

News

CAMPAGNE « LA MÉCANIQUE EN FRANCE,  
BIEN PLUS QU'UNE INDUSTRIE » P.4

Environnement

DÉCHETS : LA RESPONSABILITÉ  
DU PRODUCTEUR ÉLARGIE P.24

Zoom

PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE  
ET CONTREFAÇON P.8-9

# MÉCASPHÈRE

Le magazine des chefs d'entreprise mécaniciens

N°22 - Juin 2012



LA MÉCANIQUE  
EN FRANCE,  
BIEN PLUS  
QU'UNE INDUSTRIE

FIM

**POURQUOI  
CONCEVOIR  
ET PRODUIRE  
EN FRANCE DANS  
UNE ÉCONOMIE  
GLOBALISÉE**

**Dossier**  
Donneur d'ordre  
meneur d'export



# MIDEST 2012 PARIS

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

6 > 9 NOVEMBRE - Paris Nord Villepinte - France



MIDEST est la plate-forme mondiale de référencement et d'échanges entre donneurs d'ordres et sous-traitants.

## MIDEST, VITRINE TECHNIQUE ET COMMERCIALE DE LA SOUS-TRAITANCE MONDIALE

42 769 professionnels venus de 65 pays\* et de tous les secteurs de l'industrie.  
1 724 exposants venus de 36 pays en 2011.

## TOUS LES SECTEURS DE LA SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE PRÉSENTS

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

## MIDEST, ACCÉLÉRATEUR DE RENCONTRES ET DE DIVERSIFICATION COMMERCIALE

De réelles opportunités de business, confirmées par les exposants\* :

- 81% sont satisfaits de leur participation par rapport à leurs objectifs commerciaux.
- 93% affirment que MIDEST permet de rencontrer de nouveaux prospects.
- 92% sont très satisfaits ou satisfaits de leur participation 2011.

## Des visiteurs décisionnaires et porteurs de projets\* :

- 84% affirment que MIDEST permet de trouver des réponses à leurs besoins de sourcing.
- 81% viennent au MIDEST pour référencer de nouveaux sous-traitants.

\* Sources : Enquête Sesa Marketing 2011

Informations, formules d'exposition et tarifs sur [www.midest.com](http://www.midest.com)  
info@midest.com - Tél. : +33 (0)1 47 56 52 34

@MidestParis hub MIDEST

Reed Expositions

# Sommaire MécaSphère n°22 - Juin 2012

<b>CAMPAGNE DE COMMUNICATION</b> « La mécanique en France, bien plus qu'une industrie » p.4	<b>APPRENTISSAGE</b> SUPii Mécaavenir sonde les besoins des entreprises p.12
<b>ASSURANCE-CRÉDIT</b> A3P : un marchepied pour l'export p.5	<b>FORMATION PROFESSIONNELLE</b> • Préparer à l'emploi sur des métiers en tension p.13-14 • Reconversion en alternance p.15
<b>INTERNATIONAL</b> • Russie : une terre de conquête pour la mécanique p.6 • NIC 2012 : une forte présence française à Pékin p.7	<b>TECHNOLOGIE</b> L'aluminium progresse dans la carrosserie automobile p.23
<b>ZOOM PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE ET CONTREFAÇON</b> • La propriété industrielle, capital innovation de l'entreprise p.8 • Quand les syndicats défendent les marques p.9	<b>ENVIRONNEMENT</b> • Déchets : la responsabilité des producteurs s'élargit p.24 • OpenGreenMind pour imposer la mécanique au cœur des filières vertes p.25
<b>JURIDIQUE</b> Pénibilité : les nouvelles règles p.10	<b>FINANCEMENT</b> Anticiper sa diversification avec Croissance PMI p.25
<b>CERTIFICATION</b> Les logiciels de sécurité des machines au crible de l'INERIS p.11	<b>AGENDA/OUVRAGE</b> p.26-27

**DOSSIER**  
**Donneur d'ordre, meneur d'export**  
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](mailto:mecasphere@fimeca.com)

**ÉDITEUR :** PROMECA  
**PRÉSIDENT ET DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :** Fabien CHIZELLE  
**RÉDACTEUR EN CHEF :** Isabelle DOUVRY  
**RÉDACTION :** Alain LAMOUR  
Tirage : 16 850 exemplaires

Et les contributions de : Akim DJOUADI, Henri CHAPOTOT

**CONSEIL ÉDITORIAL ET CRÉATION GRAPHIQUE :** Sophie REINAULD et Clémentine ROCOLLE

**CRÉDIT PHOTO COUVERTURE :**  
Illustration Promeca Communication / Noremat / Istockphoto

**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° 218 - Juin 2012



## Tribune à...

Michel Laroche, président du Cetim

# « Capital, compétences, innovation : les trois piliers de la mécanique »

Le capital financier, les compétences et l'innovation. Ce sont sur ces trois piliers que se fonde le développement harmonieux de l'industrie mécanique moderne. Et ce, quels que soient son lieu d'implantation et son environnement. La mécanique a besoin de capital, car travailler le métal ou les composites exige de renouveler ses équipements au pas des demandes qualitatives et économiques des clients. Les moyens de production, qui gagnent en technicité et fonctionnalités, représentent des investissements de plus en plus lourds. Qui dit capital fixe dit impératif de réaliser des marges pour les réinvestir, mais aussi prêts bancaires, bien entendu un peu risqués, à des taux raisonnables. Réindustrialiser le pays implique un environnement favorable à l'investissement en matériels et en équipements.

La mécanique a besoin d'hommes et de femmes bien formés à des technologies toujours très pointues qui évoluent rapidement. Formation d'opérateurs spécialisés tels les soudeurs dont le manque est criant ; formation de techniciens et d'ingénieurs à qui l'on aura fait partager la passion de la technologie, formation de doctorants ouverts à la recherche amont susceptible de déboucher sur des développements innovants. Réindustrialiser la France implique que l'on ne ferme plus de lycées professionnels, que l'on



« L'innovation et les sauts technologiques permettront de relocaliser les activités mécaniques à condition que l'on prête autant d'attention à l'environnement économique et humain qu'à la proximité avec le client et à sa curiosité. »

développe les formations techniques, que l'on ouvre les thèses vers des sujets moins fondamentaux. Cela nécessite aussi de la part des mécaniciens un effort pour favoriser l'apprentissage et l'alternance, et la préoccupation ardente de donner aux professeurs de tous les niveaux, du primaire à l'université, les bagages et les moyens pour

expliquer l'Industrie et ses attraits à leurs élèves. La mécanique a besoin d'innovation pour ses produits, afin de garder le contact et d'éveiller l'intérêt du client, tout en répondant à ses besoins par une innovation sur les procédés. Innover requiert un environnement favorable et un réseau de relations qui permettent, sans perdre de temps ou d'énergie, de bénéficier d'une veille technologique, de contacts ciblés, de laboratoires réactifs, de capacités de transfert et d'appuis technologiques. Pour réindustrialiser la France, gardons le CIR, ne multiplions pas à l'envi les organismes d'aide ou de transfert, mais fortifions plutôt ceux qui existent et qui apportent des résultats tels le Cetim, les Instituts Carnot ou encore les pôles de compétitivité.



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

UN SITE INTERNET EST DÉDIÉ À LA CAMPAGNE : [www.bienplusqu1industrie.com](http://www.bienplusqu1industrie.com). Il reprend les thèmes du manifeste : métiers, compétitivité, innovation, environnement, vitalité du territoire, international et

comprend une animation phare : la web série « J'irai produire chez vous ». Une série de 10 reportages de 2 minutes dans 10 entreprises où un journaliste porte un regard naïf et curieux sur la mécanique.



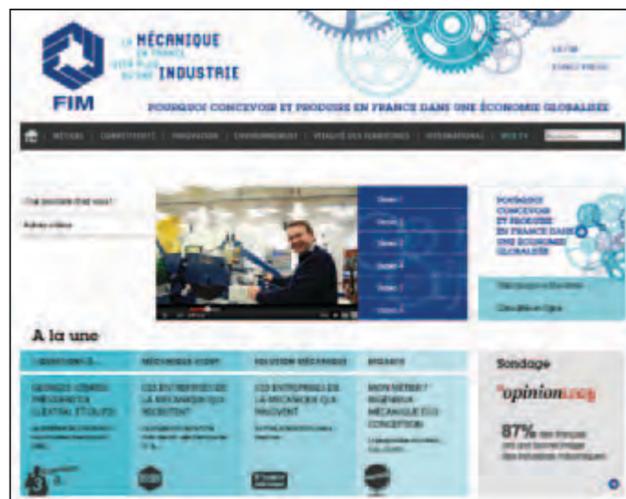
Tout au long de ce magazine retrouvez quelques thèmes déclinés sur ce site et dans le manifeste.

CAMPAGNE DE COMMUNICATION

# « La mécanique en France, bien plus qu'une industrie »

La mécanique se manifeste. Pour montrer que l'avenir du tissu industriel français repose en grande partie sur elle, la FIM et ses syndicats membres adressent un manifeste « Pourquoi concevoir et produire en France dans une économie globalisée » aux mécaniciens, à leurs clients, aux décideurs et aux politiques. En attendant des assises en février 2013.

« La mécanique en France, bien plus qu'une industrie ». La FIM a choisi ce slogan pour sa campagne de communication qui débute le 26 juin par la présentation du manifeste « Pourquoi concevoir et produire en France dans une économie globalisée », à la presse. Ce thème a largement occupé les devants de la scène politique, à l'occasion des élections présidentielles et législatives, la preuve qu'il constitue un enjeu important pour l'économie et pour l'emploi en France. « Nous voulons montrer que le dynamisme de l'industrie repose, pour une part importante, sur la mécanique qui irrigue tous les secteurs industriels », explique Isabelle Douvry, directeur de la communication de la FIM.



Le site Internet spécialement conçu pour la campagne de communication et le manifeste.



DES AVANTAGES CONCURRENTIELS

Dans sa première partie, le manifeste insiste donc sur le dynamisme de la mécanique française dont le chiffre d'affaires a progressé de 8,3 % en 2011 (cf. brève p.5), une croissance plus forte que celle de la production industrielle de l'OCDE (+ 2,6 %) et même mondiale (+ 3,8 %). Avec 620 000 salariés, elle est en outre le premier employeur industriel de France.

« Notre industrie mécanique a des avantages concurrentiels indiscutables et elle remporte aujourd'hui des marchés aux quatre coins du monde, contribuant à faire de la mécanique l'un des piliers des performances économiques françaises », peut-on lire dans ce manifeste. « Pour aller concurrencer les grands groupes à l'international, l'industrie française peut compter sur nos mécaniciens, leur expertise, leur créativité et leur esprit de conquête ». Le texte souligne donc la capacité d'innover, d'exporter de la mécanique, la qualité de sa main-d'œuvre et son apport de solutions environnementales.

SEPT PISTES POUR CONCEVOIR ET PRODUIRE EN FRANCE

Dans une seconde partie, le manifeste émet des propositions sur « comment concevoir et produire en France ? ». Jérôme Frantz, président de la FIM, l'affirme avec conviction : pour réussir la mobilisation en faveur de la compétitivité industrielle, « il faut tourner le dos aux recettes du passé et donner libre cours à la créativité et à l'inventivité ». Le texte avance sept pistes : créer des synergies de croissance avec le monde universitaire et la recherche ; réhabiliter la culture industrielle française ; s'appuyer sur la vitalité du territoire ; soutenir la compétitivité ; amplifier les efforts de formation ; structurer les compétences des entreprises par filières ; et faire de l'environnement un axe de développement. Ces sept pistes sont illustrées par de « belles histoires » d'entreprises mécaniciennes. Adressé aux mécaniciens, à leurs clients, aux décideurs et aux politiques, le manifeste sera diffusé à plus de 20 000 exemplaires. Prochaine étape de cette campagne pour réaffirmer la place de la mécanique française : les Assises « So Mécanique » en février 2013.

Résultats de l'enquête Opinionway :



Une vaste enquête sur la mécanique

Quelle est la perception du grand public sur les industries mécaniciennes et quelles sont ses perspectives ? Pour répondre à ces questions la FIM et le Cetim ont commandé une enquête d'opinion à OpinionWay. L'institut de sondage a interrogé sur Internet un échantillon de 1 000 personnes représentatif de la population française pour évaluer leur connaissance

sur l'industrie mécanique française. Elle a également questionné, par téléphone, 300 chefs d'entreprise pour connaître leur regard sur l'année écoulée et leurs perspectives pour 2012. À l'heure où nous imprimons MécaSphère, tous les résultats ne sont pas encore connus, mais, en exclusivité, retrouvez ci-dessus 2 chiffres extraits de l'enquête grand public.

ASSURANCE-CRÉDIT

# A3P : un marche-pied pour l'export

Mettre le pied à l'étrier de l'exportation. Tel est l'objectif de l'Assurance Prospection Premiers Pas (A3P), garantie publique gérée par Coface pour le compte de l'État depuis mars dernier. Une garantie simple à mettre en place et à utiliser. Trois questions à Vincent Delmas, responsable du développement des garanties publiques chez Coface.

MécaSphère : À quels besoins répond l'Assurance Prospection Premiers Pas ?

Vincent Delmas : Le déficit de notre commerce extérieur est lié en partie au trop faible nombre d'entreprises françaises qui exportent. Il faut donc favoriser les démarches à l'international. Nous nous sommes aperçus que notre dispositif d'assurance prospection répondait aux besoins d'entreprises qui ont déjà une stratégie à l'exportation, mais n'était pas adapté aux sociétés de plus petite taille. Dans quel pays aller, avec quels moyens, dans quel but..., autant de questions qui réclament une démarche structurée, perçue comme lourde à mettre en place et surtout très chronophage. Les entreprises primo exportatrices réclament un soutien simple à mettre en œuvre. L'A3P (Assurance Prospection Premiers Pas) répond à ce besoin en permettant de se lancer dans la prospection en y consacrant un temps raisonnable.

