

News
SPÉCIAL MAROC P. 6-7
FISCALITÉ P. 8

Interview
**VINCENT LAFLÈCHE, DIRECTEUR
GÉNÉRAL D'INERIS** P. 9

En actions
**CERTIFICATION, NORMALISATION,
RISQUES PAYS** P.17 À 22

MÉCASPHÈRE



Le magazine des chefs d'entreprise mécaniciens

N°6- Juin 2008

ECOCONCEPTION

**De la contrainte
à l'atout
concurrentiel** ➤ P.12





Working together*

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



Midest est le plus grand salon mondial exclusivement consacré à la sous-traitance industrielle et aux rencontres en face à face.

Une offre unique : plus de 1 000 exposants de 35 pays
Une fréquentation de 31 547 professionnels en 2007
Focus 2008 : l'aéronautique
93 % des visiteurs estiment que Midest répond à leurs besoins de sourcing et d'informations.

Rencontrez en un même lieu vos futurs partenaires, vos clients, diversifiez vos marchés et effectuez une veille technologique active :

Midest 2008 : des rencontres privilégiées... et efficaces



- Transformation des métaux
- Transformation des plastiques, caoutchouc, composites
- Électronique et électricité

- Microélectroniques
- Traitements de surfaces
- Fixations industrielles
- Services à l'industrie.

Espagne, pays à l'honneur en 2008

Reed Expositions

www.midest.com

Sommaire

MécaSphère n°6 - Juin 2008

PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE PSA Peugeot Citroën et Renault, en pole positions du palmarès de l'INPI	p.4	CERTIFICATION Diffuser les bonnes pratiques en radioprotection	p.17
INTERNATIONAL V.I.E. : un succès grandissant	p.5	NORMALISATION Equipements sous pression : la norme européenne en six questions	p.18
SPÉCIAL MAROC Le boom industriel du Maroc propice aux mécaniciens	p.6	ACCOMPAGNEMENT DE LA CROISSANCE Curtill SA : l'exigence de la qualité	p.19
Cetim Maroc en point d'appui	p.7	RISQUES PAYS Maghreb : une zone où il fait bon exporter	p.20
CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE Comment bénéficier du nouveau dispositif?	p.8	INNOVATION ET VALORISATION DIV : de l'idée jusqu'au marché	p.21
INTERVIEW DE VINCENT LAFLECHE, DIRECTEUR GÉNÉRAL D'INERIS « Nous devons être à l'écoute de tous »	p.9	DÉVELOPPEMENT DURABLE « Évaluer de manière pragmatique l'engagement social et environnemental »	p.22
VALORISATION DES MÉTIERS - DES ACTIONS VERS LES JEUNES Ecoles et industrie soudées pour mieux former	p.10	AGENDA/OUVRAGES	p.23
Chaudronnerie et tuyauterie à l'affiche	p.11		



MÉCASPHÈRE

39-41 rue Louis Blanc - 92400 Courbevoie
Tél. : +33 (0) 01 47 17 60 27
Fax : +33 (0) 01 47 17 64 37
E-mail : mecasphere@fimeca.com

ÉDITEUR : PROMECA

PRÉSIDENT ET DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Gérard MARIANI

RÉDACTEUR EN CHEF : Isabelle DOUVRY

RÉDACTION : Amel GOUAL, Alain LAMOUR

Et les contributions de : Laurence MIZRAHI, Christophe GARNIER, Jean-Claude FESTINGER, Bertrand ROZE, Sophie ARZELIER, Alain BONTEMPS

Tirage : 12 000 exemplaires

CONSEIL ÉDITORIAL ET CRÉATION GRAPHIQUE

LE GENÈSE - 41, rue Greneta - 75 002 Paris

CRÉDIT PHOTO COUVERTURE : illustration Promeca communication

RÉGIE PUBLICITAIRE mecasphere@fimeca.com

Tél. : 01 47 17 60 27

N° ISSN : 1957-2921

IMPRESSION

CALLIGRAPHY PRINT
Châteaubourg - CS 82171
35538 Noyal-sur-Vilaine

Papier certifié PEFC et FSC

Encre à base d'huile végétale

Label imprim'vert



À l'occasion de la présidence française de l'Union européenne au 1^{er} juillet 2008, le Groupe des Fédérations Industrielles* (GFI), dont la FIM est membre, organise, sous le haut patronage du Président de la République, une manifestation d'envergure européenne intitulée "Industries : une ambition pour l'Europe", qui se tiendra à Paris le jeudi 10 juillet 2008. Alain Bohrer interviendra lors de cette journée pour donner sa vision d'industriel européen. Il nous livre au travers de cette tribune les grandes idées qui l'animent.

Tribune à...

Alain Bohrer, Directeur général de Liebherr-France

« La mécanique française et européenne : la volonté de tirer parti de ses atouts pour développer son activité mondiale »

La mécanique a tout pour réussir : savoir-faire, service, qualité, réactivité, adaptabilité, capacité d'innovation et surtout, personnel ultra-qualifié et compétent ! Je n'occulte pas pour autant les avantages concurrentiels des autres parties du monde : main-d'œuvre à bas coût, taux de change favorable, contexte fiscal et social moins contraignant... Mais nos spécificités européennes nous permettent aussi de développer une stratégie offensive à l'échelle mondiale.

La France, et au-delà l'Europe, sont des pays d'ingénieurs et de techniciens. L'innovation est au cœur de notre démarche industrielle. Je suis fier de pouvoir dire que Liebherr a choisi l'Hexagone comme site de production. En effet, l'Alsace, où nous sommes implantés, abrite une partie importante de notre savoir-faire. C'est là que nous avons installé nos moyens de production les plus performants et c'est là que nous continuons d'investir. Ce choix peut paraître, dans le cadre de la mondialisation actuelle, paradoxal. Les pelles minières fabriquées à Colmar sont en effet livrées sur tous les continents et l'Europe ne représente qu'un



tout petit marché... Pourtant, nous avons de nombreux arguments pour le justifier : nos fournisseurs internes et externes sont en très grande majorité européens ; le savoir-faire de haut-niveau de nos ouvriers, techniciens et ingénieurs qui restent fortement attachés au site de Colmar et à la région ; des moyens logistiques disponibles - transports routiers et transports fluviaux par le Rhin jusqu'aux ports de la mer du Nord - qui permettent un acheminement rapide de nos matériels et de nos sous-ensembles. Notre vision est celle d'une entreprise familiale, européenne, ouverte sur les

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Liebherr-France, filiale du groupe international Liebherr, est installée à Colmar, en Alsace, depuis 1961. Spécialisée dans la production de pelles hydrauliques sur chenilles de 20 à 800 tonnes, Liebherr-France emploie 1 600 personnes et exporte 80 % de ses machines dans le monde entier.

marchés mondiaux, qui souhaite se développer durablement en restant pragmatique et réaliste.

Pour ce faire, nous avons besoin de politiques volontaristes aux niveaux national et européen pour :

- former du personnel à tous les niveaux et donner le goût aux jeunes de s'engager dans les métiers de la mécanique ;
 - favoriser les investissements qui permettront de moderniser nos outils de production en automatisant les fonctions répétitives et pénibles ;
 - développer des services associés à l'industrie afin d'assurer une prestation de plus en plus complète et performante correspondant aux besoins de nos clients.
- En un mot, l'ambition de la mécanique est de continuer à créer des emplois, à innover et à participer aux évolutions futures de la société française, européenne et mondiale !

