts techniques

La participation aux commissions de normalisation est l'un des critères clés pour sélectionner des experts techniques. Objectif : valoriser et fidéliser des collaborateurs spécialisés dans des domaines stratégiques pour l'entreprise. Le groupe PSA ou le Cetim se sont engagés dans cette voie.

Il n'y a pas que le management ou le commercial pour réussir une carrière dans l'industrie. C'est en substance le message que François Daubenfeld, maître expert en métrologie et maîtrise des processus et essais au sein du groupe PSA, a voulu faire passer aux participants de l'assemblée générale de l'UNM (Union de Normalisation de la Mécanique) qui s'est tenue le 26 juin dernier. Un message relayé par Philippe Choderlos de Laclos, directeur général du Cetim qui valorise des experts, notamment à travers la participation à des commissions de normalisation.

CONSTRUIRE UNE VISION PROSPECTIVE

Pour renforcer sa compétitivité, le groupe PSA motive ses collaborateurs à s'engager dans des parcours de spécialisation et d'expertise. Cette valorisation de carrières dans des domaines stratégiques pour l'entreprise permet d'offrir une reconnaissance de l'expertise et donc de fidéliser des collaborateurs à fortes compétences techniques. En six ans, PSA a identifié 46 domaines d'expertise, avec une communauté de 13 maîtres experts, 110 experts et 260 spécialistes, périodiquement évalués. Parmi les critères pour évaluer

le collaborateur, la participation à des travaux de normalisation occupe une place de choix. En effet, elle permet de consolider ses connaissances au meilleur niveau mondial, de construire une vision prospective, de représenter le groupe à l'extérieur, de se constituer un réseau international de relations.

LA RECONNAISSANCE D'UNE CERTAINE MATURITÉ

Le Cetim s'est également lancé dans cette voie avec la reconnaissance en son sein de 13 experts référents sélectionnés sur la base de dix critères parmi lesquels figure l'engagement

dans les instances de normalisation. « Ce sont nos têtes de file sur lesquels nous pouvons nous appuyer, par exemple pour accompagner les jeunes embauchés, insiste Philippe Choderlos de Laclos. La participation à une commission de normalisation prouve leur maîtrise de leur domaine technique et de l'anglais. Mais c'est également la reconnaissance d'une certaine maturité. Une commission de normalisation suppose bien sûr une compétence scientifique, mais également la capacité à présenter des arguments de manière posée et convaincante. »

Globaliance Projects Cover : la police sur mesure

Comment couvrir le risque fabrication de ses affaires dans le secteur de la cryogénie ? Velan a choisi de souscrire une police Globaliance Projects Cover auprès de Cemeca.

En juillet dernier, Velan a souscrit un contrat d'assurance-crédit Globaliance Projects Cover : le premier contrat de ce type signé par une entreprise avec Cemeca (Service d'assurance-crédit des industries mécaniques, électriques et électroniques). Spécialiste de la robinetterie hautes performances, Velan réalise 90 % de ses 80 millions de chiffre d'affaires dans le secteur nucléaire, dont 60 % à l'exportation. Pour cette activité, les clients sont peu nombreux et bien connus, et donc l'assurance-crédit classique à moyen terme

suffit. Ce n'est pas le cas pour les 10 % de chiffre d'affaires provenant de la cryogénie (terminaux méthaniers ou gaziers). Sur ce marché, la concurrence est plus vive que dans le nucléaire et les clients moins établis. « Notre police Globaliance gérée par Cemeca nous assure pour le risque crédit mais sa durée de deux ans est trop courte pour couvrir le risque fabrication, explique Dominique Bénévise, directeur financier de Velan. Ce qui est dangereux, car nos produits sont très spécifiques. Si le client annule sa commande avant

la fin de la fabrication, nous ne pouvons pas vendre le produit à un autre client. Et il s'agit de montant unitaire important. » L'assurance-crédit Globaliance Projects Cover répond à ce besoin. Son objectif : couvrir des marchés ponctuels de vente de biens d'équipements, services... réalisés avec des acheteurs publics et privés sur une durée allant jusqu'à 36 mois, ce qui permet à Velan de couvrir le risque fabrication. « Nous avons le choix de souscrire cette police directement auprès de Coface, reprend