M. : En quoi ce produit est-il plus simple que les autres ?

V. D. : D'abord, parce que la mise en place est simplifiée grâce à la souscription en ligne. Les conditions d'éligibilité remplies (voir encadré), 4 écrans et quelques lignes plus tard, l'offre est souscrite. Il suffit de donner quelques



Vincent Delmas, responsable du développement des garanties chez Coface.

chiffres clés de son dernier exercice et des informations sur son projet non engageantes à ce stade, puisque, une fois la garantie obtenue, il est possible d'orienter différemment son action. Ensuite parce qu'il est simple à utiliser. Sous 48 heures, l'entreprise reçoit un projet de contrat qui ne comprend ni pays cible, ni budget. Le contrat stipule juste que l'entreprise peut engager des dépenses export dans la limite de 30 000 euros. Soit elle attend la fin de l'exercice pour présenter ses dépenses. Soit elle se fait indemniser dès l'opération de prospection terminée, si elle ne souhaite pas programmer d'autres actions pendant l'année. Elle reçoit alors dans les quinze jours une indemnité représentant 65 % des sommes engagées. C'est seulement à l'issue de la troisième

année que l'entreprise est susceptible de rembourser la garantie Coface, pour autant que la progression de son chiffre d'affaires export le permette. Dans le cas contraire, l'indemnité lui reste totalement ou partiellement acquise. Ainsi, l'A3P est également une forme d'outil de financement.

M. : Quels sont les éléments novateurs de l'A3P ?

V. D. : Tout d'abord sa mise en place privilégie un système déclaratif simple et succinct. De plus, la garantie ne porte pas forcément sur des déplacements à l'étranger. Elle peut financer la participation à un salon à vocation internationale en France. Il suffit que ce salon soit agréé par Coface. Cette garantie est un marche-pied vers l'exportation. Elle permet d'évaluer s'il existe des potentiels de développement à l'étranger pour l'entreprise. Si c'est le cas, il est alors possible de passer à une deuxième étape, la mise en place d'une assurance prospection classique sur une zone ciblée avec un budget plus conséquent. Nous avons lancé ce produit en mars avec une importante campagne de communication à la radio, dans la presse spécialisée et par affichage dans les aéroports. Depuis, nous avons reçu 400 demandes. La preuve que nous répondons à un vrai besoin avec ce nouveau dispositif.

2011 : la mécanique retrouve son niveau de 2007

Le 8 mars dernier, la FIM présentait à la presse les résultats 2011 de la mécanique et les perspectives 2012. 2011 restera comme un bon cru. Avec une croissance du chiffre d'affaires de 8,3 % à comparer avec celle du PIB de 1,7 %, la mécanique retrouve pratiquement son chiffre d'affaires de 2007. Cette progression vaut autant pour le marché intérieur (+ 8,4 %) que pour l'export (+ 8,1 %). Autre signe encourageant, les investissements ont augmenté de 7 %, après une année 2010 atone. La transformation des métaux

(+ 8,3 %) et l'équipement (+ 9,1 %) apparaissent comme les secteurs les plus dynamiques. La mécanique française se situe au 6<sup>ème</sup> rang mondial derrière les États-Unis, l'Allemagne, la Chine, le Japon et l'Italie. Cette année, l'activité des industries mécaniques devrait être mieux orientée que l'ensemble de l'économie française. Compte tenu des carnets de commandes, la progression du chiffre d'affaires se situerait entre + 3 et + 5 %, alors que la croissance économique ne devrait pas dépasser les 0,5 %.

Les conditions d'éligibilité

- Pour être éligible à l'A3P, il faut :
- pouvoir présenter un bilan ;
  - avoir un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ;
  - avoir un chiffre d'affaires export inférieur à 200 000 euros et représentant moins de 10 % du chiffre d'affaires global ;
  - ne pas être une société de négoce international ;
  - ne pas être en redressement judiciaire.



## L'avenir de la mécanique passe par l'international

Près de la moitié de la production mécanique est exportée. Innovation, alliances, travail collaboratif... les PME développent des stratégies pour se développer toujours plus à l'international. Rendez-vous dès le 26 juin sur [www.bienplusqu1industrie.com](http://www.bienplusqu1industrie.com) !

## Russie : une terre de conquête pour la mécanique

Innoprom, Metalloobrotka, ces deux salons symbolisent le dynamisme de la Russie qui modernise son outil industriel. Avec des secteurs en plein boom, tels que le ferroviaire, l'aéronautique ou l'automobile.

**Du 9 au 12 juillet**, se tiendra le salon Innoprom à Ekaterinbourg, la capitale de l'Oural, l'une des régions industrielles les plus importantes de Russie. « Chaque région a gardé une certaine autonomie et un vrai dynamisme économique, indique Christophe Lormelle, chef du pôle industries, infrastructures, transports au bureau Ubifrance de Moscou. C'est pourquoi nous serons présents sur ce salon qui, en russe, est la contraction « d'innovation industrielle ». »

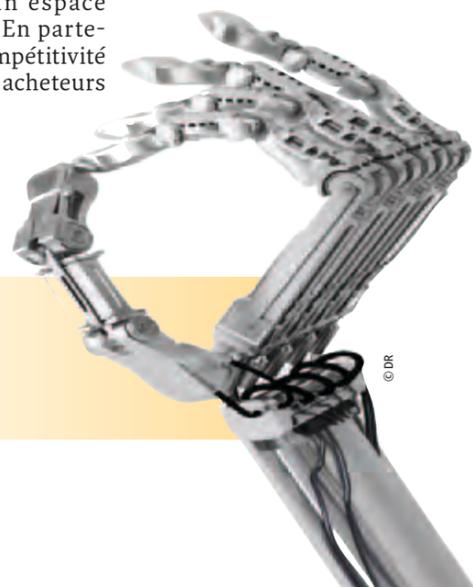
Avec 8 % de la population, l'Oural représente 15 à 20 % du PIB du pays, avec une forte présence de la métallurgie, de la machine-outil, du ferroviaire, mais aussi de la haute technologie (optronique). Ses industries sont en phase de modernisation de leurs outils de production, d'où une forte demande de savoir-faire étranger.

### DES BESOINS EN BIENS D'ÉQUIPEMENT

À l'occasion d'Innoprom, Ubifrance organise des rencontres entre industriels français et russes, des visites d'usines et propose un espace affaires sur son stand. En partenariat avec le pôle de compétitivité ViaMéca, une rencontre acheteurs

est prévue dans le domaine de la robotique, des technologies propres et de l'efficacité énergétique. Au-delà de l'Oural, « la Russie constitue une bonne terre de conquête pour les mécaniciens, estime Christophe Lormelle. Historiquement, elle produit peu d'équipements à valeur ajoutée, mais dispose d'un fort potentiel en ressources naturelles et des liquidités. La croissance atteint 4 %. Ce pays a d'importants besoins en équipements industriels. »

C'est pourquoi, outre Innoprom, Metalloobrotka, qui se tient chaque année en mai dans la capitale russe, constitue un rendez-vous incontournable pour les mécaniciens. « Toutes les régions montent à Moscou pour ce salon du travail des métaux », remarque Christophe Lormelle. À cette occasion, Ubifrance a sélectionné les entreprises russes susceptibles d'intéresser leurs homologues français. Enfin, Ubifrance s'attache à proposer des actions ciblées sur des secteurs économiques en plein boom : une mission aéronautique début juin



Le visuel du salon Innoprom met l'accent sur l'innovation.

### Maac Hydraulic se lève à l'Est

Basée à Paimpol, Maac Hydraulic est spécialisée dans le domaine de la conception et de la fabrication de vérins hydrauliques spéciaux. Elle intervient sur un marché de niche avec des applications industrielles dans la sidérurgie, la cimenterie, les équipements portuaires, l'énergie et les machines spéciales.

Jusqu'en 2008, l'entreprise réalisait environ 10 % de son chiffre à l'export sans prospecter. À partir de 2009, sous la pression de la crise économique mondiale, elle décide d'élargir son champ d'actions en s'appuyant sur des réseaux existants (Bretagne International, FIM...) et un premier contrat d'assurance prospection avec Coface.

Constatant que l'industrie russe ne dispose pas de constructeur de gros vérins hydrauliques, elle focalise une bonne part de ses moyens sur ce pays. Elle décroche une commande en 2009 portant sur la réfection complète d'un tunnelier pour le métro : une belle référence. Depuis, Maac Hydraulic s'est positionnée sur d'importants marchés d'État, qui n'ont pas encore débouché.

En 2010 et en 2011, elle continue de prospecter et crée l'équivalent d'un GIE à Ekaterinbourg dans l'Oural. La prospection s'appuie désormais sur une société russe.

En 2012, Maac Hydraulic est devenue fournisseur de trois entités industrielles russes sur des marchés récurrents. La Russie représente 35 à 40 % de son chiffre d'affaires, l'exportation globale 50 à 60 %.

pour la DGCIS et les trois pôles de compétitivité aéronautiques, des actions ciblées sur le salon Atomexpo en juin à Moscou, une approche individuelle sur le ferroviaire, des visites de sites et des rencontres avec des acheteurs en octobre dans le secteur automobile, un colloque sur l'industrie navale en novembre à Saint-Petersbourg, en collaboration avec le ministère de l'Industrie.

### EXPOSITION NUCLÉAIRE

## NIC 2012 : une forte présence française à Pékin

Les mécaniciens étaient bien représentés sur le Pavillon français organisé par le G.I.I.N. à l'occasion de la grande exposition chinoise annuelle du nucléaire. Les entreprises profitent du rôle clé que joue la France dans le programme nucléaire chinois.

Chaque année le Groupe Intersyndical de l'Industrie Nucléaire (G.I.I.N.) organise le Pavillon français de la grande exposition chinoise annuelle du nucléaire. En 2012, il s'agissait de l'exposition NIC 2012, qui s'est tenue du 3 au 6 avril au Centre national des congrès de Pékin. En parallèle, la SFEN a tenu une conférence sur la sûreté nucléaire au même endroit, avec la participation d'une partie des entreprises françaises exposantes. Situé à l'entrée du hall international, le Pavillon français s'étendait sur une surface de 515 m<sup>2</sup> et jouxtait les stands d'EDF, du CEA et d'Areva, l'ensemble formant un groupe incontournable dans l'exposition.

### LA CHINE, PREMIER MARCHÉ MONDIAL DU NUCLÉAIRE

Les entreprises mécaniciennes et notamment les robinetiers étaient bien représentées dans ce pavillon. Et pour cause, dans le domaine nucléaire, la Chine est de loin le premier marché mondial. À partir d'une puissance installée de 12 GWe (gigawatt électrique) en 2011, le plan quinquennal prévoit en effet des investissements massifs dans ce secteur pour atteindre 100 GWe en 2020, alors que, les centrales nucléaires françaises représentent une puissance installée de 63 GWe.

Dans ce programme nucléaire chinois, la France a tenu un rôle clé dont le premier acte officiel a été la signature en 1982 d'un accord de

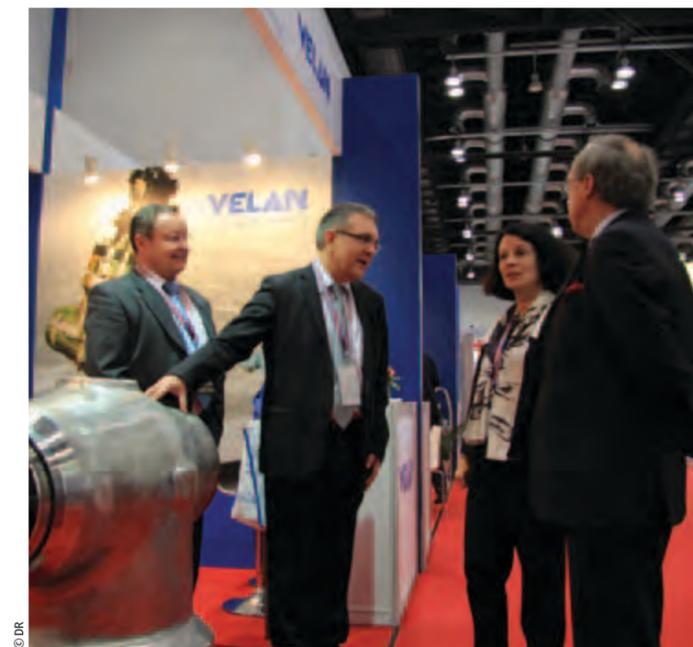
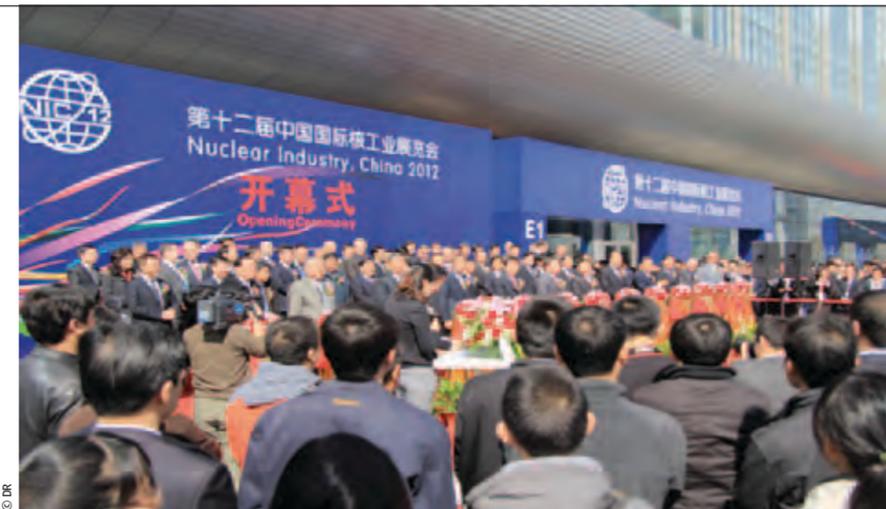
coopération qui a abouti à la création et à la mise en service de la centrale de Daya Bay, puis de celle de Ling Ao au Sud de la Chine (deux tranches chacune). La France a transféré à la Chine la technologie de l'îlot nucléaire, ce qui a notamment conduit à la réalisation des deux tranches de la centrale de Qinshan II dans la région proche de Shanghai, mises en service respectivement en avril 2002 et mai 2004.

Concernant la troisième génération de réacteurs nucléaires, la France est également présente en Chine avec deux EPR en cours de construction à Taishan au Sud de la Chine également.

Ce rôle privilégié de notre pays constitue un atout pour les nombreuses entreprises françaises présentes sur le marché chinois. Certaines d'entre elles équipent la totalité des tranches chinoises quelle que soit leur technologie, ce qui représente une réelle prouesse commerciale.