*Le GFI rassemble les plus importantes Fédérations industrielles françaises qui sont toutes membres du Medef. Le GFI représente ainsi plus de 75 % de l'industrie française.

L'ÉDITION DE CE MAGAZINE EST RÉALISÉE EN PARTENARIAT AVEC LES ORGANISMES SUIVANTS
Les articles sont rédigés sous la responsabilité de leur auteur et leur contenu n'engage que ce dernier



POUR VOUS ABONNER : mecasphere@fimeca.com

en mentionnant vos coordonnées (nom, prénom, société, fonction, adresse complète, téléphone, fax, e-mail)

Abonnement gratuit pour les entreprises de la mécanique.

Abonnement pour les non «mécaniciens»: 40€ par an.

LE MODÈLE OSEO S'EXPORTE EN TUNISIE
OSEO a partagé son expérience et son savoir-faire avec les responsables de la Banque de Financement des PME (BFPME), détenue essentiellement par l'Etat tunisien. Au programme des échanges : passage en revue des différents instruments financiers (cofinancement, garantie,

PCE), approche sectorielle, organisation régionale, contrôle des risques... Autant de techniques susceptibles d'inspirer l'évolution de la BFPME et d'aider les banques tunisiennes à accompagner la création et le développement des PME.

2^{ÈME} V.I.E POUR LE GIIN EN CHINE
 Ingénieure diplômée de l'INPG de Grenoble et de l'Université de Karlsruhe, Laurence Lamour vient d'être missionnée par le Groupe Intersyndical de l'Industrie Nucléaire (GIIN) pour effectuer un V.I.E à temps partagé. Objectif : promouvoir l'industrie nucléaire

française. Établie dans les bureaux de la Chambre de Commerce et d'Industrie Française, Laurence Lamour assurera une veille du marché des constructions de centrales nucléaires considéré comme le plus dynamique au monde et suivra les appels d'offres émis par les électriciens chinois.



PAS DE DÉPART EN MISSION sans visa ni billet d'avion!

PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

PSA Peugeot Citroën et Renault, en pole positions du palmarès de l'INPI

En 2007, la publication de brevets émanant d'entreprises et organismes de recherche français a augmenté de 3,3 %. Le classement consolidé des principaux déposants par la voie nationale fait ressortir le rôle prépondérant de l'innovation dans le secteur de la mécanique.

« En tête du Palmarès 2007, figurent deux constructeurs automobiles : PSA Peugeot Citroën (y compris sa filiale Faurecia) et Renault, avec respectivement 921 et 865 brevets publiés », annonce Dominique Deberdt, responsable de l'Observatoire de la Propriété Intellectuelle. « L'industrie automobile est très présente dans ce classement avec, parmi les 30 premiers, Valeo, Robert Bosch, Michelin, Denso, Treves, Heuliez ».



©Renault

LES BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE

Selon Francis Fernandez, responsable du service Brevets chez PSA Peugeot Citroën, les bénéfices associés au dépôt de brevet sont multiples : « l'entreprise dispose d'un monopole sur l'innovation et peut valoriser sa créativité auprès des autres constructeurs qui n'y auront accès qu'avec son autorisation ». Le brevet constitue traditionnellement une arme de dissuasion et de déminage : le premier déposant empêche ses concurrents de s'approprier l'innovation, donc de disposer de brevets s'y rapportant. Un important portefeuille de brevets permet aussi de négocier efficacement avec les autres constructeurs des accords de licences croisées pour partager des solutions techniques. « En outre, le dépôt de brevet valorise les équipes de R&D : pour encourager cette démarche, des primes sont versées aux inventeurs salariés », avance Francis Fernandez. « Et, chaque année, notre Palmarès de l'Innovation récompense les meilleures inventions, qu'il s'agisse d'innovations liées aux produits ou aux process industriels ».

hybride, recyclage des matériaux...

- La sécurité : réduction des coûts de réparation, appel d'urgence, détection de franchissement de lignes blanches...
- Le confort : sièges, toits panoramiques...
- L'assistance à la conduite : information des postes de conduite, télématique, vision tête haute...

LE SYSTÈME STOP & START est disponible sur les Citroën C2 et C3. Les gains de consommation et d'émissions de CO2 obtenus varient de 8 à 15 % en usage urbain. À partir de 2011, un million de véhicules en seront équipés.



LA LAGUNA GT inaugure le châssis Active Drive à 4 roues directrices qui garantit plus de maniabilité, plus de dynamisme et une plus grande précision de conduite.

©Citroën - Patrick Legras

France-Japon : une approche culturelle différente

Près de 1 000 demandes de brevets ont été déposées par le groupe Renault en 2007. Cette même année a vu les extensions à l'étranger progresser pour atteindre la 54^e place mondiale des déposants PCT, correspondant à 45 % des premiers dépôts de 2006, afin d'accompagner le développement international de l'entreprise. Pour

Didier Hillion, chef du département Propriété Industrielle de Renault, « ceci montre une approche culturelle différente des entreprises de l'industrie mécanique japonaise où les dépôts de base sont très nombreux, mais les extensions à l'étranger souvent limitées entre 10 et 15 % de ces brevets ».

INTERNATIONAL

V.I.E : un succès grandissant

+ 21 % en 12 mois. La croissance du nombre de V.I.E. témoigne de la vitalité du dispositif, même si les PME pourraient davantage en profiter. Bilan.

5 800 : c'est le nombre de V.I.E (Volontaires Internationaux en Entreprise) actuellement en poste à l'étranger - non compris ceux à temps partagé -, au 1^{er} avril 2008, soit une hausse de 21 % sur les douze derniers mois. Ces V.I.E travaillent pour le compte de 1 246 entreprises, pour une durée moyenne de 17 mois. Rappelons que ce dispositif proposé par Ubifrance permet aux entreprises de confier une mission à un jeune âgé de 18 à 28 ans, et ce, pour une durée de six à 24 mois. Toute la gestion est assurée par Ubifrance.

QUI SONT LES V.I.E ?

Un V.I.E sur trois est une femme. Il reste fortement diplômé : 9 sur 10 présentent un niveau de qualification équivalent à BAC + 5

ou plus. 40 % sont diplômés d'une école d'ingénieur, 34 % d'une école de commerce et 14 % d'un Master 2 (DESS). Ils partent en mission à l'étranger essentiellement en Europe (42 %) et en Asie-Océanie (22 %). Les États-Unis demeurent la première destination (776 travaillent dans ce pays pour le compte de 203 entreprises). Derrière, on trouve la Chine (645), le Royaume-Uni (422) et l'Allemagne (386). La Roumanie se classe en 6^{ème} position, suivie du Japon, de l'Italie, du Maroc et de l'Espagne.

Par nombre d'entreprises utilisatrices, c'est la Chine qui arrive - sans surprise - en tête des pays de destination (318 sociétés), suivie des États-Unis (203), de l'Allemagne (158) et du Royaume-Uni (149).

QUI UTILISE LES V.I.E ?

Près d'un V.I.E sur cinq (18 %) est affecté à l'étranger pour le secteur bancaire et 12 % pour le secteur des équipements automobiles. Les 10 premiers secteurs utilisateurs (banques, automobile, distribution, BTP, juridique et fiscal, transports terrestres, aéronautique, pharmacie, télécommunications, hydrocarbures) mobilisent plus de la moitié des V.I.E en poste. Si les PME représentent 63 % des utilisateurs, elles sont encore trop peu nombreuses à profiter de cette aide pour gagner des parts de marchés à l'international. Ubifrance intensifie son accompagnement des PME en développant de nouveaux services pour faciliter l'obtention des visas, identifier des structures d'accueil à l'étranger ou trouver des financements régionaux.