Dominique Bénévise. Nous avons préféré passer par Cemeca qui, en mutualisant les contrats peut offrir des conditions intéressantes. » De fait, Cemeca n'impose pas de verser une prime minimum, ni de présenter plusieurs dossiers par an. Par ailleurs, le montant des frais de dossier est calculé sur le montant de la garantie réelle et non pas sur le montant total du marché. Autant d'arguments qui ont convaincu Velan de signer la première police Globaliance Projects Cover de Cemeca.

Comment protéger ses informations stratégiques ?

Des études techniques, des plans de fabrication, un projet d'implantation, un fichier client... Difficile de protéger certaines informations sensibles pour une entreprise. Mais les moyens existent.

La société X fabrique des machines robotisées. Elle consacre beaucoup d'efforts et d'investissements en pré-études afin de répondre au mieux à la spécificité de chaque affaire. Récemment, elle a été consultée sur la base de ses propres plans. Le client n'a pas hésité à réutiliser sa pré-étude, en ôtant son nom, afin de consulter à nouveau un panel de fournisseurs potentiels, espérant obtenir des offres moins chères sur cette base.

DES TEXTES TRÈS DISPARATES

Cet exemple traduit la nécessité et la difficulté pour toute entreprise de préserver la confidentialité de certaines informations : études techniques, plans de fabrication, compositions matière,

projet d'implantation, pour parler commerciaux, fichier client... Un sujet suffisamment important pour que la FIM organise une conférence sur ce sujet le 20 septembre dernier, avec l'IRPI (Institut de recherche en propriété industrielle). « Les lois protégeant le secret et la confidentialité sont très disparates, indique Yves Blouin, chef du service droit des affaires de la FIM. D'ailleurs, la Commission européenne vient de reconnaître l'utilité d'un texte unique sur le sujet. » Pour l'heure, une loi punit de sanctions pénales les salariés qui détournent des secrets de fabrication. Pour le reste, seuls les brevets protègent efficacement les innovations - et encore ! Mais voilà, tout n'est pas brevetable et les innovations

interviennent souvent au fil des appels d'offres. Pour autant, il convient de se protéger. Pour Yves Blouin, « il faut prendre conscience de l'importance des informations qui constituent le cœur de l'entreprise, les identifier et pouvoir le prouver, par un acte d'huissier ou une enveloppe Soleau. » Cette dernière permet d'attester la date de création d'une idée, d'une innovation ou d'un projet, au prix de formalités de dépôt très peu contraignantes auprès de l'INPI (Institut national de la protection industrielle).

UN GUIDE PRATIQUE POUR LES ENTREPRISES

Du côté des salariés, les notes de service et le règlement intérieur permettent de restreindre l'accès aux informations sensibles. Du côté des clients et des fournisseurs, il est possible de signer des accords de confidentialité ou d'introduire cette notion dans les conditions générales de vente. La FIM propose des modèles de ce type d'accord aux niveaux français et européen, ainsi qu'un petit guide pratique pour les entreprises. Reste à faire appliquer ces accords. Le service juridique de la FIM accompagne les entreprises adhérentes de ses syndicats dans des procédures, parfois avec succès. C'est le cas de ce fournisseur de l'automobile, qui collaborait depuis plusieurs années avec un client plasturgiste afin de développer un produit. Alors qu'elle avait pris soin de signer un accord de confidentialité, la PME découvre que son partenaire a transmis une copie de ses plans à un autre fournisseur à qui il a confié la commande. Contrairement aux affirmations du plasturgiste, la PME est seule auteur de ces plans qui représentent 2 000 heures d'études et sont bien couverts par un accord de confidentialité, visant à protéger son savoir-faire. Le client-partenaire a commis une faute et s'est comporté de façon déloyale : ainsi en a décidé le tribunal de commerce de Lyon, qui l'a condamné à payer le prix des études soit 130 000 euros, et à publier la décision dans la presse.