### DE NOMBREUSES PERSONNALITÉS

De nombreuses personnalités chinoises, dont le président du Sénat, se sont rendues sur l'exposition. Sylvie-Agnès Bermann, Ambassadeur de France à Pékin, accompagnée du Conseiller nucléaire de l'Ambassade, est venue visiter tous les stands du Pavillon français à la satisfaction des exposants. À l'issue de cette visite, elle s'est déclarée impressionnée par les per-



Visite de Sylvie-Agnès Bermann, Ambassadeur de France sur le stand Velan.

À partir d'une puissance installée de 12 GWe en 2011, le plan quinquennal prévoit des investissements massifs dans le secteur du nucléaire pour atteindre 100 GWe en 2020.

formances des PME françaises sur le marché chinois. Les exposants du Pavillon français ont largement apprécié l'événement et certains ont demandé au G.I.I.N. pour l'année prochaine un stand plus étendu à la grande exposition nucléaire NPI 2013 à Pékin.



> Henri Chapotot (G.I.I.N.)  
01 47 17 62 79  
[henri.chapotot@giin.fr](mailto:henri.chapotot@giin.fr)

## La propriété industrielle, capital innovation de l'entreprise

Brevets, dessins et modèles, marques, la propriété industrielle permet de protéger ses inventions. Mais, il vaut mieux parfois privilégier le secret. L'important reste de définir une stratégie, en amont du développement.

**Une entreprise française sur deux s'estime victime de contrefaçon.** C'est dire l'importance du phénomène. Pour le contrer, la propriété industrielle, seconde branche de la propriété intellectuelle avec la propriété littéraire et artistique, « a pour objet la protection et la valorisation des inventions, des innovations et des créations », selon l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle). « Il s'agit d'une protection juridique accordée aux éléments immatériels », indique Yves Blouin, chef du service droit des affaires de la FIM.

### UN BREVET RENFORCE LA VALEUR DE L'ENTREPRISE

Une idée et un concept ne peuvent pas être protégés en tant que tels. Seule leur matérialisation peut faire l'objet d'un brevet s'il s'agit d'une innovation technique (produit ou procédé), de dessins et modèles pour un design, d'une marque pour tout signe permettant d'identifier les produits ou services proposés à des clients, par un droit d'auteur pour les logiciels. Le brevet permet d'obtenir un monopole de fabrication, de distribution et de vente dans les pays où il a été déposé pendant 20 ans au maximum, les dessins et modèles pendant 5 ans renouvelables, la marque pendant 10 ans renouvelables indéfiniment. Autre atout du brevet, il renforce la valeur de l'entreprise, puisqu'il constitue un actif immatériel, inscrit en haut de bilan et qui peut être valorisé et transmis.

### LE SECRET ESSENTIEL ET DIFFICILE À GARDER

En revanche, qui dit brevet dit publication : l'invention est donc mise sur la place publique. « Cela pose la question du secret, estime Yves Blouin. Un brevet peut être contourné. Lorsqu'on le dépose, il faut donc être très attentif

aux informations que l'on donne. » De même, il existe des accords de confidentialité notamment entre clients et fournisseurs. Par exemple, un fabricant de produits de traitements de surface peut fort bien faire signer un tel accord avec un applicateur pour éviter que ce dernier ne divulgue ses formules. Le secret permet de pallier l'absence de protection juridique et constitue souvent le seul moyen de préserver le savoir-faire technique de l'entreprise. Son importance capitale est redécouverte et la FIM mène plusieurs actions en ce sens, en accompagnant une proposition de loi, et un projet de la Commission européenne.

Pour Yves Blouin, « le secret des affaires va au-delà des aspects technologiques : il peut concerner les stratégies de rapprochement, d'implantation, la liste de ses clients... ». Un secret toujours difficile à garder qui suppose une forte implication des salariés et des règles précises.

### DÉFINIR UNE STRATÉGIE

Quelle que soit la position adoptée, « l'important, c'est d'intégrer la propriété industrielle très en amont du développement pour définir une stratégie ». Ai-je intérêt à déposer un brevet, sur quelle partie de mon invention, dans quel pays, à quel moment ? Combien cela va-t-il me coûter, quel sera son apport ? Si je ne dépose pas de brevet mes concurrents vont-ils occuper le terrain ? Autant de questions à se poser pour prendre la bonne décision.

Outre l'action de ses syndicats contre la contrefaçon (voir témoignages p.9), le service droit des affaires de la FIM conseille les entreprises adhérentes, par exemple en les aidant à rédiger des clauses de propriété industrielle ou de confidentialité dans les contrats entre fournisseurs et donneurs d'ordre.

La Fédération informe également ses



Campagne de sensibilisation à la contrefaçon de la World Bearing Association.

adhérents. Ainsi, le 20 septembre prochain, elle organise, avec l'Institut de Recherche en Propriété Intellectuelle, une conférence sur la propriété intellectuelle dans les relations de l'entreprise avec ses partenaires.

### Le coût de la contrefaçon

**Selon les estimations de l'OCDE, la contrefaçon représenterait 5 à 10 % du commerce mondial, pour une valeur de 250 milliards de dollars. Elle aurait pour conséquence directe la suppression de 200 000 emplois dans le monde, dont 100 000 en Europe et 30 000 en France. Dans l'Hexagone, une entreprise sur deux s'estime confrontée au problème de la contrefaçon. En 2010, les douanes françaises ont saisi pour 421 millions d'euros d'objets contrefaits. L'Asie reste la première zone de provenance (70 %), loin devant l'Europe (16 %) et le reste du monde (14 %). Le e-commerce reste le vecteur d'approvisionnement le plus important.**

## Quand les syndicats défendent les marques

Les syndicats adhérents de la FIM sont très vigilants sur la contrefaçon de marque. Témoignages d'Artema (Association des roulements, des transmissions, de l'étanchéité et de la mécatronique associée), de Profluid (Association française des pompes et agitateurs, des compresseurs et de la robinetterie) et de la FIM.

### « La lutte contre la contrefaçon est permanente, il ne faut jamais rien lâcher. »

LAURENCE CHÉRILLAT, DÉLÉGUÉE GÉNÉRALE D'ARTEMA



« La profession des roulements s'est beaucoup mobilisée contre la contrefaçon de marque sur les pièces de rechange dans l'automobile. Il faut dire que les enjeux vont bien au-delà de l'aspect commercial, puisqu'il existe des risques en termes de sécurité. Des cellules « contrefaçon » ont ainsi été créées dans les entreprises. Nous avons sensibilisé les réseaux de la distribution industrielle en France et en Europe, au travers de circulaires et d'affiches. Une coordination existe désormais au niveau mondial au travers de la WBA (World Bearing Association), qui a notamment ouvert un site Internet ([www.stopfakebearings.com](http://www.stopfakebearings.com)). Ce site sensibilise les internautes sur les conséquences, notamment

juridiques, pour ceux qui achètent et revendent des contrefaçons. Au sein de la WBA, un comité anti contrefaçon recense les cas et informe différentes instances, comme les douanes chinoises. En 2011, cette action a débouché sur des destructions de stocks de produits contrefaits. L'ensemble de ces actions se décline petit à petit. C'est ainsi que nous allons traduire en français la documentation sur le sujet cette année. La lutte contre la contrefaçon est permanente, il ne faut jamais rien lâcher. »

### CONTACTS

> Yves Blouin (FIM)  
01 47 17 60 37  
yblouin@fimeca.com

> Laurence Chérillat (Artema)  
01 47 17 63 94  
lcherillat@artema-france.org

> Laure Héléard (Profluid)  
01 47 17 62 98  
lhelard@profluid.org

### « La porte ouverte à une nouvelle jurisprudence. »

YVES BLOUIN, CHEF DU SERVICE DROIT DES AFFAIRES DE LA FIM, LAURE HÉLARD, DÉLÉGUÉE GÉNÉRALE DE PROFLUID



« Le Tribunal de Grande Instance de Paris a rendu en novembre 2011 une décision importante en matière de contrefaçon et de concurrence déloyale. Un fabricant d'équipements a obtenu, avec le soutien de la FIM, la condamnation d'une société fabricante étrangère qui utilisait abusivement sa marque pour mettre en avant la vente de pièces détachées adaptables, en particulier par le biais de son site internet. Nous espérons que cette décision mettra un coup de frein aux pratiques de ceux qui diffusent des pièces de rechange en abusant de la référence à la marque du fabricant de l'équipement, et ce faisant entretiennent la confusion sur l'origine des pièces et achètent sur les moteurs de recherche

internet, sans précautions, le mot-clé correspondant à cette marque. Les fabricants de biens d'équipement pompes, robinetterie, compresseurs, équipements de manutention, machines de process, et même tous les fabricants de machines peuvent se prévaloir de cette décision favorable qui pourrait ouvrir la porte à une nouvelle jurisprudence. La société a été condamnée à plusieurs titres : pour contrefaçon par l'atteinte aux marques, au titre de l'achat des mots-clés comme référencement sur internet ; pour concurrence déloyale, par « usurpation de la dénomination sociale » et pour avoir axé sa communication sur l'interchangeabilité des pièces avec celles du fabricant, pour contrefaçon de marque, au titre du préjudice financier. Cette décision est importante parce qu'il est relativement rare d'obtenir à la fois condamnation en contrefaçon et en concurrence déloyale. »



Les syndicats forment les douanes notamment à reconnaître les produits contrefaits. Ici un circulateur d'origine et sa contrefaçon.

## Pénibilité : les nouvelles règles

Avec la réforme des retraites, de nouvelles règles s'appliquent en matière de pénibilité. Les entreprises concernées doivent notamment dresser des plans d'actions sur un des thèmes de pénibilité listés par la loi.

**La loi du 9 novembre 2010** portant réforme des retraites instaure une pénalité financière à la charge des entreprises d'au moins 50 salariés si plus de la moitié d'entre eux sont exposés à des facteurs de pénibilité, lorsqu'elles ne sont pas couvertes par un accord d'entreprise ou de groupe ou par un plan d'actions de prévention de la pénibilité. Les entreprises de la métallurgie de 50 à 299 salariés sont exonérées de la pénalité jusqu'au 31 décembre prochain, par l'accord de branche du 4 décembre 2009. L'obligation est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier dernier pour les entreprises ou groupes ayant au moins 300 salariés. L'accord de branche aide les entreprises à caractériser les situations de pénibilité en présentant des seuils d'exposition par risque professionnel.

### UNE FICHE DE PRÉVENTION DE LA PÉNIBILITÉ

Les entreprises concernées doivent choisir, dans leur accord ou dans leur plan d'actions, un thème parmi les deux suivants : réduire les « polyexpositions », c'est-à-dire les expositions collectives, ou adapter certains postes de travail. Par ailleurs, elles doivent également traiter deux thèmes sur les quatre suivants : l'amélioration des conditions de travail, notamment sur le plan de l'organisation (horaires par exemple), le développement des compétences et des qualifications (formation, tutorat, etc.), l'aménagement des fins de carrières (par exemple le temps partiel ou le compte épargne-temps), le maintien en activité. Les inspecteurs du travail contrôlent l'existence de ces accords ou de ces plans lors de leur visite en entreprise. Dix risques professionnels visés sont énumérés (voir encadré). Indépendamment de cette obligation qui ne concerne que certaines entreprises, toutes doivent élaborer une fiche de prévention de la pénibilité qui rend compte des expositions à ces dix risques, postérieures au 1<sup>er</sup> janvier 2012.



© Aprodis - Car Lift Trucks

### Les risques visés

**Au titre des « contraintes physiques marquées », sont énumérés les risques liés à la manutention manuelle de charges, les postures pénibles, les vibrations mécaniques ; au titre de « l'environnement physique agressif », les agents chimiques dangereux, le milieu hyperbare, les températures extrêmes, le bruit ; au titre des « rythmes de travail », le travail de nuit, le travail en équipes successives alternantes, le travail répétitif.**

Les fabricants d'équipements de manutention contribuent à réduire la pénibilité au travail.

Cette fiche est tenue à disposition du salarié. Elle lui est remise à son départ de l'entreprise ou après un arrêt de plus de 30 jours pour accident ou maladie professionnelle (trois mois pour un autre motif).

### DES SOLUTIONS POUR PRÉVENIR LA PÉNIBILITÉ

Les industries mécaniques sont concernées à double-titre. Pouvant exposer leurs salariés à certains des dix risques professionnels relatifs à la pénibilité, elles doivent mettre en œuvre un accord ou un plan d'actions. Pour les aider, un fonds d'aide à la prévention de la pénibilité a été créé. Elles peuvent demander à leur CARSAT (Caisse d'Assurance Retraite et de la Santé au Travail) une aide financière pouvant atteindre 100 000 euros pour financer des prestations internes ou externes\*. Par ailleurs, les industries de l'équipement de la mécanique fournissent à l'ensemble des secteurs économiques des solutions pour prévenir la pénibilité : équipements de manutention, préhension, machines à vibration ou bruit réduit, matériel de captage de polluants, équipements de protection individuelle. Cette nouvelle réglementation met l'accent sur l'ergonomie de conception et il est très probable que les secteurs clients accentueront cet aspect dans leurs cahiers des charges industriels.

\*<http://www.ameli.fr/employeurs/prevention/prevention-de-la-penibilite/fonds-national-de-soutien-relatif-a-la-penibilite.php>



> Franck Gambelli (FIM)  
01 47 17 60 13  
fgambelli@fimeca.com

## Les logiciels de sécurité des machines au crible de l'INERIS

La sécurité des machines est souvent pilotée par des logiciels. L'INERIS propose une démarche de certification qui atteste de leur fiabilité. Une démarche volontaire pour garantir des organes essentiels des équipements industriels.

**Comment s'assurer** que les logiciels embarqués des systèmes de sécurité des machines sont bien opérationnels ? L'INERIS propose une certification volontaire qui atteste de la fiabilité des systèmes complexes sur lesquels reposent en partie certains procédés. « La demande des entreprises en la matière augmente fortement », estime Dominique Charpentier, directeur adjoint de la direction de la certification de l'INERIS.

### SIL INERIS, LE LOGO QUI ATTESTE DE LA SÉCURITÉ

Cette certification porte sur les logiciels implantés sur des équipements pour assurer des fonctions de sécurité : systèmes de contrôle commande pour les arrêts d'urgence d'une machine, capteurs pour vérifier l'ouverture d'un carter, automates de sécurité, barrières immatérielles pour empêcher un opérateur d'entrer dans l'aire de fonctionnement d'un robot... En 2010, Schneider Electric a ainsi entrepris cette démarche pour faire certifier l'arrêt contrôlé de trois gammes de variateurs de vitesse. L'INERIS a étudié le logiciel qui déclenche cet arrêt. Ces produits phares de l'entreprise destinés à l'industrie manufacturière sont désormais commercialisés avec les logo SIL INERIS/Safety devices, qui atteste de la sécurité.