Sescoi, des logiciels pour l'Industrie

WORKXPlore
 WorkNC
 WorkNC CAD
 WORKPLAN Enterprise
 WORKPLAN

FAQ, CAD, ERP, GESTION DE PROJETS...
 DÉVELOPPEMENT DE SOLUTIONS LOGICIELLES
 POUR ENTREPRISES DE TOUTES TAILLES AFIN DE GAGNER
 EN EFFICACITÉ, PRODUCTIVITÉ, QUALITÉ ET COMPÉTITIVITÉ
 DANS UN ENVIRONNEMENT MONDIAL FORTEMENT CONCURRENTIEL

Visitez notre site www.sescoi.com et contactez-nous au 03 85 21 66 21



Un cadre fiscal incitatif, un environnement des affaires de plus en plus accueillant, une main-d'œuvre avide de formation... Le pays présente de nombreux atouts qui incitent de plus en plus les sous-traitants français à y investir. Les partenaires des industriels de la mécanique se mobilisent pour ouvrir les portes du marché marocain aux PME du secteur.

Le boom industriel du Maroc propice aux mécaniciens

Deux missions en février et avril autour du projet Renault de Tanger. D'autres en perspective sur la maintenance ferroviaire, la pharmacie-cosmétique ou l'agro-alimentaire. La FIM multiplie les actions en direction du Maroc. Et pour cause : ce pays compte bien des atouts pour attirer les mécaniciens.

La mutation économique engagée au Maroc depuis quelques années offre des perspectives nouvelles aux entreprises françaises.

Missions de prospection, réunions..., la FIM multiplie les initiatives pour accompagner les mécaniciens dans cette région prometteuse. Entre février et avril dernier, elle a organisé deux missions au Maroc qui ont permis à une soixantaine de PME mécaniciennes de connaître les opportunités d'affaires liées au projet d'implantation d'une usine Renault à Tanger. « Jamais un pays n'avait suscité un tel enthousiasme », explique Kathy Ledin, chargée des groupements de marchés automobile, aéronautique et ferroviaire, notamment pour l'Afrique, à la FIM. Au-delà de l'investissement du constructeur automobile français, le Maroc se présente comme la zone "low-cost" où il fait bon investir. Les raisons ? Une main-d'œuvre disponible, l'usage de la langue française, des



zones franches exemptes de taxes, en lien direct avec les administrations locales et dotées des services logistiques et utilités nécessaires, des facilités de transport avec la France à des coûts très compétitifs, etc.

Autant d'atouts qui découlent en grande partie de la mise en place d'une politique industrielle volontariste du gouvernement marocain. Cette dernière s'est traduite par l'adoption du plan "Emergence" qui cible les axes de développement prioritaires. Parmi les secteurs identifiés qui offrent des opportunités figurent l'offshoring, l'automobile, l'agroalimentaire, l'aéronautique, l'électronique... Dans cette perspec-

Les deux missions organisées par la FIM au Maroc en 2008 ont attiré une soixantaine de participants.

tive, la FIM prévoit, dans les mois à venir, de conduire de nouvelles missions au Maroc dans les domaines de la maintenance ferroviaire, de la pharmacie-cosmétique, de l'agro-alimentaire...

NE PAS S'ARRÊTER AUX A PRIORI ET CONSOLIDER SON PROJET

« Le Maroc est un pays de contrastes, prévient Pascal Roche, correspondant de la FIM basé à Casablanca et conseil-expert sur le Maroc. Une PME française qui s'y installe doit s'attendre au meilleur comme au pire, mais elle ne doit pas pour autant s'arrêter aux a priori ».

Fort de son expérience marocaine de plus de cinq ans, Pascal Roche confirme que le pays offre des possibilités de développement considérables pour les entreprises à condition qu'elles réfléchissent en amont à leur projet. « Une PME doit se poser plusieurs questions relatives au contrôle des changes et à la protection douanière. Elle doit également déterminer si elle va au Maroc pour produire ou vendre, ou encore, réfléchir au lieu d'implantation car les disparités en termes de coût, de disponibilité de la main-d'œuvre peuvent être importantes », ajoute-t-il.

Avec la FIM, Pascal Roche aide les PME à sécuriser et concevoir leurs projets. Il s'appuie sur un réseau de partenaires locaux - fiscalistes, experts comptables, prestataires industriels... - en complément des services rendus par les organismes officiels comme les Centres régionaux d'investissement (CRI).



Les locaux du Cetim au Maroc accueillent notamment l'atelier de Mecadec.

Cetim Maroc en point d'appui

Avec l'implantation de la première filiale du Cetim à Casablanca, les industriels mécaniciens disposent d'une ressource clé pour aborder ce marché avec succès. Cetim Maroc vient consolider dix années d'une collaboration fructueuse entre les industries mécaniques françaises et marocaines.

Inaugurée le 23 octobre 2007 par Philippe Choderlos de Laclos, directeur général du Cetim, et Abdesslam Halouani, Président du Conseil d'administration du Centre d'études et de recherches des industries métallurgiques, mécaniques, électriques et électroniques (Cerimme) du Maroc, Cetim Maroc représente « une nouvelle ère qui commence dans notre activité marocaine », confirme le patron du Cetim. Après l'appui au développement, le Cetim s'engage dans des collaborations technique et commerciale pour satisfaire un marché marocain et international en plein essor. Cetim Maroc bénéficie déjà d'un partenariat de haut niveau avec Snecma pour le contrôle des aubes de réacteurs. « Il s'agit d'opérations à forte valeur ajoutée, d'un véritable transfert de technologie et non pas d'une opération de transfert d'activités low-cost », poursuit Philippe Choderlos de Laclos.

Pour preuve, l'importance et la qualité des moyens mis en œuvre que Cetim Maroc, dirigé par Karim Cheikh, peut mettre au service du développement de l'offre aéronautique marocaine fédérée au sein du Groupement des industriels marocains aéronautique et spatial (Gimas).

FAVORISER LE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

Cetim Maroc est également un point d'appui pour l'installation de nouvelles entreprises mécaniciennes françaises. Cette nouvelle structure

marque la volonté de favoriser le transfert de technologie franco-marocain au bénéfice des deux pays. Ce grand dessein ne se conçoit qu'à l'aide d'un partenariat. L'accord passé entre le Cerimme et le Cetim concrétise ainsi cette dynamique.

L'objectif : proposer une offre de services complète en appui au développement industriel des entreprises. En dix ans, la collaboration franco-marocaine dans le domaine de la mécanique a ouvert la voie à de nombreuses initiatives et à de belles réalisations, à l'image du laboratoire de métrologie créé au sein de l'Université de Casablanca ou du transfert du Codap (Code de construction des appareils à pression). La construction en 2005, avec l'aide de fonds de coopération français puis européens, du Cerimme de Casablanca, constitue l'illustration la plus forte de cette collaboration.