« Les lois protégeant le secret et la confidentialité sont très disparates. D'ailleurs, la Commission européenne vient de reconnaître l'utilité d'un texte unique sur le sujet. »

> Yves Blouin, chef du service droit des affaires de la FIM



CONTACT

> Antoine Alopeau (Cemeca)
01 47 17 67 41,
a.alopeau@cemeca.com

Spécialiste de la robinetterie hautes performances, Velan réalise 90 % de son chiffre d'affaires dans le nucléaire.

MÉCAFUTURE

Un label pour mieux se différencier

Avec Mont-Blanc Excellence Industries, le pôle Arve Industries crée un label qui permet à ses entreprises du décolletage et de la mécatronique de s'inscrire dans une démarche de progrès continu sur tous les fronts. Une arme de différenciation massive à l'heure de la mondialisation.

« C'est en innovant, en progressant non seulement dans nos produits et nos services, mais également dans toutes les activités de nos entreprises (ressources humaines, système d'information, R & D...) que nous serons toujours plus compétitifs. C'est tout l'objet du label Mont-Blanc Excellence Industries ». Pour Étienne Piot, président du pôle de compétitivité Arve Industries, ce programme vise à développer la recherche d'excellence de ses labellisés et à valoriser le territoire industriel, donc à se différencier : une arme stratégique pour les industriels de Haute-Savoie dans la compétition mondiale.

OUVERT À TOUTE ENTREPRISE DU PÔLE

Lancé voilà deux ans et soutenu par le Conseil général de Haute-Savoie, le label permet aux entreprises de gagner en compétitivité par une démarche de progrès continu, d'accélérer leur développement stratégique, de participer à une dynamique collective d'excellence. Il est ouvert à toute entreprise membre du pôle de compétitivité Arve Industries, quels que soient sa taille, son chiffre d'affaires, son ancienneté, moyennant une



cotisation de 1 500 euros tous les deux ans.

Pour André Veirman, directeur de Poppe & Potthoff, société de décolletage, « certains points dans le questionnaire du label sont originaux par rapport aux référentiels traditionnels. Je pense notamment à la mise en commun de nos efforts dans la vallée : mutualisation des achats, organismes locaux, travail en réseau qui ne font pas partie du référentiel ISO TS 16949. Le label nous a permis de nous poser ce type de questions et de trouver des solutions qui vont faire progresser l'entreprise. » De son côté, Yvon Gallet, directeur de la société Initial (études de produits grand public et industriel), estime que « le label permet de rencontrer d'autres dirigeants. C'est toujours intéressant de voir ce que les autres font de mieux et pourquoi ».

À ce jour, dix entreprises ont déjà été labellisées et 20 nouvelles recrues

sont prévues cette année. Objectif : atteindre les 30 entreprises labellisées en 2013.



> Diane Dubois (Pôle Arve Industries)
mont-blanc-excellence@arve-industries.fr
<http://label.arve-industries.fr/>

Comment ça marche ?

- Un diagnostic à 360° inspiré de l'EFQM (European foundation for quality management), des critères RSE (Responsabilité sociétale des entreprises) et du développement durable, renouvelé tous les 2 ans.
- Un niveau de labellisation suivant la note la plus faible des 5 grands thèmes du diagnostic pour stimuler la progression.
- Une feuille de route exigeante et adaptée

- à la stratégie du chef d'entreprise, établie par la commission de labellisation constituée d'experts des structures partenaires du pôle. Elle comporte des objectifs d'amélioration et des actions de progrès à réaliser sur 2 ans.
- Un accompagnement personnalisé avec un chargé de mission dédié.
- Un Club d'excellence, avec un état de l'art tous les 2 mois sur un thème stratégique et des échanges entre dirigeants labellisés.