La démarche de l'INERIS s'appuie sur la norme internationale IEC 61508 (International Electrotechnic Commission). Cette norme très volumineuse et complexe est devenue le référentiel mondial pour évaluer la sécurité fonctionnelle des systèmes instrumentés. Sa troisième partie concerne spécifiquement les logiciels.

### UNE SOUS-PARTIE DE LA DIRECTIVE MACHINES

La démarche de certification consiste à analyser le cycle de développement du logiciel. D'une part, il s'agit de

vérifier que ses spécifications sont conformes au cahier des charges fonctionnelles. En clair, le logiciel réalise-t-il le travail de sécurité demandé dans le temps imparti ? D'autre part, il faut vérifier que le codage est conforme aux règles de codage, pour s'assurer que le logiciel effectue bien ce qu'on lui demande. Pour ce deuxième aspect de la certification, l'INERIS a investi dans une plate-forme de la société LDRA, le premier fournisseur de tests de logiciels automatisés et d'outils d'analyse. Cet outil de contrôle qualité permet de vérifier que le logiciel est fiable et correctement codé. Enfin, il faut

s'assurer que des tests sont effectués dans toutes les conditions de fonctionnement (normal et dégradé). « Les normes EN 62061 et EN 13849 issues de l'IEC 61508 sont harmonisées avec la directive machines 2006/42/CE, remarque Dominique Charpentier. Il existe des passerelles entre ces trois normes. Si bien que les industriels qui font évaluer des composants de sécurité conformément à la directive machines peut aussi obtenir un certificat sur la sécurité fonctionnelle des logiciels embarqués qui servent à la sécurité. » D'une pierre, deux coups.

## STOCKINDUS.com

1<sup>er</sup> site d'annonces industrielles pour :

### VENDRE

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

### ACHETER

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 équipement / métrologie et contrôle / matières, visseries...

### RECHERCHER

Il vous est ensuite possible de déposer une requête si aucune annonce présente dans notre site ne correspond au produit industriel que vous recherchez.

**Rendez-vous sur**  
**www.stockindus.com**  
info@stockindus.com



**Des hommes et des femmes passionnés**  
Pour transmettre la passion de la mécanique, il faut immerger les jeunes dans les entreprises, au contact des professionnels. Aujourd'hui, l'alternance permet de pré-recruter des talents. Rendez-vous dès le 26 juin sur [www.bienplusqu'industrie.com](http://www.bienplusqu'industrie.com) !

## SUPii Mécavenir sonde les besoins des entreprises

Pour proposer la solution d'apprentissage la mieux adaptée, SUPii Mécavenir adresse un questionnaire aux entreprises, intitulé « Vos besoins nous intéressent ». L'apprentissage devient un excellent moyen de pré-recruter des jeunes.

« Êtes-vous prêt à recruter un apprenti, dans quelle spécialité, et pour lui confier quelle mission ? SUPii Mécavenir, l'institut supérieur d'enseignement industriel par l'apprentissage, interroge les entreprises mécaniciennes au travers d'un questionnaire encarté dans ce numéro de MécaSphère. En répondant au coupon réponse, les industriels peuvent indiquer le profil de l'apprenti qu'il recherche. « La vocation de SUPii Mécavenir, c'est de répondre aux besoins des industriels en formant des jeunes de qualité qui puissent être rapidement opérationnels, insiste Nelson Guerreiro, responsable du Pôle développement et communication. C'est pourquoi,

chaque année, nous interrogeons les entreprises pour rester au plus près de leurs attentes et pour nous adapter à leur univers. »

### LA PROXIMITÉ ET L'ÉCOUTE

Une fois retourné le coupon réponse « Vos besoins nous intéressent » encarté dans ce numéro, le centre de formation se met en relation avec l'entreprise. Un conseiller propose des candidatures à l'apprentissage adaptées à son attente. Il accompagne le jeune et l'entreprise dans les démarches administratives ainsi que le traitement des aides financières. Ce souci de la proximité et de l'écoute se manifeste tout au long de la formation

du jeune. Le conseiller répond à toutes les questions de l'entreprise et du maître d'apprentissage durant le parcours de formation. « L'apprentissage représente plus que jamais un outil de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences, estime Nelson Guerreiro. En effet, il constitue un excellent moyen de pré-recruter des jeunes tout en leur permettant de se former de manière très opérationnelle à un poste. »

L'offre de formation de SUPii Mécavenir s'étend des métiers de la conception à ceux de l'achat et vente de produits industriels à l'international en passant, par les bureaux d'études, l'industrialisation, l'électrotechnique, les systèmes de production, la mécatronique, la logistique et la maintenance. « Pour nous adapter aux évolutions de l'industrie, nous nous sommes associés avec deux nouveaux partenaires: le CNAM (Conservatoire National des Arts et Métiers) et l'ISTY (Institut des Sciences et Techniques des Yvelines) », souligne Nelson Guerreiro. Et ce, pour une formation d'ingénieur génie industriel avec deux options (électrotechnique et production automatisée). Toujours le souci de rester au plus proche du besoin des entreprises.

### Les formations

SUPii Mécavenir compte actuellement près de 600 apprentis.

- 3 spécialités de BTS industriels (Bac +2) : assistance technique d'ingénieur, conception de produits industriels, conception et réalisation en chaudronnerie industrielle.
- 3 spécialités de Licences professionnelles (Bac +3) : chargé d'affaires international, innovation et développement industriel, groupe motopropulseur et son environnement.
- 5 diplômes d'ingénieurs (Bac +5) : génie mécanique, génie industriel option électrotechnique ou production automatisée, génie industriel, option mécatronique et système de production, mécanique et production, fonderie et forge.
- 1 Master 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année (Bac +5). Fin 2011, 3 500 jeunes ont été formés par SUPii Mécavenir.



FORMATION PROFESSIONNELLE

## Préparer à l'emploi sur des métiers en tension

Une remise à niveau sur les compétences de base et un apprentissage des premiers gestes professionnels : la POE (Préparation opérationnelle à l'emploi) vise à augmenter les chances des demandeurs d'emploi de retrouver un poste, sur des métiers recherchés par les entreprises. Organisées par les branches, les POE collectives portent sur des métiers en tension et sont financées par les OPCA (Organisme paritaire collecteur agréé).

**Augmenter les chances** des demandeurs d'emploi de retrouver un travail. C'est à cet objectif que répond la POE (Préparation opérationnelle à l'emploi), un dispositif mis en place début 2011. Celle-ci « vise à donner un premier niveau d'employabilité, en permettant au demandeur d'emploi d'acquérir les compétences clés d'un métier et de le remettre à niveau sur les connaissances de base, explique Bruno Jaccard, directeur commercial et du développement de l'AFPA en Rhône-Alpes. Et ce, en fonction des besoins des entreprises de la région. » En effet, le dispositif est financé par les OPCA (Organisme paritaire collecteur agréé). Une première : jusqu'à présent, les OPCA ne finançaient jamais des opérations de formation pour les demandeurs d'emploi, mais uniquement des actions de professionnalisation des salariés. Parmi les OPCA les plus actives, Agefos-PME mais également l'UIMM/OPCAIM, l'OPCA de la branche métallurgique.

### 18 POE EN RHÔNE-ALPES

Les POE peuvent être individuelles, avec des entreprises clairement identifiées, ou collectives. Dans ce dernier cas, la branche professionnelle identifie un métier en tension pour lequel des postes ne sont pas pourvus, sans préciser les entreprises concernées. Elle met le dispositif en place et fait appel à des organismes de formation comme l'AFPA. « En Rhône-Alpes, nous nous occupons de 18 POE sur divers métiers, illustre Bruno Jaccard. Deux concernent l'industrie puisque l'une porte sur l'usinage et le soudage, l'autre sur la maintenance industrielle. » Le programme comprend un tronc commun de compétences générales : mieux communiquer oralement et par écrit dans son environnement professionnel, utiliser les mathématiques dans son métier, améliorer l'efficacité du travail en équipe, reprendre confiance en soi. À cela s'ajoute une formation sur les premiers gestes professionnels pour

### 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<sup>ère</sup> 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<sup>er</sup> organisme de formation pour les travailleurs handicapés. **Plus d'informations sur [www.afpa.fr](http://www.afpa.fr)**

55 000  
POE collectives  
10 000  
et 10 000  
individuelles  
prévues par les OPCA

10 000  
POE  
envisagées par  
l'UIMM et OPCAIM,  
l'OPCA de la branche  
métallurgique

10 000  
POE collectives  
5 000  
et 5 000  
individuelles  
prévues par Agefos-  
PME

Conçu et fabriqué en France

**Toujours une technologie d'avance**

**ROBOTIQUE • AUTOMATISMES • ASSEMBLAGES**

- Toute une gamme de prises d'informations pour axes pneumatiques et pinces
- Robustesse, rapidité, précision en linéaire, rotatifs et serrage
- Axes verticaux en mono ou double courses pré-réglées pour deux niveaux

2, rue Constantin-Pecqueur - 95150 Taverny  
Tél. +33 (0)1 39 81 02 37 - Fax +33 (0)1 39 81 46 74  
Email : [contacts@new-mat.fr](mailto:contacts@new-mat.fr) • [www.new-mat.fr](http://www.new-mat.fr)



●●● que le demandeur d'emploi comprenne le métier, soit capable de démarrer une machine, de l'arrêter, d'effectuer des gestes professionnels simples, mais aussi de respecter les consignes de sécurité. Au total, 350 heures de formation sont prévues, à l'issue desquelles le candidat peut chercher un emploi ou s'orienter vers une formation qualifiante. « Tous nos formateurs travaillent à temps plein, rappelle Bruno Jaccard, et disposent de cinq à dix ans d'expérience dans le métier qu'ils enseignent. »

#### UN MODULE D'INSERTION À L'EMPLOI

Un module d'insertion dans l'emploi d'une durée de 35 heures, ajustable selon les besoins, est prévu la dernière semaine de formation. Il permet au stagiaire de stabiliser son projet professionnel, de rédiger un CV et une lettre de motivation, de se préparer à contacter les entreprises, ou à répondre à une annonce et réussir son entretien d'embauche.

À l'issue de la formation, il bénéficie pendant six mois des services de l'espace ressources emplois du campus de l'AFPA, avec l'appui d'un animateur, et notamment de la bourse aux emplois. Comment sont recrutés les demandeurs d'emploi ? « Par Pôle Emploi ou la mission

#### « Tous nos formateurs

travaillent à temps plein et disposent de cinq à dix ans d'expérience dans le métier qu'ils enseignent. »

**> Bruno Jaccard,** directeur commercial et du développement de l'AFPA en Rhône-Alpes

locale, répond Bruno Jaccard. Mais c'est l'OPCA qui choisit les personnes intégrées dans l'opération et qui finance le coût pédagogique. » Pôle Emploi identifie les individus susceptibles d'être intéressés et les invite à une réunion par SMS, une approche efficace avec les jeunes. Des tests (raisonnement logique, maths, français...) permettent de vérifier les premières aptitudes, mais c'est surtout la motivation qui est recherchée. Une commission comprenant des représentants de Pôle Emploi, de l'OPCA et de l'AFPA sélectionnent les candidats.

#### S'INTÉGRER PLUS FACILEMENT DANS L'EMPLOI

Déployés dans toute la France, les premières POE ont commencé en décembre 2011. Trop tôt pour dresser un bilan, même si certains demandeurs d'emploi qui ont suivi le cursus ont retrouvé un emploi, une mission d'intérim ou suivent une formation qualifiante. « L'objectif, c'est de poursuivre, car ce dispositif permet aux stagiaires de s'intégrer plus facilement dans l'emploi, estime Bruno Jaccard. Nous souhaitons mettre en place d'autres plans notamment avec l'Adefim (Association de développement des formations des industries de la métallurgie). »

## Reconversion en alternance

Dix salariés de Ponticelli sont en reconversion pour devenir tuyauteur. Un parcours professionnel qui alterne période à l'AFPA et dans l'entreprise.

**Face à une évolution de ses marchés,** l'agence de Grenoble de Ponticelli, acteur majeur des services à l'industrie, notamment dans le pétrole, la pétrochimie et la production d'énergie, a fait appel à l'AFPA pour l'accompagner dans une démarche de changement de métier de certains de ses salariés. « Le contexte économique a changé avec la réduction du nombre de contrats de maintenance industrielle, explique Corinne Gonon, responsable des ressources humaines de l'agence Rhône-Alpes de Ponticelli. Ces contrats étaient assurés par des monteuses. Aujourd'hui



nous revenons à notre métier de base de chaudronnier et de tuyauteur. Comme nous devons faire face à de nombreux départs à la retraite, nous avons choisi de faire évoluer les monteuses vers le métier de tuyauteur. »

#### 420 HEURES PAR AN

Une vingtaine de salariés se sont portés volontaires pour cette reconversion. L'AFPA leur a fait passer des tests techniques pour en sélectionner dix qui suivent un parcours professionnel personnalisé en alternance. Suivant les capacités et les besoins de chacun, le nombre d'heures est différent, avec un maximum de 420 par an. Pour ne pas désorganiser la production,

le planning est arrêté à l'année, les stagiaires se succédant, chaque semaine, par deux sur le campus de l'AFPA.

« L'AFPA m'a proposé ce que j'envisageais, souligne Corinne Gonon. J'étais notamment très attachée au fait que la formation se fasse sur le campus et non sur le lieu de travail, car les stagiaires auraient été trop sollicités, sans pouvoir se concentrer pleinement sur leur formation. » Les dix anciens monteuses sont à la moitié d'un parcours au terme duquel ils accéderont au titre professionnel de tuyauteur. À la clé, outre une meilleure perspective professionnelle, leur position et leur salaire devraient être réévalués.

#### SOUDEUR

UNE FORMATION À LA LOUPE

## Un métier qui mène directement à l'emploi

L'AFPA forme au titre professionnel de soudeur. Très recherché par les entreprises, ce métier n'est plus enseigné en formation initiale. L'AFPA propose des cursus dans tous les grands bassins industriels.