CONTACTS

> Kathy Ledin (FIM)
kledin@fimeca.com

> Pascal Roche (FIM)
pascal-roche@wanadoo.fr

> Karim Cheikh (Cetim)
sqc@cetim.fr

> Céline Pérez (Ubifrance)
celine.perez@ubifrance.fr

> Omar El Amrani (Coface Services Maghreb)
elamrani.o@menara.ma

Mecadec : des perspectives de développement



Gérant de Mecadec, une entreprise spécialisée dans la mécanique aéronautique, Michel Brion vient de créer, à Casablanca,

un atelier de réalisation d'éprouvettes de fatigue pour l'aéronautique. « Nous travaillons pour Snecma depuis trente ans et il était très important d'accompagner notre client au Maroc », explique Michel Brion. L'entreprise compte bien développer un marché local et africain. « Nous avons effectivement des perspectives pour de l'usinage quatre et cinq axes », confirme-t-il. L'entreprise a déjà investi 800 000 euros avec des perspectives de retour sur investissement sur cinq ans, et compte bien doubler ses effectifs marocains d'ici 2012.

Chiffres clés Maroc



30,8 millions d'habitants

PIB : 53,7 millions d'euros en 2007

Taux de croissance : + 2,5 % en 2007

Exportations : 14 % en 2006

Implantations françaises en 2006 : 486 entreprises

Source : www.missioneco.org/me/

Ubifrance et Coface présents au Maroc

Ubifrance et la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) organisent « France Expo 2008 », du 12 au 15 novembre 2008 à Casablanca, en partenariat avec les CCI de France membres du Club d'appui pays Maroc. Rythmée par des colloques, des rencontres d'affaires et des événements culturels, cette exposition technologique multisectorielle bénéficiera d'une forte

implication des régions françaises. Elle devrait accueillir 300 exposants et portera sur les secteurs suivants : aéronautique, agro-alimentaire, aménagement urbain, électronique, environnement, équipements automobiles, équipements de loisir et de bien-être, formation professionnelle, logistique et transports, TIC et équipements, services aux entreprises. www.franceexpo2008.com

Coface est également présente au Maroc au travers de l'implantation de Coface Services Maghreb. Les entreprises peuvent ainsi accéder directement aux services de gestion du poste clients qu'elle propose. Les polices d'assurance-crédit, la production d'information d'entreprise et de recouvrement de créances sont gérées localement.

IL FAUT MESURER LA COMPÉTITIVITÉ

Le chiffre d'affaires est en hausse de 4 % et les exportations de 5,3 %. La production industrielle a augmenté de 2 % et les investissements de + 6 %. L'intégration de l'industrie dans la mission de Christine Lagarde et la nomination de Luc Chatel au Secrétariat d'Etat à l'Industrie ont été deux signaux forts pour le

secteur en ce début d'année 2008. « Le GFI veut croire qu'il s'agit de redonner à notre pays l'ambition et l'envie d'industries compétitives et conquérantes, sans lesquelles le point de croissance additionnel recherché ne sera pas au rendez-vous », expliquait Yvon Jacob, Président du Groupe des Fédérations Industrielles (GFI), lors de sa conférence de presse annuelle.

C'est pourquoi il suggère que « soit placé, auprès du Premier Ministre, un Conseil "Compétitivité" chargé d'évaluer en permanence la compétitivité de notre pays et de ses entreprises et d'en tirer toutes les conséquences au plan des politiques à décider et à conduire ».

Parole

« Nous devons faire un effort pédagogique pour nous adresser à ces acteurs aujourd'hui institutionnalisés par le Grenelle de l'environnement. »

Vincent Lafèche, directeur général d'INERIS

PAYS DE LA LOIRE

Plan de filière signé pour la mécanique !

Le 20 mars dernier, le Comité de développement de la métallurgie, dont la FIM est membre fondateur, l'Etat et la Région ont signé le contrat de développement de la filière Mécanique - Matériaux des Pays de la Loire. Ce contrat de trois ans permettra de soutenir le développement des entreprises autour des axes suivants : Stratégie, prospective et mobilisation des entreprises ; Groupement d'entreprises et taille critique ; Innovation et développement durable ; Actions transversales.

ILE-DE-FRANCE

Plan d'action engagé sur 2007-2012

Forte de 91 000 salariés et 5 500 entreprises, l'Ile-de-France est la 2^{ème} région mécanicienne de France. Le Conseil régional, sous l'impulsion du Comité mécanique Ile-de-France créé notamment par la FIM, le Cetim, la CCIV et le Critt-Meca, a identifié la filière mécanique comme l'une des 9 filières prioritaires de la région. Résultat : 7,6 millions d'euros de crédits votés par la Région et la DRIRE destinés à soutenir le plan d'actions défini par les industriels et soutenu par le Comité. Deux enjeux principaux pour ce plan : améliorer l'image de la filière et accompagner le développement des entreprises.

NORMALISATION

Afnor signe une nouvelle dynamique

Le groupe Afnor fait évoluer l'identité de ses composantes autour de la marque Afnor qui porte ses quatre métiers : Afnor Normalisation (élaboration de normes), Afnor Editions (diffusion de normes, édition d'ouvrages), Afnor Compétences (formation) et Afnor Certification (évaluation, certification). Objectif : privilégier la simplicité et l'homogénéité. Les marques de certification (AFAQ, NF, NF Services...) demeurent inchangées.



CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE

Comment bénéficiaire du nouveau dispositif?

Des dépenses de R&D financées par l'Etat à hauteur de 30 % à partir de 2008. Telle est la principale mesure du CIR (Crédit Impôt Recherche) nouveau cru. Plus simple et plus attractif, ce dispositif permet aux PME d'innover et d'être plus compétitives, à moindre coût. Comment définir l'éligibilité d'un dossier? Explications.

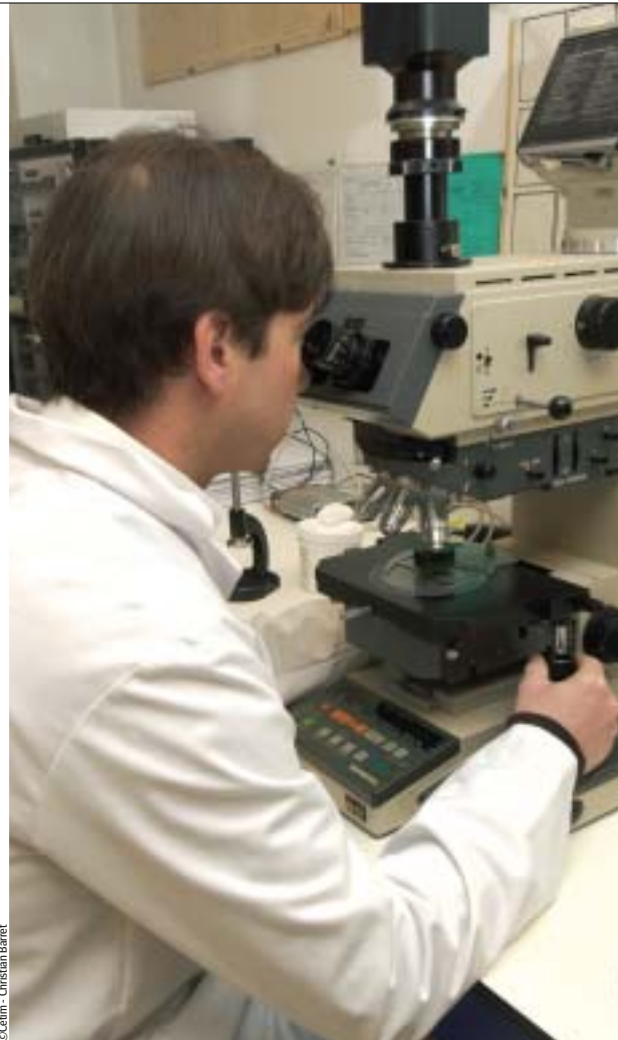
QUELS SONT LES PROJETS ÉLIGIBLES AU CIR?