Le Cetim lance l'usinage 5 axes économique

Après les unités 3, 5 et 8 axes, le Cetim lance une nouvelle plateforme d'usinage 5 axes en temps partagé, à vocation économique. Il s'agit de répondre au besoin de beaucoup de PME mécaniciennes confrontées à un vieillissement du parc de machines et au départ à la retraite des utilisateurs. « Le projet vise à permettre à ces PME de passer à l'usinage à grande vitesse 5 axes pour un investissement moindre, en misant sur des machines

standards qui offrent moins d'options mais permettent néanmoins de couvrir la plus grande partie des besoins. Ces machines, dites économiques, qui apparaissent sur le marché, bénéficient de fait de technologies éprouvées et vont permettre à beaucoup de PME de réaliser, à moindre frais, un saut technologique important. Des places sont encore disponibles. > sqr@cetim.fr
03 44 67 36 82

Arve Industries seul pôle de PME parmi les premiers de la classe

Réalisée à la demande du gouvernement, l'évaluation des pôles de compétitivité place Arve Industries dans la catégorie des « très performants », aux côtés de 19 autres, la plupart à vocation mondiale. Un véritable succès pour le pôle haut-savoyard qui compte plus de 280 entreprises du décolletage et de la mécatronique adhérentes à 100 % TPE, PME et ETI. Principaux points forts mis en avant par l'audit : un fort ancrage territorial avec une culture de confiance et de collaboration entre les membres

du pôle ; une stratégie cohérente de croissance et d'innovation pour accompagner les entreprises dans tous les domaines ; un dispositif remarquable d'ingénierie financière ; le développement d'une dynamique collaborative avec la constitution de grappes « marchés » ; un rôle de fédérateur regroupant les acteurs de l'innovation et du développement territorial, pour mettre en œuvre une stratégie de compétitivité. Arve Industries ne serait-il pas un modèle de politique industrielle territoriale ?

Agenda

Congrès - Conférences

27-28 nov. 2012

Assises nationales du découpage emboutissage Espace Tête d'or (Lyon)

Quels enjeux technologiques et stratégiques pour la filière ? C'est la thématique des Assises nationales du découpage emboutissage qui se tiendront à Lyon les 27 et 28 novembre. Les entreprises de ce secteur, par leurs choix d'investissements, d'innovation et de développements technologiques restent compétitives et offrent des atouts incontestables. C'est ce qu'elles démontreront au cours de cet événement qui réunira fournisseurs et donneurs d'ordre. Parmi les thèmes abordés : l'innovation, la compétitivité et les enjeux économiques et stratégiques.
gimef@ufimo.com

6 déc. 2012

Rencontres industrielles régionales (Maubeuge)

Permettre aux PME-PMI de mieux connaître les compétences et les savoir-faire de la région et développer des courants d'affaires, telle est la vocation des Rencontres industrielles régionales. Consacrées à la mécanique, les prochaines auront lieu le 6 décembre à Maubeuge. Organisées par le pôle d'excellence régional mécanique (Cetim, FIM, UIMM Nord-Pas-de-Calais, CCIR) et soutenues par l'agglomération Maubeuge Val-de-Sambre, ces rencontres sont aussi l'occasion pour les PME PMI de nouer des contacts avec des donneurs d'ordre du territoire.
www.rencontres-industrielles.com
ml.coetsier@norddefrance.cci.fr

Salons

6-9 nov. 2012

Midest 2012 - Paris-Nord Villepinte

Voir article page 4.
www.midest.com
info@midest.com

27-30 nov. 2012

Pollutec Lyon 2012 - Eurexpo Lyon

L'industrie durable est à l'honneur sur Pollutec. Le salon des équipements, technologies et services de l'environnement se tiendra du 27 au 30 novembre à Lyon Eurexpo. Carrefour unique de la recherche et de l'innovation en matière de diversification des ressources et d'amélioration des performances des produits et procédés, le salon réunira plus de 2 400 exposants du monde entier (30 % d'internationaux). Cette 25^{ème} édition met l'accent sur deux sujets d'actualité : la ville et l'industrie durables. Le focus Industrie durable mettra en lumière le meilleur des équipements et procédés industriels éco-performants permettant une production à la fois propre, sobre et plus productive et compétitive.
www.pollutec.com