« S'il est un métier pour lequel nos stagiaires n'ont aucun mal à trouver un emploi, c'est bien celui de soudeur. » Manager de formation du Campus AFPA de Magnanville (Yvelines), Nathalie Gaury n'a aucun mal à se montrer aussi affirmative : le soudeur compte parmi les métiers en tension identifiés par les pouvoirs publics et les branches professionnelles. Pourtant, le soudage n'est plus enseigné en formation initiale. Les modules de l'AFPA délivrent donc un titre professionnel de niveau V qui intègre tous les procédés de soudage : MAG semi-automatique,

en TIG (Tungsten inert gas) ou avec électrode enrobée (rutile, basique). Elle intègre le soudage à plat et en toutes positions. À cela s'ajoutent d'autres compétences indispensables pour exercer ce métier : exploiter les documents techniques, contrôler visuellement la qualité de la préparation et du joint soudé, prendre en compte les enjeux économiques et ceux de la qualité, de la sécurité et de l'environnement dans l'exercice de son emploi... La formation peut se prolonger par celle d'AFEM (Agent de fabrication d'ensemble mécanique, voir MécaSphère n°21).

« Plusieurs cursus existent, indique Nathalie Gaury : soit en continu sur sept mois pour les demandeurs d'emploi, les salariés en reclassement professionnel ou en congé individuel de formation, soit en contrat de professionnalisation sur un an. Il est important de rappeler que le contrat peut démarrer à n'importe quel moment de l'année. »

#### DES CAMPUS ÉQUIPÉS D'INSTALLATIONS DE SOUDAGE

L'AFPA propose également des stages de perfectionnement pour attester de ●●●



●●● la compétence du soudeur, sachant qu'il existe de très nombreuses qualifications différentes en fonction du support (acier, inox...), de l'épaisseur, du diamètre et de la position. Tous les stagiaires sont encadrés par des formateurs qui ont une expérience professionnelle. Les campus AFPA sont équipés de cabines et des équipements nécessaires pour que la formation reste très pratique pour ce métier qui repose beaucoup sur les gestes. Seul campus d'Île-de-France à former au

« S'il est un métier pour lequel nos stagiaires n'ont aucun mal à trouver un emploi, c'est bien celui de soudeur. »  
**> Nathalie Gaury,** manager de formation du Campus AFPA de Magnanville.

soudage, Magnanville accueille chaque année 70 stagiaires et compte 28 cabines de soudure. « Nous sommes situés dans la vallée de la Seine au cœur de la 2<sup>ème</sup> région mondiale de construction automobile », remarque Nathalie Gaury. Dans chaque région, un campus AFPA au minimum enseigne la soudure, en fonction des besoins des bassins industriels : les chantiers navals à Saint-Nazaire, l'aéronautique à Toulouse, la pétrochimie dans la vallée du Rhône...

TÉMOIGNAGES

« L'intérêt de l'AFPA, c'est qu'elle habilite les jeunes au terme de leur formation. »

**SIMON DELEFOSSE,** INGÉNIEUR TRAVAUX À L'AGENCE PONTICELLI DE PORCHEVILLE (YVELINES)

« Nous avons accueilli pendant trois semaines un stagiaire de l'AFPA en soudage. J'ai été frappé par la proximité du centre de formation. Un formateur et une personne chargée de l'insertion nous ont rendu visite, pour nous poser des questions et voir dans quel environnement nous travaillons. Je pense que nous allons être amenés à travailler ensemble. En effet, l'agence de Porcheville n'existe que

depuis trois ans. Nous avons beaucoup de mal à recruter des soudeurs. En dehors de l'AFPA, il n'existe plus beaucoup de formation à ce métier. L'intérêt de l'AFPA, c'est qu'elle habilite les jeunes au terme de leur formation. Chez Ponticelli, nous ne recrutons que des soudeurs qualifiés. J'ajoute que le groupe a une longue tradition de l'apprentissage. »

« C'est une formation très complète qui m'a permis de voir tous les aspects du métier. »

**ALEXANDRE BERNARD,** MONTEUR-SOUEUR

« J'étais technicien de maintenance et j'ai voulu changer de métier. Voilà quatre ans, j'ai suivi la formation de soudage au centre AFPA de Magnanville. C'est une formation très complète qui m'a permis de voir tous les aspects du métier. J'ai obtenu un diplôme de monteur-soudeur. À l'époque, on n'apprenait que le procédé MAG semi automatique. Je suis donc

retourné à l'AFPA pour un stage de perfectionnement au soudage TIG. Depuis, je n'ai aucune difficulté à trouver du travail. Comme j'aime partir sur les chantiers partout en France, je travaille pour une société d'intérim. »

DOSSIER



Favoriser la logique de filières, pour que l'ensemble du tissu industriel profite du développement à l'international des grands groupes. L'idée fait son chemin, car chacun pourrait y trouver son compte.

« L'avenir de l'industrie française passe par sa réussite à l'international. Il est urgent de faire croître nos exportations si nous voulons dynamiser l'industrie et conserver sur le territoire national les emplois et les savoir-faire d'aujourd'hui, tout en préparant l'émergence de ceux de demain. »

Des situations contrastées suivant les filières

L'une des solutions pour atteindre cet objectif du Manifeste « Pourquoi concevoir et produire en France dans une économie globalisée » de la FIM (voir article p.4) consiste à dynamiser la relation entre les donneurs d'ordre et leurs sous-traitants pour que les premiers entraînent les seconds à l'international. Comme le souligne Laurent Bataille, l'un des présidents de la commission internationale de la FIM et pdg de Poclairn Hydraulics,

« pour une PME, il est toujours compliqué de se rendre seule sur des marchés étrangers surtout s'ils sont lointains comme l'Asie ou l'Amérique Latine. L'accompagnement des donneurs d'ordre s'avère donc utile. Par exemple, Michelin nous a invités à ses challenges Bibendum de Shanghai, Berlin et Rio de Janeiro, ce qui nous a donné une visibilité très forte à l'international. »

Les Allemands l'ont fort bien compris. Pour Karen Altland, correspondante de la FIM en Allemagne, « le dynamisme des PME allemandes à l'international relève d'une culture et d'une tradition, et l'esprit collectif est très développé. Les entreprises se groupent plus facilement pour créer des réseaux, car elles comprennent que chacune y gagne. C'est ainsi qu'elles se rendent ensemble sur les salons étrangers autour de pavillons nationaux, régionaux ou syndicaux ». De fait, l'Allemagne compte 240 000 entreprises exportatrices contre seulement 90 000 en France.



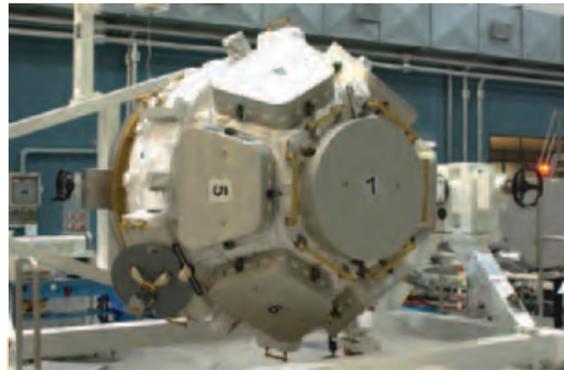
En France, la situation s'avère très contrastée suivant les filières. « Dans l'aéronautique et l'énergie, les donneurs d'ordre affichent clairement leur volonté de pérenniser leurs sous-traitants pour qu'ils soient capables de les accompagner à l'export, relève Jérôme Frantz, président de la FIM. On ne peut pas en dire autant de certaines filières et notamment celle de l'automobile. Pourtant, la Plateforme de la Filière Automobile insistait sur la nécessité de renforcer les acteurs français qui détenaient des compétences indispensables pour les emmener sur les marchés

L'aéronautique, une filière qui pérennise ses sous-traitants. Ici, production du train principal de l'A340-600.

émergents. Malheureusement, pour le moment on en est resté le plus souvent au stade du constat. »

**Une prise de conscience réelle**  
Pour autant, les choses évoluent, du moins la prise de conscience semble réelle. Une prise de conscience au niveau politique d'abord. Ainsi dans la lignée de Pacte PME en 2009 (voir article p. 22), le 5 mai 2011, Pierre Lellouche, à l'époque secrétaire d'État chargé du Commerce extérieur, signait le Pacte Export avec des grandes entreprises. Ce pacte définit un certain nombre de bonnes pratiques : intégrer les PME françaises dans les stratégies de développement international ; encourager des cadres à l'international à s'investir dans le portage de PME et dans le réseau des conseillers du commerce extérieur (CCEF) ; informer les fournisseurs français sur les opportunités à l'exportation. En outre, pour chaque demande de soutien financier à l'export auprès de l'État d'un montant supérieur à 300 millions d'euros, les groupes signataires s'engagent à

présenter un plan de portage précisant, entre autres, les PME et ETI françaises pressenties pour les accompagner à l'export. Fin 2011, treize grands groupes avaient souscrit au Pacte Export : Airbus, Alstom, Altran, Areva, EDF, Eurocopter, GDF-Suez, MBDA, Safran, Schneider, Siemens France, Thales et Total.  
Une prise de conscience au niveau des industriels ensuite. « La FIM travaille beaucoup sur l'organisation en filière marché, insiste Jean-Luc Joyeau, premier vice-président de la FIM et qui préside également la commission internationale de la Fédération. Cela prendra du temps car cela suppose un changement de raisonnement qui désormais se fonde sur le couple produit/marché. Le dialogue avec les donneurs d'ordre se noue et je suis très confiant. »  
Qu'est-ce qui peut motiver les donneurs d'ordre à entraîner leurs sous-traitants à l'international ? D'abord, « la responsabilité sociétale nous conduit à favoriser le maintien de l'emploi en France, ce qui passe par le développement des PME à l'international », explique



Usine de Thales, l'un des signataires du Pacte Export.

Guy-Loup Motte, responsable des opérations internationales chez Total Développement Régional. Ce n'est pas un hasard si le développement industriel de la France a occupé une place de choix dans les débats des dernières campagnes électorales.

### Ne pas risquer d'appauvrir ses partenaires

À cela s'ajoute un argument purement économique. « Entraîner leurs sous-



© Airbus S.A.S. 2012 - Photo by e/m company / P. Pigeyre

## « Pour qu'une filière fonctionne, il faut que les donneurs d'ordre y laissent de la valeur ajoutée aux sous-traitants. Les appauvrir, c'est s'appauvrir soi-même »

JÉRÔME FRANTZ, PRÉSIDENT DE LA FIM

traitants à l'international permet aux grands donneurs d'ordre de renforcer leur écosystème de PME partenaires, souligne Grégory Tricoire, responsable international Pacte PME. Une entreprise qui se développe à l'international devient plus solide et donc plus fiable, y compris sur le marché français. En outre, les grands groupes peuvent également en tirer parti en termes d'image, notamment auprès du grand public. »  
Et Jérôme Frantz de conclure : « Pour qu'une filière fonctionne, il faut que les donneurs d'ordre y laissent de la valeur ajoutée aux sous-traitants. Les appauvrir, c'est s'appauvrir soi-même ».

Renforcer son écosystème de PME en les entraînant à l'international. Ici Airbus.

Alstom a mené de nombreuses actions en Russie pour entraîner des PME à l'international.



© Alstom

# Quand PME et donneurs d'ordre voyagent ensemble

Entraîner leurs sous-traitants par solidarité et pour renforcer leur compétitivité. Telles sont les deux motivations principales des donneurs d'ordre pour accompagner les PME à l'exportation. Encore faut-il que des relations solides se nouent en France.

Stratiforme Industries (220 salariés) est un équipementier spécialisé dans la fabrication de grandes pièces fonctionnelles et structurelles essentiellement destinées à l'industrie ferroviaire qui représente 90 % de son activité. En 1980, elle prend le virage des matériaux composites, avant de se hisser, dans les années 2000, au statut de fournisseur de premier rang des grands constructeurs. Parmi ses succès, la cabine de « Italo », le train à grande vitesse de NTV, le nouvel opérateur privé italien. L'entreprise s'est installée à l'étranger en Pologne, en Inde et au Maroc, pour réaliser des infrastructures pour le chantier du train à grande vitesse réalisé avec Alstom.  
Stratiforme Industries fait désormais partie du programme LP 150 (Leading Partners) du groupe français. Elle s'engage à satisfaire les exigences de qualité, de coût et de délai du constructeur. En contrepartie, ce dernier l'accompagne dans ses démarches de progrès de la PME et lui donne accès à un volume d'affaires potentiel plus important. « Ce programme nous permet de partager une vision stratégique des marchés notamment à l'international, explique Guy Leblon, pdg

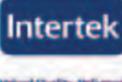
de Stratiforme Industries. Une PME comme la nôtre ne peut pas se permettre d'échouer dans une implantation internationale ou d'en mener deux de front. »

### Rendre notre filière ferroviaire plus compétitive

Alstom compte parmi les groupes qui mènent une politique active d'accompagnement des PME à l'exportation. « Nous poursuivons deux objectifs, souligne Steven Curet, directeur des affaires publiques d'Alstom : d'une part, contribuer par solidarité au développement des PME à l'exportation, en leur faisant profiter de nos moyens ; d'autre part, renforcer nos fournisseurs français notamment dans le domaine du transport, les faire grandir pour rendre notre filière ferroviaire plus compétitive. » Dans le cadre du programme Pacte PME (voir p. 22), Alstom privilégie d'ailleurs les PME qui ont un lien direct avec son activité. Exemple appliqué au marché russe. Alstom vient de prendre une participation de 25 % chez Transmashholding, le producteur russe le plus important de matériels roulants. Il a créé deux joint ventures pour produire les nouveaux modèles de locomotives adaptés aux conditions climatiques extrêmes. « Notre stratégie est double, indique Philippe Pegorier, président d'Alstom Russie : nous souhaitons localiser en Russie une partie de nos fournisseurs, à l'image de ce que font les constructeurs automobiles, tout en conservant une autre part chez nos sous-traitants français. Nous avons en effet besoin d'un niveau de qualité que l'on ne trouve pas encore en Russie. Nous pouvons leur donner une certaine lisibilité sur les commandes à venir. » Philippe Pegorier n'a pas ménagé ses



### RUSSIE : la certification produit – une étape essentielle



**Pourquoi obtenir ces certificats ?**

Ces différents documents sont nécessaires à différentes étapes comme le dédouanement, la mise en route des équipements, la commercialisation ou la publicité et la promotion. Il faut vérifier impérativement avant toute exportation à quelles certifications peut être soumis un équipement, afin d'éviter tout retard pénalisant ou coût qui pourrait pénaliser votre opération.