Tous les travaux relevant des recherches fondamentale et appliquée ou du développement expérimental. Par recherche, le CIR entend tout projet présentant une originalité ou une amélioration substantielle qui ne résulte pas d'une simple utilisation de l'état des techniques existantes. Il doit avoir pour ambition de "faire évoluer l'état de l'art".

L'éligibilité des travaux tient également aux personnes qui les accomplissent, à savoir les scientifiques, ingénieurs et techniciens de recherche. L'entreprise doit enfin veiller à l'éligibilité de ses projets, même si ceux-ci sont sous-traités en tout ou partie.

COMMENT JUSTIFIER DE L'ÉLIGIBILITÉ D'UN PROJET?

L'entreprise doit décrire précisément l'objectif poursuivi en termes d'évolution de l'état de l'art, les développements ou essais effectués, les progrès réalisés et les ressources mobilisées à chacun des stades (dépenses éligibles). Cette démarche est également indispensable pour répondre en cas de contrôle fiscal. Parmi les dépenses éligibles rattachables à ces projets, les



© Cetim - Christian Barret

LES MOYENS humains engagés déterminent le poids du CIR.

moyens humains - l'embauche de jeunes docteurs notamment - vont déterminer le poids du crédit d'impôt. Il en est de même de la recherche éligible sous-traitée auprès d'organismes publics, dont le montant est pris en compte pour le double de son montant.

COMMENT CALCULER LE CIR?

Jusqu'à 100 millions d'euros de dépenses éligibles, le taux du crédit d'impôt est égal à 30 %. Au-delà, il est limité à 5 %. Sous certaines conditions, pour les entreprises qui demandent à en bénéficier pour la première fois, le taux de la première tranche est majoré à 50 % l'année d'entrée dans le dispositif et à 40 % la deuxième année. Ces taux s'appliquent sur une base constituée par les dépenses éligibles minorées

30 %
C'EST LE TAUX DU CRÉDIT D'IMPÔT retenu jusqu'à 100 millions d'euros de dépenses éligibles.

des subventions reçues pour financer les projets retenus dans le CIR. A compter des dépenses 2008, les avances remboursables sont assimilées à des subventions. Elles diminuent les bases de l'année où elles sont versées. Quand elles sont remboursées, elles sont ajoutées aux bases de l'année de leur remboursement.

COMMENT RÉCUPÉRER LE CRÉDIT D'IMPÔT?

Le CIR est imputé sur l'impôt à payer ou remboursé au terme de la troisième année qui suit la constatation de la créance. Le crédit est immédiatement restitué aux jeunes entreprises innovantes, aux jeunes entreprises universitaires et PME de croissance, aux entreprises nouvelles (l'année de création et les quatre années suivantes), à certaines entreprises en difficulté. A défaut, les entreprises peuvent mobiliser cette créance dans le cadre de la loi Dailly.

COMMENT SÉCURISER LE CIR?

Avant le démarrage du projet, les entreprises peuvent recourir à la procédure dite de "rescrit" sur l'éligibilité des projets de recherche qui leur permet d'obtenir un avis de la Direction des services fiscaux (DSF) et du ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Sans réponse de l'administration dans les 3 mois (pour les demandes adressées à compter du 1^{er} mars 2008, contre 6 mois auparavant), un avis favorable est réputé obtenu. Cet accord tacite est opposable lors d'un contrôle ultérieur.



CONTACT

> Marie-Noëlle Rousseau,
Directeur des affaires fiscales de la FIM
E-mail : mnrousseau@fimeca.com

INTERVIEW DE VINCENT LAFLÈCHE, DIRECTEUR GÉNÉRAL D'INERIS

« Nous devons être à l'écoute de tous »

Travailler très en amont pour s'assurer qu'une innovation sera propre et sûre. L'INERIS accompagne les entreprises, tout en vulgarisant ses recherches. Entretien avec Vincent Lafèche, directeur général d'INERIS.

MécaSphère : En quoi l'écoconception intéresse-t-elle l'INERIS?

Vincent Lafèche : Avant de signer notre contrat d'objectifs, nous avons réalisé une étude d'image en 2006, en interrogeant 600 personnes, dont un tiers issu des services publics et deux tiers des entreprises. 90 % d'entre elles estiment que l'innovation est indispensable pour relever les défis du développement durable. L'écoconception est donc bien un enjeu majeur du développement durable. En revanche, je ne suis pas sûr que nous obtenions la même réponse si l'on interrogeait le grand public, qui affiche une confiance moindre voire, dans certains cas, sa défiance vis-à-vis de l'innovation.

M : Dans ce contexte que peut apporter l'INERIS?

V.L. : Nous ne sommes pas là pour innover, mais nos équipes pluridisciplinaires sont à même d'accompagner les entreprises pour que leurs innovations soient immédiatement propres et sûres. Je pense par exemple à la polémique sur les champs électromagnétiques des lampes basse consommation. L'INERIS peut aider les entreprises à étudier tous les aspects d'une innovation, pour s'assurer qu'elle ne présente pas de danger. De plus, l'incertitude réglementaire peut être un frein à l'innovation : une norme, une réglementation peuvent bloquer tout un processus. Nous pouvons travailler très en amont pour éviter cet écueil. Je prends l'exemple des batteries de nouvelle génération pour les véhicules électriques, il est impératif de s'assurer très tôt qu'elles sont sans risque afin de ne pas pénaliser le processus d'innovation par des incertitudes sur les futures méthodes de test.

M : Du coup, qui agit vis-à-vis du grand public?

V.L. : Très concrètement, nous organiserons des rendez-vous réguliers au cours desquels un chercheur de l'INERIS présentera des travaux à un panel de représentants d'ONG (Organisation non gouvernementale) et d'associations de consommateurs. Nous avons beaucoup à



« L'incertitude réglementaire peut être un frein à l'innovation : une norme, une réglementation peuvent bloquer tout un processus. »

apprendre de personnes qui ont une curiosité ou une culture scientifique, sans pour autant être des chercheurs. Nous devons faire un effort pédagogique pour nous adresser à ces acteurs aujourd'hui institutionnalisés par le Grenelle de l'environnement. Il faut rendre nos résultats accessibles au plus grand nombre.

En outre, sur les sujets sensibles, tels que les nanoparticules ou les champs électromagnétiques, je suis convaincu que les différentes parties prenantes auront du mal à écouter nos réponses, s'ils ne participent pas à la définition de la question sur laquelle nous travaillons. Par exemple, nous pouvons communiquer les résultats d'une enquête sur les effets du téléphone portable lorsqu'il est collé à l'oreille. Aussi scientifiques soient-ils, ces résultats n'auront aucun impact, si les consommateurs se préoccupent avant tout des effets des antennes ou du Wi Fi. Nous devons être à l'écoute de tous. L'INERIS possède un atout : l'ensemble des collègues du Grenelle de l'Environnement sont représentés dans notre conseil d'administration.

Parole Le PDG de Noremat a présenté sa stratégie pour attirer les jeunes dans son entreprise lors de la conférence de presse du Cisma (16 avril 2008). « Nous avons réussi à tisser des relations très étroites avec les lycées professionnels. J'oserai dire qu'il existe aujourd'hui une "complicité" avec les professeurs qui nous envoient régulièrement des jeunes en contrats d'alternance. Ces jeunes constituent la principale ressource de Noremat. »
Jacques Bachmann, PDG de Noremat

Écoles et industrie soudées pour mieux former

En s'impliquant fortement dans la formation de ses jeunes, techniciens ou ingénieurs, l'industrie du soudage résout en partie ses problèmes de recrutement. Un exemple à suivre.