16-19 avril 2013

Industrie Lyon 2013 - Eurexpo Lyon

En 2013, le salon référence en matière de technologies de production vous donne rendez-vous au cœur de la première

Les lundis de la mécanique

Ces rencontres gratuites présentent aux industriels de chaque région l'essentiel des résultats des travaux d'intérêt collectif du Cetim, à recueillir leur avis et à prendre en compte leurs demandes. Ces lundis bénéficient toujours d'un partenariat fort avec les organisations professionnelles et les acteurs locaux de la vie industrielle. Prochains thèmes abordés : le collage, le diagnostic vibratoire, l'écoconception...

Pour obtenir les dates et lieux des réunions, rendez-vous sur www.cetim.fr.

région industrielle du territoire ! Une offre technologique et commerciale qui s'articule autour de 10 secteurs complémentaires : Assemblage-Montage ; Formage-Découpage-Tôlerie ; Informatique industrielle ; Machine-Outil ; Mesure-Contrôle ; Outillage ; Robotique ; Soudage ; Sous-Traitance et Traitements des Matériaux.

Le savoir-faire de ses 850 exposants attire près de 20 000 décideurs et utilisateurs durant 4 jours. Industrie Lyon constitue ainsi la plateforme d'échanges entre donneurs d'ordre, exposants et sous-traitants.
www.industrie-expo.com

Ouvrage

Assemblons les composantes d'une réussite durable

Le CDM (Comité de développement de la métallurgie) publie le Tome 10 de ses avis émis par et pour les industriels des Pays-de-la-Loire. Dans ce travail semestriel de prospective, le CDM alimente la réflexion de l'ensemble des 4 000 entreprises régionales des secteurs Mécanique Matériaux (Métallurgie, Plasturgie, Composites). L'ouvrage est disponible sur l'extranet de la FIM.
extranet.fim.net

Les Assises So Mécanique !

Point d'orgue de la campagne lancée par la FIM et le Cetim en juin dernier

« La mécanique en France, bien plus qu'une industrie » : les Assises So Mécanique ! Rendez-vous le 6 février 2013 à la Chambre de Commerce et de l'Industrie de Paris pour une demi-journée qui réunira tous ceux qui font la mécanique en France autour de conférences, d'ateliers, de débats, d'interventions de grands témoins issus d'horizons divers. Objectif : proposer un autre regard sur la mécanique en France et son environnement. L'idée est évidemment de souligner le dynamisme de



la mécanique en France et la nécessité d'encourager son développement et sa culture afin de capitaliser sur des secteurs de croissance et d'avenir qui apporteront les solutions aux grands enjeux sociétaux de demain : démographie en expansion, environnement, développement de la mobilité. Industriels de la mécanique et leurs clients, acteurs

du développement des entreprises, partenaires institutionnels, décideurs politiques et économiques... 500 personnes sont attendues à l'occasion de cet événement mécanique.

Toutes les informations sur les assises sont sur le site : www.bienplusqu'industrie.com

INDUSTRIE LYON2013

LE SALON DES TECHNOLOGIES DE PRODUCTION

Innover
concevoir
et produire
avec INDUSTRIE

16-19 avril
EUREXPO LYON

Assemblage - Montage
Formage - Découpage - Tôlerie
Informatique Industrielle
Machine Outil
Mesure - Contrôle
Outillage
Robotique
Soudage
Sous-Traitance
Traitement des matériaux

INDUSTRIE EXPO 2013

Made by
GL
events

B.P. 223
F-47305 Villeneuve-sur-Lot Cedex
FRANCE

T +33 (0)5 53 36 78 78
F +33 (0)5 53 36 78 79
industrie@gl-events.com

www.industrie-expo.com