**Quelle est la meilleure stratégie ?**

Dans le cas d'un appel d'offre en Russie et compte tenu du cahier des charges, les entreprises ont tout intérêt à connaître en amont leurs coûts de certification, ainsi que la durée de la procédure qui est variable d'un produit à un autre. Le délai d'obtention de la certification dépend de la rapidité de constitution du dossier technique fourni par l'exportateur et de sa complexité.

**L'étiquetage en russe est-il obligatoire ?**

Selon la réglementation russe, tous les produits importés, distribués ou utilisés en Russie doivent avoir un étiquetage en langue russe.

**Les certificats sont-ils acceptés par d'autres pays de la CEI ?**

Pour la majorité des équipements, la certification actuelle n'est valable qu'en Russie. Néanmoins, cette situation est en train de changer suite à la formation du nouvel espace douanier, l'Union Douanière, formée par la Russie, le Kazakhstan et la Biélorussie. Cette Union Douanière, active depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2010, vise la création d'un espace économique de libre-échange avec le Code, les tarifs et territoire douanier communs, et prévoit l'introduction de la réglementation et certification commune à partir de février 2013 pour de nombreux équipements.

**Intertek**, société de contrôle et de certification, aide les exportateurs à se mettre en conformité avec les exigences réglementaires locales et met aux services des entreprises exportatrices sa connaissance approfondie des procédures, des produits et du marché.

Intertek, société de contrôle et de certification, aide les exportateurs à se mettre en conformité avec les exigences réglementaires locales et met aux services des entreprises exportatrices sa connaissance approfondie des procédures, des produits et du marché.

La fidélité du donneur d'ordre est d'autant plus forte lorsqu'il existe avec son sous-traitant des relations nouées sur le long terme.

efforts pour ouvrir le marché russe aux PME françaises : une réunion d'information sur l'industrie ferroviaire en Russie et au Kazakhstan chez Ubifrance, en février 2011, afin d'expliquer à 90 équipementiers la stratégie du groupe ; une mission pour une vingtaine d'entreprises à Moscou et à Novochevassk où Alstom est implanté ; une invitation pour 12 PME à se rendre à l'exposition ferroviaire « 15/20 » en septembre 2011 pour rencontrer les responsables d'Alstom ; une intervention à la table ronde industrie/transports/infrastructures dans le cadre des journées Russie au Sénat en décembre dernier ; et enfin, une rencontre avec des mécaniciens le 15 février dernier, dans le cadre de la Commission internationale de la FIM, pour leur présenter le contexte des affaires en Russie et la politique d'Alstom en matière de travail avec ses sous-traitants dans ce pays.

« La difficulté pour les PME réside dans le fait que notre système industriel est fondé sur la sous-traitance, alors que les Russes pratiquent l'intégration, reprend Philippe Pégorier. Résultat, nos entreprises se trouvent confrontées à des groupes de plusieurs centaines de milliers de salariés. Notre rôle, c'est de les mettre en contact avec les bonnes personnes. »



© Alstom

### Cibler les PME qui peuvent devenir des ETI

Le groupe Total adopte une stratégie voisine. « Le maintien de l'emploi en France compte parmi les axes majeurs de notre politique en matière de responsabilité sociétale », remarque Guy-Loup Motte, responsable des opérations internationales chez Total Développement Régional. Rattaché au secrétariat général, ce département apporte un soutien aux PME dans les régions françaises où Total est implanté. Un soutien qui prend trois formes : financier, avec des prêts accordés aux entreprises créatrices d'emplois, technologique



© BA Systèmes

Les ateliers Alstom (à gauche) BA Systèmes s'ouvre un nouveau marché dans le médical, en travaillant avec General Electric (à droite)

en mettant à disposition son réseau de compétences interne et ses centres de recherche, et international, avec un accompagnement des PME à l'exportation.

Outre les missions collectives en partenariat avec Ubifrance (voir article p. 22), Total héberge une trentaine de VIE dans ses filiales pour le compte de PME. Le groupe propose également de mettre en relation les entreprises avec ses filiales internationales afin de leur faire profiter de son expérience. Enfin, il vient de mettre en place un nouvel instrument : l'aide à la création de joint ventures entre des sociétés françaises et des entreprises étrangères locales. Pour tous ces appuis, « de plus en plus, nous cibons des PME en lien avec nos activités, souligne Guy-Loup Motte, et celles qui présentent un réel potentiel pour devenir des ETI (Entreprise de taille intermédiaire). »

La relation établie en France est donc essentielle pour monter dans le train de l'export des donneurs d'ordre. Pour Pascal Roche, correspondant de la FIM au Maroc, « la fidélité du donneur d'ordre est d'autant plus forte qu'il existe avec son sous-traitant des relations nouées sur le long terme en matière de recherche et développement. »

### Question d'état d'esprit

C'est ce type de relation qu'a établie BA Systèmes avec General Electric Healthcare. À l'origine, cette PME de 115 salariés basée à Mordelles en Ille-et-Vilaine est spécialisée dans les solutions logistiques par chariot automatisé sans conducteur. « Nous avons décidé de nous diversifier, alors que la croissance

globale de l'entreprise s'élevait à 15 % par an, témoigne Jean-Luc Thomé, le président de l'entreprise. Il s'agissait de valoriser notre savoir-faire en robotique mobile dans d'autres applications que la logistique et créer de l'activité industrielle exportable. »

BA Systèmes se fait ainsi remarquer par General Electric en implantant un robot polyarticulé sur un chariot automatique. Le groupe lui demande de lui construire un prototype qui associe imagerie médicale et chariot automatique. « Nous avons développé un démonstrateur ensemble et le marketing de General Electric a donné son feu vert », rappelle Jean-Luc Thomé. Labellisé en avril 2010 par trois pôles de compétitivité (Systematic, Image et Réseau, Médicen), le programme aboutit à la création d'un robot d'imagerie médicale pour bloc opératoire. BA Systèmes fabrique la partie robotique mobile que General Electric assemble avec le système d'imagerie dans son usine de Buc (Yvelines). Un produit destiné à être exporté à plus de 90 %.

« Nous leur avons apporté une technologie qu'ils ne maîtrisaient pas, ce qui leur a permis d'aller plus vite sur le marché, souligne Jean-Luc Thomé. Je me suis évidemment demandé si nous n'allions pas nous faire absorber, mais nous sommes co-détenteurs du brevet. Ce qui fonde la volonté du donneur d'ordre d'entraîner une société comme la nôtre à l'exportation, c'est son état d'esprit. Culturellement,



© BR

### POINTS DE VUE

« Nous avons acheté MMO, une société marocaine. »

PATRICK JOBARD, PRÉSIDENT DE PI INDUSTRY, MÉCANIQUE GÉNÉRALE ET DE PRÉCISION

« Deux équipementiers de Renault, GMD, spécialisée dans le découpage et l'emboutissage et Snop, leader européen de la fabrication de composants métalliques pour l'industrie automobile, nous ont demandé de les accompagner pour le projet d'usine du constructeur français et de nous implanter à Tanger.

Nous avons acheté MMO, une société marocaine implantée dans la zone franche de Tanger depuis six ans et qui compte vingt salariés. Nous y produisons des outillages de presse et nous réalisons de l'usinage sur plan. Un investissement d'un million d'euros, formation du personnel comprise. GMD et Snop nous ont aidés à nous implanter et à trouver de nouveaux contacts pour développer MMO. »

General Electric cherche à développer les affaires des sous-traitants du pays dans lequel il est installé. Ainsi, il exporte pour 800 millions d'euros de matériels médicaux fabriqués en France. »

Pour BA Systèmes, une nouvelle activité se crée qui donne lieu à la création de BA Healthcare. La PME travaille sur les évolutions de la machine afin de passer à la fabrication en série. Le médical va représenter 15 % de son chiffre d'affaires en 2012, dont 80 % à l'export.



© DR

« L'exportation représente 70 % de notre chiffre d'affaires. »

FRANÇOISE MONTSARRAT, DIRECTEUR EXPORT D'AHG (ATELIER DE HAUTE GARONNE), FABRICANT DE FIXATIONS POUR LE SECTEUR AÉRONAUTIQUE, 85 % DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES À L'EXPORT

« AHG est spécialisée dans les rivets pleins et la visserie structurale en acier et en titane pour l'aéronautique. L'ébauche et le traitement thermique de ces produits sont réalisés à Toulouse, la finition, qui réclame beaucoup de main-d'œuvre, est effectuée chez nos sous-traitants marocains. L'exportation représente 70 % de notre chiffre d'affaires. Ce choix de travailler à l'export relève d'une décision stratégique de l'entreprise et remonte aux années 60. Nous sommes portés par les grands donneurs d'ordre de l'aéronautique : Airbus, Boeing, Bombardier, Embraer... Pour les accompagner à l'export, nous sommes référencés chez eux et nous répondons à leur certification. Ces grands donneurs d'ordre sont attachés à notre savoir-faire et à la qualité de nos produits. »



© DR

### POINT DE VUE

« L'exportation peut représenter, suivant les années, jusqu'à 40 % de notre chiffre d'affaires. »

GUILLAUME SPRUYTTE, INGÉNIEUR COMMERCIAL EXPORT D'OPTIMEX, FABRICANT DE POMPES À ROTOR NOYÉ POUR LA CHIMIE, 25 SALARIÉS

« Optimex fabrique des pompes à rotor noyé, une technologie très spécifique garantissant fiabilité et sécurité. Nous travaillons dans les domaines pétrole et gaz, la chimie et le nucléaire. Étant devenu un acteur clé sur ces marchés, les grands donneurs d'ordre nous consultent pour répondre à leur besoin en pompes étanches pour les liquides dangereux. L'exportation peut représenter, suivant les années, jusqu'à 40 % de notre chiffre d'affaires. Nous répondons à beaucoup

d'appels d'offres à l'international. De grands groupes d'engineering s'installant au Brésil, en Russie ou ailleurs, devraient nous consulter, au même titre que n'importe quel fournisseur, sur leurs projets clés en main. Mais pour une petite société comme la nôtre, cela représente une charge de travail importante, avec beaucoup d'échanges, de travail d'études, car il faut suivre des procédures longues et exigeantes. Nous exportons ponctuellement vers de nombreuses destinations, mais malheureusement pas

assez par l'intermédiaire des donneurs d'ordre. Il faudrait que ces derniers pensent plus souvent à consulter les fabricants français et à les informer de leurs projets à l'export. »

## Favoriser l'accompagnement

Structurations des filières et rapprochements des PME et des donneurs d'ordre. Conventions de partenariat et portages de PME par les groupes. Tour d'horizon des moyens mis en œuvre par la FIM, Ubifrance et les pouvoirs publics pour favoriser l'accompagnement des PME à l'export.

La FIM souhaite structurer les filières autour de groupements de marché, dans l'automobile par exemple.



© PSA PEUGEOT CITROËN Direction de la Communication

La FIM a engagé un travail de fond pour définir et animer certaines filières autour de groupements de marché qui rassemblent les acteurs d'un secteur, notamment les donneurs d'ordre et leurs sous-traitants. C'est ainsi que sont nés les groupements de marché dans l'automobile, le ferroviaire, l'aéronautique, l'alimentaire, les énergies renouvelables, la chimie, le bâtiment. « Une fois la filière structurée,

nous choisissons des actions sur des pays cibles, explique Évelyne Cholet, directeur international de la FIM. Nous établissons des relations de confiance avec les donneurs d'ordre pour être au courant de leurs projets à l'international. » Cette politique passe par une concertation avec d'autres fédérations professionnelles. « La segmentation syndicale se fonde sur la technologie, alors que c'est le marché qui doit nous préoccuper », reprend Évelyne Cholet.

La FIM s'est ainsi rapprochée notamment de la FIF (Fédération des industries ferroviaires), de la FIEV (Fédération des industries des équipements pour véhicules), du GEP (Groupement des entreprises parapétrolières et paragazières) qui regroupe 160 opérateurs et fournisseurs de l'industrie du pétrole. Elle a participé à la création du Gific (Groupement interprofessionnel pour les fournisseurs des industries chimiques), pour organiser un groupement de marché sur la chimie.

### Des rencontres avec les donneurs d'ordre

La FIM dispose d'un réseau de correspondants dans le monde dont certains assurent une veille économique, notamment sur les projets des donneurs d'ordre, avec qui des rencontres sont organisées.

À titre d'exemple, le 24 juin 2011, Milko Papazoff, correspondant de la FIM pour les pays de l'Asean\*, a animé à la Fédération une journée-rencontre avec EADS, leader mondial de l'aéronautique, de l'espace, de la défense et des services associés. À cette occasion, Arnaud Mézière, vice-président globalisation industrielle Asie du Sud-Est et Pacifique du groupe, basé à Bangkok, a présenté les différentes activités et les projets d'EADS dans la région. Selon les projections d'Airbus, la région Asie-Pacifique devrait devenir le premier débouché de l'industrie aéronautique avec 33 % des livraisons d'avions neufs dans le monde entier, sur les vingt prochaines années.

Le 27 juin, la FIM proposait à ses adhérents de rencontrer Gérard de La Rosa, directeur général du bureau de Technip à Kuala Lumpur (Malaisie), leader mondial de l'ingénierie, de la construction et des services dans les domaines du pétrole, du gaz et de la pétrochimie. Il a présenté les différents projets suivis par son groupe dans la zone Asie-Pacifique.

Autre initiative pour mettre en relation les donneurs d'ordre avec leurs sous-traitants, la FIM co-organise avec Ubifrance l'opération « Vendre au groupe japonais Yanmar » qui se déroulera les 25 et 29 juin 2012 à la Maison de la Mécanique. Cinq milliards d'euros de chiffre d'affaires, 15 500 employés, ce géant japonais qui produit des moteurs, des engins agricoles, des machines de chantier et des équipements pour l'industrie, développe une nouvelle stratégie



© Technip

d'achats, avec la volonté affichée de porter la part des pièces et composants importés de l'étranger à 25 % (contre 11 % actuellement). Cette démarche concerne l'Europe et donc la France. « Nous avons sollicité les entreprises qui correspondaient au profil recherché par Yanmar, indique Évelyne Cholet. Le bureau d'Ubifrance à Osaka a transmis les dossiers aux dirigeants japonais qui ont confirmé – ou non – leur intérêt à rencontrer individuellement les fournisseurs français dans les locaux de la FIM fin juin. » Ubifrance devait également proposer une réunion préparatoire pour évoquer les spécificités du marché japonais.