Quelles solutions s'offrent aujourd'hui aux industriels pour résoudre leurs difficultés de recrutement dès lors qu'ils recherchent des profils très techniques ?

L'industrie du soudage a choisi pour sa part de s'impliquer dans la formation de ses jeunes en soutenant financièrement les écoles, en motivant les jeunes à prendre cette orientation, et en participant à l'enseignement.

Ce partenariat est particulièrement actif avec l'école supérieure du soudage et de ses applications (ESSA) et l'école d'adaptation aux professions du soudage (EAPS), deux établissements implantés en Lorraine qui spécialisent en une année des ingénieurs (ESSA) et des techniciens supérieurs (EAPS) au soudage.

UNE FORMATION PRAGMATIQUE

Cette spécialisation, peu répandue, est aujourd'hui très recherchée par tous les secteurs de l'industrie. A tel point que chaque nouveau diplômé de l'ESSA et l'EAPS se voit proposer entre 7 et 10 emplois. Ce succès s'explique notamment par le pragmatisme des formations entièrement délivrées par des ingénieurs de l'industrie (la moitié d'entre eux est en fonction à l'Institut de Soudure), connaissant donc bien ses besoins.

Des besoins que les élèves perçoivent également au travers des activités du centre de Recherche et Développements Industriels de l'Institut de Soudure situé à proximité des écoles. Les industriels contribuent aussi en versant la taxe d'apprentissage aux écoles et en finançant des projets ciblés. Ainsi, l'Association française des ingénieurs en équipements à pression (Afiap) délivre tous les ans des bourses d'études aux élèves de l'ESSA ayant



Formation pratique au soudage oxyacétylénique



© Institut de Soudure

retenu cette thématique pour leur projet en entreprise.

Les principales associations et fédérations concernées par le soudage sont également partenaires des deux écoles, à l'image de la Société des ingénieurs, scientifiques et techniciens du soudage (SIS), de l'Association française du soudage (AFS) chargée d'attribuer les diplômes d'ingénieur et technologue international en soudage aux élèves de l'ESSA et de l'EAPS, ou encore du Syndicat national de la chaudronnerie et de la tuyauterie (SNCT), etc.

Les élèves de l'ESSA et de l'EAPS visitent de nombreux sites industriels. Ici, celui de Lincoln.

CONTACT
> Philippe Roguin
 Tél.: 01 49 90 36 85

INTERACTIONS AVEC LES ÉCOLES

Le Symop et l'Otua sont eux aussi parties prenantes. Ils l'ont prouvé tout récemment en coréalisant, avec notamment l'ESSA et l'EAPS, un film pour inciter les jeunes à se diriger vers les métiers du soudage, ou - pour le Symop - en s'associant aux écoles lors des salons étudiants.

Soulignons enfin les interactions fréquentes entre les écoles et le réseau industrie de l'Institut de Soudure, en particulier les acteurs du pôle de compétitivité MIPI.

Chaudronnerie et tuyauterie à l'affiche

Comment donner envie à un jeune étudiant de s'intéresser aux métiers de la chaudronnerie, tuyauterie et maintenance industrielle ? Réponse en image avec la campagne d'affichage moderne et tendance lancée par la profession.

Mathieu, Thibault, Sonia, David et Julien sont chaudronnier, soudeur, ingénieur en chaudronnerie, opérateur de maintenance ou tuyautier-monteur. Agés de 20 à 25 ans, ils ont une volonté commune : être des acteurs à part entière de la société, du « monde moderne » et œuvrer pour la sécurité, le confort et les rêves de la collectivité. Cette nouvelle vision des métiers de la chaudronnerie, tuyauterie et maintenance industrielle fait l'objet d'une campagne d'information lancée en avril dernier par le SNCT, le syndicat de la profession, sur le thème : "La filière professionnelle: la filière du succès".

Les métiers présentés par ces cinq jeunes professionnels mettent en avant leurs réalisations industrielles dans des secteurs porteurs comme la chimie, la pétrochimie, l'aéronautique et le nucléaire. « Ces affiches sont modernes parce qu'elles mettent en évidence le plaisir de ces jeunes à travailler », explique Didier Prat, inspecteur général de l'Éducation nationale.

Dans plus de 7 000 collèges, 15 000 affiches ont été diffusées par le SNCT via ses sites www.snct.org et www.metiers-avenir.com et par l'ONISEP. Elles permettent aux équipes éducatives d'expliquer concrètement aux élèves la finalité de la filière chaudronnerie et tuyauterie.



LE SECTEUR DE LA CHAUDRONNERIE TUYAUTERIE, C'EST :

50 000 salariés,
 1/3 des effectifs à renouveler dans les 3 ans à venir,
 5 000 postes non pourvus à ce jour.

CONTACT

> Gérard Fabiani (SNCT)
 Tél.: 01 47 17 62 71

Le nouveau portail de l'UIMM

Destiné aux jeunes, www.le-meilleur-est-avenir.com est le nouveau portail web métiers de l'UIMM. Au travers de jeux interactifs, de portraits d'entreprises, de témoignages, de vidéos de terrain... l'actualité de l'industrie est mise en avant avec un site Internet reprenant les codes jeunes.

L'objectif ? Faciliter les rencontres avec différents acteurs de l'industrie. En faisant découvrir aux jeunes un univers riche de ses métiers et de ses secteurs d'activités, le portail permet de créer rapidement du lien avec les futurs talents dans l'industrie de demain. A découvrir...



ICAM: une nouvelle école de production ouvre ses portes

Dès septembre 2008, une dizaine de jeunes âgés de 15 à 17 ans prépareront le BEP Métier de la Production Mécanique Informatisée (MPMI), une des formations phares dispensées par la nouvelle école de production de l'ICAM. Objectif : former des tourneurs-fraiseurs directement employables dans l'industrie au bout de deux années d'études. Pour ce faire, l'activité professionnelle du métier sera développée dans l'atelier de production de l'ICAM. Au programme des enseignements : lecture de plan, maîtrise des outils de coupe... Cette nouvelle formation vise à répondre aux besoins de nombreuses entreprises du Nord - Pas-de-Calais confrontées aux difficultés de recrutements.

Nouvelles formations en mécanique

De haute technicité, les métiers réunis au sein d'Artema (roulements, transmissions, étanchéité et mécatronique associée) nécessitent un personnel compétent et bien formé. Cette année encore, la formation est au cœur des priorités du syndicat qui met en place plusieurs actions, parmi lesquelles : la création d'une nouvelle formation, intitulée "Garnitures Mécaniques d'Étanchéité", en partenariat avec le Cetim et le Laboratoire de Mécanique des Solides de Poitiers. Cette formation, dont la prochaine session a lieu les 18, 19 et 20 juin 2008 au Cetim de Nantes, s'adresse au personnel de bureau d'études et s'articule autour d'une partie théorique, d'une partie applicative et d'études de cas. En outre, une 2^{ème} session de la formation qualifiante de Technicien spécialiste en Transmissions Mécaniques débutera en novembre 2008. Au programme : 900 heures de cours sur 2 ans destinés aux jeunes en contrat de professionnalisation ou au personnel d'entreprise dans le cadre de la formation continue.