### Les partenariats d'Ubifrance

Ubifrance travaille aussi à rapprocher donneurs d'ordre et sous-traitants français pour aider ces derniers à partir à l'international. Ainsi, Ubifrance a signé avec Total Développement Régional une convention portant sur des missions collectives à l'étranger. Le groupe sponsorise et accompagne une quinzaine de missions par an dans une vingtaine de pays, émergents pour la plupart : Nigeria, Angola, Indonésie, Chine, Malaisie, Brésil... « Nous leur présentons le pays, les aspects juridiques et fiscaux, ainsi que nos projets sur place, explique Guy-Loup Motte, responsable des opérations internationales chez Total Développement Régional. Nous les mettons également en relation avec les donneurs d'ordre locaux. Et nous essayons d'identifier des entreprises locales intéressées à travailler avec des PME françaises qui ont souvent besoin d'un partenaire dans le pays ». Total cible en priorité des entreprises proches de ses activités. Les deux tiers des missions sont

liés à des projets dans le domaine de l'énergie.

### Développer le portage des PME à l'export

En 2009, les pouvoirs publics lancent Pacte PME international. Son objectif : développer le portage des PME à l'exportation par des grands groupes. Un portage sous trois formes : l'hébergement d'un salarié ou d'un VIE de la PME au sein de la filiale étrangère du groupe ; des entretiens entre le responsable de la filiale et le chef d'entreprise de la PME, pour partager les expériences sur les réseaux d'affaires, les contacts locaux et commerciaux ; le portage stratégique qui consiste en un partenariat entre un sous-traitant et un groupe pour poursuivre la collaboration à l'international.

« 24 groupes se sont engagés et 350 portages ont été réalisés, dont 66 % stratégiques, indique Grégory Tricoire, responsable international Pacte PME. Trois secteurs d'activité apparaissent comme plus actifs que les autres : les technologies de l'information et de la communication, l'énergie et l'environnement, ainsi que l'industrie mécanique qui représente 15 % des portages. » Pacte PME International est aujourd'hui intégré dans Pacte PME, une association qui vise à renforcer les relations entre les groupes et les PME, pour développer les ETI (Entreprises de taille intermédiaire) de demain.

« À travers ce rapprochement, précise Grégory Tricoire, nous cherchons à déployer le portage auprès des fournisseurs et partenaires des grands comptes membres de l'association, et à fédérer les efforts de ces derniers auprès des PME innovantes, pour dynamiser leur déploiement à l'international. » Parmi ces groupes, Alstom a développé le portage conseil, en informant les PME sur des opportunités d'affaires et en les mettant en relation avec des clients et des décideurs. Elle héberge également des VIE de la FIM. L'un à Rugby en Grande-Bretagne qui travaille pour trois entreprises mécaniciennes (Mure et Peyrot, Régulateurs Georgin et Lathuille Hudry). Alstom accueillera prochainement un autre VIE de la FIM au Brésil à Rio de Janeiro en juin 2012. Au total, le groupe a assuré 17 portages de PME.

\*L'Asean regroupe dix pays d'Asie : Philippines, Indonésie, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Brunei, Vietnam, Laos, Birmanie et Cambodge.

Technip a présenté ses activités oil and gaz en Asie à la Maison de la Mécanique.

### CONTACTS

> **Évelyne Cholet (FIM)**  
01 47 17 63 45  
e.cholet@firmeca.com

> **Jean-François Goumy (Ubifrance)**  
01 40 73 39 07  
jean-francois.goumy@ubifrance.fr

> **Christophe Lormelle (Ubifrance)**  
+7 495 937 24 56  
christophe.lormelle@ubifrance.fr

# Technologie



### Inventer le futur

La mécanique ne manque pas d'inventivité : un formidable levier d'innovation pour tous les secteurs de l'industrie. Elle participe aux grands chantiers : Airbus, le TGV nouvelle génération, le Stade du Grand Lille, ITER... Rendez-vous dès le 26 juin sur [www.bienplusqu'industrie.com](http://www.bienplusqu'industrie.com) !

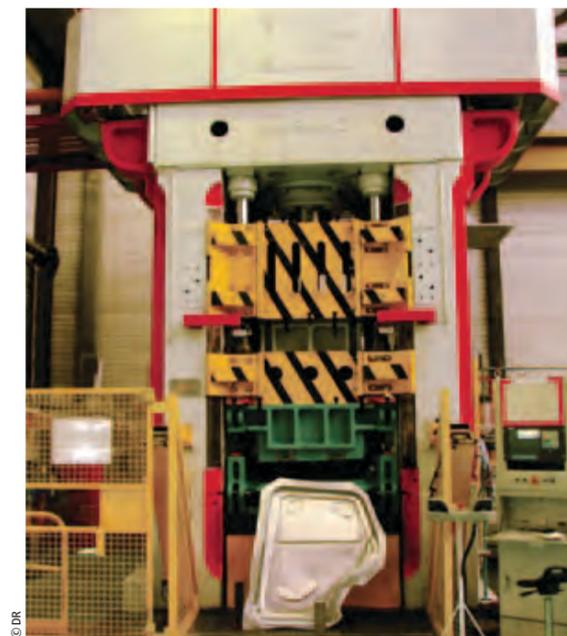
### MÉCAFUTURE

## L'aluminium progresse dans la carrosserie automobile

Labellisé par ViaMéca, le projet Tôle Auto a débouché sur la création de produits laminés en alliages d'aluminium pouvant être travaillés pour donner des formes complexes et présentant un bon aspect après peinture. Idéal pour des pièces de carrosserie automobile plus légères.

La cure d'amaigrissement reste l'obsession numéro un des constructeurs automobile, réduction de la consommation d'énergie oblige. L'aluminium, qui remplace déjà l'acier plus lourd sur les capots de nombreux modèles de grande série, commence à faire son apparition pour des éléments plus compliqués de la structure de la caisse, tels que les portes latérales. Ces pièces sont en effet soumises à un cahier des charges très strict. Elles doivent résister aux chocs, tout en présentant une bonne qualité d'aspect après peinture et leur mise en forme est

complexe. Le producteur d'aluminium doit donc apporter une réponse en phase avec ces exigences. C'était tout l'enjeu du projet Tôle Auto, labellisé par ViaMéca, qui visait à développer une deuxième génération de tôles en alliages d'aluminium pour répondre aux applications de carrosserie. « Nous avons répondu à l'appel d'offres, car il correspondait à notre stratégie de développement », rappelle Dominique Daniel, expert de recherche chez Constellium. Ce groupe leader dans les solutions aluminium s'est associé avec Loire



© DR

L'outillage d'emboutissage qui a permis de valider à l'échelle industrielle les développements en laboratoire.

Études, un concepteur et fabricant d'outillage de presse d'emboutissage qui travaille pour des constructeurs allemands et français, l'École des Mines de Saint-Étienne et l'INSA de Lyon.

Constellium a travaillé sur l'optimisation des compositions d'alliage et leur processus de fabrication pour aboutir aux produits offrant un bon compromis entre toutes les propriétés exigées. Pour valider à l'échelle industrielle ses développements dans les laboratoires de son centre de recherches de Voreppe, l'entreprise s'est équipée d'outillages d'emboutissage conçus par Loire Études.

Le projet a débouché sur la mise au point d'un portefeuille de demi-produits répondant aux exigences des constructeurs automobile. « Nous prévoyons un doublement de la demande des constructeurs sur le marché européen à horizon 2015 », précise Dominique Daniel. De belles perspectives de développement.

**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  
Tel 04 75 04 71 65 - Fax 04 75 04 53 74 - mail : [descombes26@yahoo.fr](mailto:descombes26@yahoo.fr)  
site internet : [www.descombes-precimeca.com](http://www.descombes-precimeca.com)



## La mécanique : une industrie durable

L'industrie mécanique a intégré le défi du développement durable. Elle a su inventer des méthodes plus responsables et offrir des solutions respectueuses de l'environnement au reste de l'industrie. Rendez-vous dès le 26 juin sur [www.bienplusqu1industrie.com](http://www.bienplusqu1industrie.com) !

## Déchets : la responsabilité des producteurs s'élargit

La France se distingue du reste de l'Europe par le nombre des filières de collecte et de traitement des déchets. Une multiplication qui va bien au-delà des obligations de la responsabilité élargie des producteurs fixée par la directive européenne sur les déchets.

« Alors qu'en Europe, il existe une petite dizaine de filières de récupération et de gestion des déchets, notre pays en compte une vingtaine dont six volontaires ». Pour Violaine Daubresse, directeur de l'environnement de la FIM, cette « inflation de filières » se traduit par un élargissement du champ d'application de la REP (Responsabilité élargie des producteurs) et donc des obligations liées. À terme, une grande partie de la mécanique pourrait être concernée, ce qui entraînerait des surcoûts pour financer les filières.

### TROIS FILIÈRES IMPOSÉES

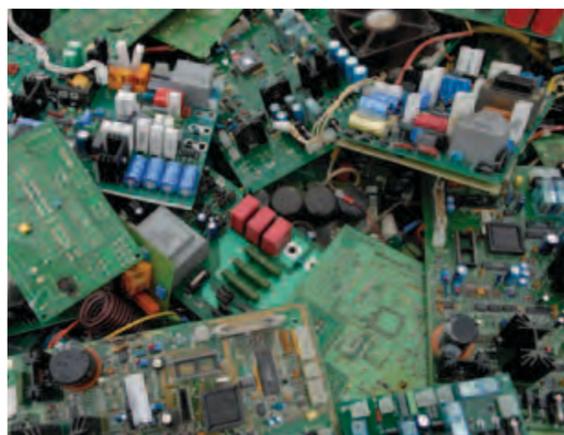
Qu'est-ce que la REP ? Cette notion a été introduite par la directive cadre sur les déchets. Elle se fonde sur le principe du pollueur/payeur inscrit, en France, à l'article 4 de la charte de l'environnement qui a valeur constitutionnelle : « Toute personne doit contribuer à la réparation des dommages qu'elle cause à l'environnement, dans les conditions définies par la loi. » Il s'agissait, d'une part, de décharger les collectivités territoriales de tout ou partie des coûts de gestion des déchets et transférer le financement du contribuable vers le consommateur ; et, d'autre part, d'internaliser dans le prix de vente du produit les coûts de gestion de sa fin de vie tout en incitant les fabricants à s'engager dans une démarche d'écoconception.

Selon la directive cadre de 2008 sur les déchets, les producteurs (fabricants, importateurs) et les distributeurs pour les produits de leurs propres marques doivent prendre en charge, notamment financièrement, la collecte sélective puis le recyclage ou le traitement des déchets issus de ces produits. Ils peuvent s'acquitter de leurs obligations en mettant en place un système individuel approuvé par l'État ou collectif,

dans le cadre d'un éco-organisme agréé. Dans ce dernier cas, ils adhèrent à une société souvent agréée par les pouvoirs publics, à laquelle ils versent une contribution financière. La réglementation européenne impose trois filières (voir encadré) : les piles et accumulateurs, les équipements électriques et électroniques, les véhicules hors d'usage. Quatre autres filières ont été créées pour les emballages ménagers, les lubrifiants et les médicaments. Fabricants, importateurs ou distributeurs doivent participer financièrement et/ou directement (prise en charge des flux de déchets) à la gestion de la filière concernée, en s'assurant de l'acheminement du déchet vers des installations de traitement appropriées.

### UNE LOGIQUE DE TAXE

La France se distingue par de nombreuses filières : les pneumatiques, les déchets diffus spécifiques,



Le taux de récupération des déchets électriques et électroniques est de 10 % chez les professionnels, 29 % chez les particuliers.

l'ameublement, les bouteilles de gaz... Pourtant, constate Violaine Daubresse, « en ce qui concerne les DEEE (Déchets d'équipements électriques et électroniques) professionnels, en l'absence d'éco-organisme agréé, certains producteurs représentés par leur syndicat professionnel ont mis en place des systèmes individuels de gestion. »

Par ailleurs, la multiplication des filières s'accompagne d'une multiplication des organismes de collecte et de traitement agréés, sous l'impulsion du ministère de l'Écologie, alors que certaines professions s'étaient organisées elles-mêmes. C'est le cas dans la mécanique, certains syndicats ont confié la collecte et le traitement des déchets de leurs adhérents à un prestataire. Un décret, en cours de publication, modifie les modalités de reprise et officialise la création d'organisme agréé professionnel. Ce qui remet en cause toute cette organisation. Avec un effet pervers relevé par Violaine Daubresse : « Avec les organismes agréés, on entre dans une logique de contribution différente jusqu'adosée sur le tonnage mis sur le marché. Le contrôle de la matière valorisable du déchet échappe à l'utilisateur alors qu'elle pourrait lui permettre la collecte et la valorisation à coût neutre voir positif. ». La FIM suit l'évolution de la responsabilité élargie du producteur qui s'étend à l'ensemble des produits.

### Le bilan 2010 de la REP

Avec 222 000 tonnes collectées en 2010, pour un gisement évalué à 232 700 tonnes, et 220 400 tonnes recyclées, la filière piles et accumulateurs affiche de bons résultats. Seule la collecte des batteries automobiles reste peu structurée. Concernant les équipements électriques et électroniques, le taux de collecte chez les professionnels atteint 10 %, contre 29 % pour les particuliers, et le taux

de recyclage s'établit respectivement à 47 % et 78 %. Troisième filière, la REP véhicules hors d'usage (VHU), les taux de « recyclage et de valorisation » et taux de « réutilisation et de valorisation » sont de 78,6 % et de 82,1 %, loin des objectifs de la directive européenne (85 % et 95 %). En cause, la prime à la casse qui a provoqué un afflux de véhicules chez les démolisseurs qui n'ont pas eu le temps de les traiter.

## OpenGreenMind pour imposer la mécanique au cœur des filières vertes

Avec le nouveau programme OpenGreenMind, le Cetim veut stimuler le déploiement d'une offre mécanique nationale sur les filières vertes. Les atouts de ce grand projet : mettre à profit les leviers technologiques et faire sauter les verrous économiques et organisationnels... Explications.



Après Ecotec de 2007 à 2010, doté de 7,5 millions d'euros, place à OpenGreenMind, un nouveau programme du Cetim qui a fait du développement durable un axe prioritaire de sa stratégie de recherche et développement. Sa vocation : stimuler le développement d'une nouvelle offre mécanique nationale sur les filières vertes par l'innovation technologique. Le projet a pour objectif d'organiser les acteurs industriels mécaniciens autour de nouvelles filières porteuses en levant les verrous technologiques et, si besoin, organisationnels (filières, modèles économiques...).

### VALORISATION DES DÉCHETS

Dans un premier temps, l'accent est mis sur le volet valorisation industrielle des déchets et des produits en fin de vie et tout particulièrement sur les solutions proposées par la mécanique. « Actuellement, nous recherchons des gisements de déchets ou de produits en fin de vie qui pourraient être mieux valorisés grâce à de nouvelles solutions technologiques, précise Pierre-Marie Gaillot, responsable du projet au

Cetim. Une fois ces gisements qualifiés et évalués par notre cellule d'intelligence technico-économique, nous accompagnons les PME mécaniciennes pour développer une offre adaptée et la conduire jusqu'au marché. » Il s'agit bien de défricher des marchés aujourd'hui inaccessibles du fait de verrous technologiques et ceci en s'appuyant sur un dispositif déjà existant au Cetim : le co-développement. Des développements économiques additionnels peuvent ensuite être envisagés à destination des « équipementiers mécaniciens ». Enfin, les filières doivent être structurées et sécurisées. Dans cette optique, le projet intègre une dimension communautaire avec la mise en place d'un réseau social sur internet en cours de développement. Au carrefour de l'économie, du social et des technologies, ce programme innove, répondant à la politique d'ouverture souhaitée par la FIM.



> Pierre-Marie Gaillot (Cetim)  
03 44 67 36 82  
[pierre-marie.gaillot@cetim.fr](mailto:pierre-marie.gaillot@cetim.fr)

### PRÊTS PARTICIPATIFS

## Anticiper sa diversification avec Croissance PMI

Secome, une PME installée à Benfeld dans le Bas-Rhin et spécialisée dans l'outillage de presse, a investi 250 000 euros, dont 145 000 par le biais de Croissance PMI. Initié par la CMGM en partenariat avec la chambre syndicale de l'UIMM Alsace et le Crédit Coopératif, ce prêt participatif va lui permettre de diversifier son activité vers les moules de compression pour les matériaux composites.

Trois acquisitions majeures : une électroérosion par enfonçage (Form20), un tour (Optimax) et un logiciel de conception assistée par ordinateur (Catia). Au 30 juin 2012, date de sa clôture d'exercice, Secome (Société d'études et de construction mécanique) aura investi 250 000 euros en un an, dont 100 000 euros par le biais de Croissance PMI, 45 000 euros de prêt complémentaire du Crédit Coopératif, le reste en autofinancement.

### UN MARCHÉ PROMETTEUR

« Croissance PMI nous a permis d'accélérer notre diversification vers le secteur des matériaux composites », explique Bernard Rinckwald, pdg de l'entreprise. Créée en 1972, cette PME de 20 salariés réalise 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires (en progression de 14 %), dont 26 % dans l'outillage de presse, son cœur de métier, 20 % dans les travaux de maintenance, 35 % dans la mécanique de précision, 8 % dans le prototypage et 11 % dans les moules de compression pour matériaux composites. « L'outillage de presse ayant tendance à décliner, nous engageons notre mutation vers le marché des matériaux composites », insiste Bernard Rinckwald. Un marché prometteur. Témoin, des clients fidèles sollicitent Secome pour étudier des moules de compression. Cette tendance se confirme de jour en jour, elle est porteuse d'innovations dans l'élaboration des moules, ce qui fait la



La machine d'électro-érosion par enfonçage acquise grâce à Croissance PMI.

performance de Secome. En mai 2012, l'entreprise a d'ailleurs lancé une campagne de prospection commerciale pour développer son activité de moules de compression. L'investissement s'accompagne de l'embauche de trois personnes : un projeteur en renfort de l'équipe en place, un ajusteur destiné aux moules avec détournement et un usinier. « L'un de nos atouts reste notre savoir-faire et notre performance professionnelle », souligne Bernard Rinckwald. Un savoir-faire que l'entreprise transmet en recrutant régulièrement des apprentis.

## La mécanique et ses métiers à l'honneur en mars



### La FIM signe une convention avec l'Onisep

Jérôme Frantz, président de la FIM et Pascal Charvet, directeur de l'Onisep (Office national d'information sur les enseignements et les professions) ont signé le 23 mars à la Maison



de la Mécanique une convention de partenariat pour une durée de 3 ans. Objectif : contribuer à valoriser les métiers de la mécanique auprès du grand public par le biais de ses syndicats membres et créer une communication continue sur ces métiers, leurs spécificités et leurs domaines d'activité.

### L'espace mécanique sur Industrie Paris 2012

La FIM, le Cetim et le Symop, avec le soutien du Cisma, de l'UNM et du CEA List étaient tous réunis sur un même espace sur le salon Industrie Paris 2012 du 26 au 30 mars. Une participation collective pour porter des messages communs autour d'un slogan : « Industries mécaniques : vecteurs de votre compétitivité ». Des mini conférences ont été organisées sur

différents thèmes (technologie, international, juridique, financement...), ainsi qu'une quarantaine de rendez-vous individuels avec des experts et des correspondants de la FIM à l'étranger. La FIM a également reçu, chaque jour, des enseignants et des conseillers d'orientation pour leur faire découvrir les métiers de la mécanique.



### Un voyage de presse organisé par la FIM à Hanovre

Le 25 avril, les journalistes des Échos, du Figaro et de l'Usine Nouvelle ont accompagné Jérôme Frantz, président de la FIM et Jean-Luc Joyeau, premier vice-président, à la découverte de la Foire de Hanovre. Objectif : faire comprendre l'importance de ce rendez-vous annuel et expliquer la motivation des mécaniciens à exposer sur le salon. Après un point presse sur le stand FIM/Ubifrance, les journalistes ont suivi le parcours préparé avec les adhérents : Decayeuve STI, Borrelly Spring Washers, Fondex SAS, Palumbo Industries, Viollet Industries, Établissements Willame, Verbrugge-Tecal. Jérôme Frantz et Jean-Luc Joyeau ont également profité de cette visite pour rencontrer les représentants du VDMA

(Fédération des industries mécaniques allemande) dans le cadre d'une réunion informelle destinée à tisser des liens entre les deux fédérations.



### SEMAINE DE L'INDUSTRIE

#### Action FIM/Cetim : bilan positif !



Plus de 1 000 jeunes, collégiens et lycéens ont participé aux interventions organisées par la FIM et le Cetim dans 14 établissements scolaires de 9 régions : Picardie, Champagne-Ardenne, Auvergne, Limousin, Rhône-Alpes, Franche-Comté, Bourgogne, Île-de-France et Nord-Pas-de-Calais. L'occasion pour les jeunes de découvrir la mécanique et ses métiers au travers du quiz « La mécanique au cœur de la vie ». De nombreux délégués régionaux du Cetim comme de la FIM et des industriels mécaniciens se sont mobilisés autour de cette opération, contribuant ainsi à renforcer voire créer des liens avec le monde éducatif. Certains industriels ont même été sollicités pour faire découvrir leurs entreprises aux jeunes.

#### Une matinée pour découvrir la mécanique



Le 23 mars, 60 jeunes ont répondu présents à l'invitation de la FIM qui les a accueilli dans ses locaux. Au programme : la découverte des métiers de la mécanique, avec notamment les interventions de Michel Athimon (FIM), Laure de Véricourt (Artema) et Étienne Webre (Cisma). Puis, direction le centre de formation SUPii Mécavenir pour une visite des ateliers où les apprentis ont partagé leur expérience avec les jeunes.

### Congrès - Conférences

#### 28 juin 2012

**Planète PME - Palais des congrès Porte Maillot (Paris)**  
Journée nationale de la CGPME, Planète PME fête ses 10 ans en 2012. Elle propose aux PME un ensemble de conférences et d'ateliers, des parcours thématiques, des rendez-vous d'affaires, et réunit 130 exposants, grands partenaires économiques des PME et institutionnels. Coface sera présente au sein de l'espace Financement avec ses experts de l'assurance-crédit et des garanties publiques afin de répondre aux multiples questions des chefs d'entreprise.  
[www.planetepme.org](http://www.planetepme.org)

#### 10-11 oct. 2012

**Les Rendez-vous Carnot 2012 - Espace Double Mixte (Villeurbanne)**  
Les Rendez-vous Carnot constituent, pour les entreprises, notamment les PME une occasion de rencontrer leurs futurs partenaires et clients dans le domaine de l'innovation.

Cette convention d'affaires leur permet, au travers de rendez-vous préprogrammés pour la plupart, de trouver un accompagnement R&D en réponse à leur besoin d'innovation. Prenez rendez-vous avec les experts du Cetim et du LRCCP (Laboratoire de recherches et de contrôle du caoutchouc et du plastique) sur le site : [www.rdv-carnot.com](http://www.rdv-carnot.com)

### Salons

#### 25-28 sept. 2012

**Micronora - Parc des expositions de Besançon**  
Le salon international des microtechniques qui réunira près de 900 exposants du 25 au 28 septembre prochain propose une offre complète en équipements et en services consacrée à la précision et/ou à la miniaturisation. Le Symop (Syndicat des entreprises de technologies de production), le Giméf, l'UIMM et le Cetim y participent avec certains de leurs adhérents.  
[www.micronora.com](http://www.micronora.com)

### Les lundis de la mécanique

Pour obtenir les dates et lieux des réunions, rendez-vous sur [www.cetim.fr](http://www.cetim.fr)

#### 6-9 nov. 2012

**Midest 2012 - Paris-Nord Villepinte**  
La 42<sup>ème</sup> édition du Midest, numéro un mondial des salons de sous-traitance industrielle, se tiendra du 6 au 9 novembre au Parc des Expositions de Paris-Nord Villepinte. À l'honneur cette année : un secteur, l'automobile, et une région, le Piémont. Plus de 1 700 exposants et 40 000 visiteurs d'une quarantaine de pays sont attendus.  
[www.midest.com](http://www.midest.com) - [info@midest.com](mailto:info@midest.com)

#### 16-19 avril 2013

**Industrie Lyon 2013 - Eurexpo Lyon**  
En 2013, le salon de référence en matière de technologies de production donne rendez-vous aux industriels au cœur de la première région industrielle du territoire ! Une offre technologique et commerciale qui s'articule autour de 10 secteurs

complémentaires et transversaux : 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 17 200 décideurs durant 4 jours de business et de convivialité. Industrie Lyon constitue ainsi une plateforme d'échanges entre donneurs d'ordre, exposants et sous-traitants.  
[www.industrie-expo.com](http://www.industrie-expo.com)

### Ouvrage

#### S'appuyer sur l'ergonomie pour concevoir une machine

L'ergonomie est au centre des préoccupations dès lors qu'il s'agit de concevoir des machines. Pour le législateur, (Directive « Machines » 2006/42/CE) il s'agit avant tout d'aboutir à une meilleure préservation de la santé et de la sécurité des opérateurs. Cet ouvrage, œuvre commune du Cetim, de la FIM et de l'Anact a pour objectif de mettre à disposition une méthode commune qui intègre à la fois prévention, notamment des facteurs de pénibilité, réglementation, normalisation et ergonomie.  
[www.cetim.fr](http://www.cetim.fr)

### Industrie Paris 2012 : une fréquentation en hausse

**850 exposants et 70 000 m<sup>2</sup> de stands, 23 732 visiteurs professionnels dont 10 % venus de l'étranger (Belgique, Allemagne, Espagne, Suisse, Italie...) : bilan positif pour le salon Industrie Paris 2012, puisque le nombre de visiteurs professionnels augmente de 8 % par rapport à la dernière édition parisienne du salon en 2010. Des visiteurs qui ont pu découvrir de nombreuses machines en fonctionnement.**

Visité par **Éric Besson**, ministre de l'Industrie, accompagné de **Jérôme Frantz**, président de la FIM et de **Jean-Camille Uring**, président du Symop, le salon a consacré une large part de ses conférences aux secteurs utilisateurs pour favoriser le contact entre donneurs d'ordre et fournisseurs. Parmi les thèmes des

conférences : le véhicule du futur avec la collaboration de PSA, Renault et la plate-forme de la filière automobile, sous la houlette du Symop et de l'Usine Nouvelle ; l'énergie et le projet des éoliennes offshore et des remplacements des turbines gaz et vapeur, avec Alstom et GE Energy ; les principaux projets dans le domaine de l'aéronautique et leurs implications pour les sous-traitants.

Les technologies de demain étaient également à l'honneur au travers de 25 conférences sur l'espace Industrie 2020 autour de 3 thèmes : la robotique collaborative, l'usinage optimisé et les traitements de surface. Dans le sillage de la 2<sup>ème</sup> Semaine de l'Industrie, Industrie Paris a proposé des opérations



inédites pour valoriser les métiers de la mécanique : visites guidées pour une quarantaine de conseillers d'orientation, parents d'élèves et professeurs ; construction d'hydroliennes par des équipes de jeunes compagnons sur le salon ; et mise en place d'un espace formation permettant à 6 écoles d'ingénieurs et lycées professionnels de présenter leur savoir-faire. Une grande soirée a réuni près de 750 exposants pour la remise des 5 Trophées de l'innovation et du « coup de cœur » du jury. Rendez-vous du 16 au 19 avril 2013 à Lyon pour Industrie 2013 !

### Mec@fair 2012

**1 500 rendez-vous d'affaires et 150 entreprises participantes : la 4<sup>ème</sup> édition de Mec@fair, la convention d'affaires nationale organisée par le Comité mécanique Île-de-France qui s'est tenue le 20 mars au Stade de France a permis à de nombreux responsables d'entreprise de développer leur portefeuille d'affaires. Ces rendez-vous BtoB de la sous-traitance industrielle ont réuni 78 % d'entreprises nouvelles originaires de toute la France.**  
[www.comitemeca-idf.com](http://www.comitemeca-idf.com)

# INDUSTRIE LYON2013

LE SALON DES TECHNOLOGIES DE PRODUCTION

Concevez  
les solutions  
de demain

16-19 AVRIL  
EUREXPO LYON

INDUSTRIE EXPO 2013

- Automatisme - Robotique
- Technique - Contrôle
- Outillage
- Robotique
- Forçage
- Sous-traitance
- Traitement des Matériaux
- Industrie - Qualité
- Industrie - Maintenance
- Industrie - Sécurité
- Industrie - Énergie
- Industrie - Environnement