Contact:
 lcherillat@artema-france.org



“ En l'intégrant dans son processus de recherche et développement, l'écoconception peut devenir une opportunité ”

VIOLAINE DAUBRESSE, DIRECTRICE DE L'ENVIRONNEMENT ET DU DÉVELOPPEMENT DURABLE À LA FIM

14% des entreprises sondées estiment que l'écoconception est une opportunité pour se démarquer de la concurrence.

50% estiment que les exigences en matière d'écoconception sont un challenge pour améliorer la performance de l'entreprise.

47,6% ont nommé une personne en charge de Reach dans leur entreprise

Sondage réalisé auprès de 4 fédérations et d'une cinquantaine d'entreprises lors de la présentation des résultats d'Ecodis

les entreprises à disposer d'informations sur certaines substances entrant dans la composition de ce qu'elles vendent à leurs clients (voir MécaSphère n° 2 - Juin 2007), ainsi que des textes sur l'obligation de recycler certains produits en fin de vie : véhicules en fin de vie, équipements électroniques et électriques. Si l'on en croit Christine Cross, chef du département Ecoconception consommation durable de l'Ademe, « la réglementation a une influence directe sur le recours à l'écoconception. Ce sont dans les secteurs soumis à directive que les entreprises sont les plus avancées sur le sujet ».

Pression des donneurs d'ordre

Au-delà de la réglementation, d'autres arguments plaident en faveur de la démarche, à commencer par le prix ou la raréfaction des matières premières. Ils invitent à s'interroger sur les composants de ses produits, et à privilégier ceux qui sont réutilisables. En outre, la pression vient des grands donneurs d'ordre (automobile, aéronautique), et de l'Etat, qui commence à introduire cette notion dans les appels d'offres de marchés publics. Ainsi, des industriels, dont Renault ou Areva, se sont associés, avec le Cetim, au sein de CREER (Cluster Research Excellence in Ecodesign and Recycling), un réseau qui vise à mutualiser les travaux de recherche sur l'écoconception et le recyclage (voir MécaSphère n°2).

Les aides ne manquent pas

« Plutôt que de subir cette pression ou celle de la réglementation, autant anticiper, souligne Violaine Daubresse. En l'intégrant dans son processus de recherche et développement, l'écoconception peut devenir une opportunité. » D'autant que les aides ne manquent pas. Ainsi, dans le cadre du 6^e PCRD (Plan cadre de recherche et développement) de l'Union Européenne, la FIM a participé au programme Ecodis - qui s'est achevé en décembre dernier -, aux côtés de trois autres (suite p. 14) ●●●



Solution simple et immédiate. Dubernard remplace le plomb des scellées de ses extincteurs par du polypropylène.

Dubernard, une démarche complémentaire de l'ISO

« Sur un marché dominé par les grands groupes, la société Dubernard, PME de 100 salariés spécialisée dans la protection incendie, a choisi de se différencier de deux façons : d'abord, en proposant une prestation globale certifiée ISO 9001 et APSAD (fabrication, installation, maintenance d'extincteurs); ensuite en jouant la carte de l'environnement.

« En 2005, nous avons lancé une démarche ISO 14001, explique Brieuc Le Cornec, responsable environnement de Dubernard. Puis, nous avons participé au projet européen Ecodis, en passant un de nos extincteurs aux cribles de l'écoconception. Une façon de donner une valeur ajoutée à nos produits. »

Première étape de la démarche, l'analyse pièce par pièce de la composition de l'extincteur: quel matériau, quelles substances dangereuses, quelles matières recyclables...

Le produit est essentiellement constitué d'acier, aisément recyclable. Mais il recèle quelques substances dangereuses pour l'environnement, tels les pigments des peintures, les scellés en plomb, ou un tensioactif, utilisé comme additif dans les extincteurs à eau.

La société va ensuite examiner toutes les étapes de la vie du produit. Pour le procédé de fabrication, elle réutilise l'analyse effectuée dans le

cadre de la certification ISO 14001, qui révèle des impacts sur l'environnement essentiellement dans l'atelier de peinture.

De même, l'ISO 14001 couvre la question des emballages et du transport. En revanche, la certification reste muette en ce qui concerne l'utilisation du produit - avec notamment les scellés en plomb qui risquent de se retrouver dans la nature - et la fin de vie.

« La démarche permet de se poser les bonnes questions pour se rendre compte qu'il existe des solutions simples et immédiates, indique Brieuc Le Cornec. D'autres relèvent du plus long terme. » Au chapitre des solutions aisées à mettre en œuvre, Dubernard remplace le plomb des scellés par du polypropylène.

Autre avancée, l'entreprise profite du déménagement de son usine pour repenser sa technologie de peinture et sa cabine.

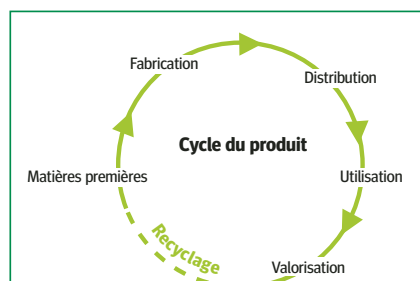
A plus long terme, Dubernard travaille sur un nouveau produit ayant une bonne capacité d'extinction, mais n'utilisant pas de composé fluoré.

« L'écoconception est une méthodologie très complémentaire d'ISO 14001, estime Brieuc Le Cornec. Elle peut être intégrée au management environnemental ou servir de point de départ à une démarche ISO. »

L'écoconception : de la contrainte à l'atout concurrentiel

Pression de la réglementation, des grands donneurs d'ordre ou de l'Etat, l'écoconception devient une dimension incontournable pour limiter l'impact de ses produits sur l'environnement. Bien intégrée, elle peut constituer un atout concurrentiel pour les PME.

En repensant l'un de ses clapets anti-retour, Danfoss Socla a réduit le poids de son produit de 10 %. En reconcevant complètement son extincteur, la société Dubernard a supprimé des substances dangereuses. Utilisée par ces deux PME (voir pages 13 et 15), l'écoconception a permis de réduire l'impact de leur produit sur l'environnement et de gagner en compétitivité. Qu'est-ce que l'écoconception? Cette démarche consiste à ajouter aux critères classiques (coût, qualité...) la notion de protection de l'environnement, pour concevoir ou améliorer un produit. Objectif: réduire son impact sur le milieu naturel à tous les stades de son existence (conception, fabrication, commercialisation, transport, utilisation, fin de vie).



Prise en compte des impacts environnementaux au cours du cycle de vie d'un produit



L'ÉCOCONCEPTION :
DE LA CONTRAINTE
À L'ATOUT CONCURRENTIEL



« La réglementation a une influence directe sur le recours à l'écoconception. Ce sont dans les secteurs soumis à directive que les entreprises sont les plus avancées sur le sujet. »

Christine Cros, Chef du département Ecoconception Consommation durable de l'Ademe.

●●● (suite de la p. 13) fédérations professionnelles. Financé à hauteur d'1,7 million d'euros sur trois ans, ce programme a permis de développer des outils simples à utiliser pour aider les entreprises dans leur démarche (voir ci-contre).

Pour Violaine Daubresse, une chose est sûre : « D'ici une dizaine d'années, l'écoconception devra imprégner tous les bureaux d'études, et la protection de l'environnement sera intégrée dans le fonctionnement quotidien des entreprises ».



CONTACTS

> **FIM**
Violaine Daubresse, France de Baillens,
01 47 17 60 14, 01 47 17 64 01,
vdaubresse@fimeca.com fdebaillens@fimeca.com

> **Cetim** : François Barnabé, 04 77 79 40 49,
francois.barnabe@cetim.fr

Pour le cluster Creer : Pierre-Marie Gaillot,
03 44 67 36 82 sq@ccetim.fr

> **Ademe** : Christine Cros, 01 47 65 20 61
christine.cros@ademe.fr

> **Crédit Coopératif** : Jean-Michel Youinou, 01 47 24 83 36

La boîte à outils de l'écoconception

Comment engager la démarche ? Comment la mener ? Sur qui s'appuyer ? La FIM, le Cetim et l'Ademe ont développé une panoplie d'outils pour aider les entreprises à "écoconcevoir". Tour d'horizon.

« Les industriels entendent parler d'écoconception, mais beaucoup ne savent pas comment faire. » Pour répondre à ce problème soulevé par François Barnabé, ingénieur écoconception au Cetim, de nombreux outils ont été développés. L'Ademe propose ainsi sur son site interne (www.ademe.fr/ecoconception) un bilan produit. Il suffit de renseigner les rubriques sur les matériaux utilisés, le procédé, les moyens de transport... et le logiciel calcule schématiquement les impacts sur l'environnement. « Cet outil de sensibilisation connaît un succès », précise Christine Cros, chef du département Ecoconception consommation durable à l'Ademe.

L'Ademe accorde des subventions pour financer de diagnostics écoconception, menés par des consultants spécialisés. Ces derniers réalisent des évaluations environnementales du cycle de vie des produits et proposent des pistes d'amélioration.

Le Cetim propose, lui, des diagnostics en fonction du secteur d'activité de l'entreprise et de sa stratégie. « Nos interventions vont de la simple prise de conscience jusqu'à une démarche complète d'écoconception », indique François Barnabé.

Se poser les bonnes questions

Dans un premier temps, il s'agit de croiser l'approche environnementale et la stratégie de l'entreprise. Quels sont ses produits, sur quel marché, avec quelles perspectives de développement, « c'est dans ce cadre global qu'il faut réfléchir, avant de fixer des priorités pour modifier le processus de conception », reprend François Barnabé.

Dans le même esprit que le Cetim, et dans le cadre d'Ecodis, la FIM et ses partenaires ont conçu une méthodologie qualitative d'écoconception. Son objectif : proposer aux PME une trame logique de réflexion permettant de se poser les bonnes questions lors du lancement d'une telle démarche.

Crédit vert pour projet vert

TOUS LES COLLABORATEURS DU CRÉDIT COOPÉRATIF en charge des entreprises ont été formés aux différents aspects du développement durable. Si bien que, selon Jean-Michel Youinou, en charge des éco-activités, « nous sommes à même de comprendre les problématiques des PME-PMI et de les orienter vers les bons interlocuteurs : Ademe, chambres de commerces, conseils régionaux ou toute autre institution capables de leur apporter des solutions ». Le Crédit Coopératif va même plus loin, puisqu'il peut localement mettre en relation les entreprises avec des bureaux d'études spécialisés capables

d'établir des diagnostics, notamment sur l'écoconception. La banque a également développé des solutions d'ingénierie financière adaptées aux questions d'écoconception. Parmi eux, le PREVair Entreprises qui accorde des conditions financières avantageuses aux sociétés qui investissent dans des programmes apportant une plus-value environnementale. Un prêt en plein développement, car « nous sommes identifiés comme ayant une approche pragmatique du développement durable », remarque Jean-Michel Youinou.

Ecodis : aux différents stades de l'écoconception

EN TROIS ANS, LES PARTENAIRES D'ECODIS ONT DÉVELOPPÉ DES OUTILS ADAPTÉS AUX PME/PMI :

- X-MAT est destiné au management des informations relatives à la composition en substances dangereuses des matières et demandées par le règlement REACH ;
- X-PRO aide à diminuer les impacts environnementaux des procédés ;
- X-REC sensibilise aux procédés de recyclage des produits ;
- X-Change permet de gérer l'ensemble de ces informations sur un produit complexe. Ces outils sont complémentaires à ceux déjà proposés par les différents secteurs d'activité, par exemple la méthodologie EIME, référentiel d'évaluation des impacts environnementaux des produits contenant de l'électronique (logiciel d'analyse de cycle de vie).



Deuxième temps de l'accompagnement du Cetim : la mise en œuvre de la démarche, au travers d'un processus de conception ou de reconception, à l'image du travail réalisé avec Danfoss Socla (voir ci-contre).

Dernier temps, « nous pouvons fournir des outils pour pérenniser la démarche dans l'entreprise », explique François Barnabé. Exemple, le CD-Rom écoconception rassemble des fiches techniques présentant des outils et méthodes connus et éprouvés pour améliorer l'efficacité environnementale des produits, sans bouleverser les pratiques industrielles. Autre aspect important de l'accompagnement des entreprises : la formation. Une partie du projet Ecodis a ainsi abouti à un programme de formation modulaire déployé au sein de 380 PME en Europe.

Enfin, l'Ademe s'implique directement dans des projets en écoconception, au travers d'appel d'offres à projets R&D. Pour celui de 2004, l'agence a soutenu 18 projets, 7 portant sur des nouvelles technologies pour des produits spécifiques, 11 sur des méthodologies. L'enveloppe globale atteignait 1,2 million d'euros. Un nouvel appel à projet a été lancé en 2007 et devrait soutenir autant de projets.

Danfoss Socla : l'économie d'une opération d'usinage

« De plus en plus de clients exigent une démarche d'écoconception, en particulier les collectivités territoriales, au travers des normes HQE imposées dans les appels d'offres publics. » Pour Lionel Reby, responsable ligne de produits Danfoss Socla, une PME de 370 personnes spécialisée dans la robinetterie industrielle, l'écoconception s'impose progressivement à son entreprise. Déjà certifiée ISO 14001, Danfoss Socla a participé comme entreprise d'application à la thèse d'un doctorant de l'Ensam, financée par le Cetim. Cette thèse portait sur une méthode pour accompagner les entreprises dans leur intégration de l'écoconception.

Cette méthode est utilisée pour reconcevoir un clapet anti-retour de la gamme, en le décomposant, en analysant l'ensemble de son cycle de vie et en hiérarchisant les priorités. Au final, le nouveau clapet pèse 10 % de moins que l'ancien, grâce à la suppression d'une pièce en fonte (sur un total de six pièces). Le nouveau procédé de fabrication permet d'économiser une opération d'usinage, une de poudrage, une de collage, et évite une reprise en production. Autre avancée, le recours à un seul type de matière plastique facilite le recyclage.



SPÉCIALISÉ dans la robinetterie industrielle, Danfoss a amorcé sa démarche d'écoconception en reconcevant un clapet anti-retour.



Lionel Reby « L'écoconception est toujours un compromis entre les aspects économique et écologique. »

« L'écoconception est toujours un compromis entre les aspects économiques et écologiques, indique Lionel Reby. En ce qui concerne ce clapet, nous avons clairement réduit son coût. »

L'entreprise intègre désormais l'écoconception pour développer tous ses nouveaux produits et pour renouveler progressivement sa gamme. Si la formation du personnel s'est révélée nécessaire, la démarche « ne remet pas fondamentalement en cause notre façon de fonctionner, estime Lionel Reby. C'est une dimension supplémentaire à prendre en compte et à compléter en permanence. »



© Danfoss Socla

SNR Roulements : une exigence économique

« Avec un baril de pétrole au-dessus des 100 \$, la consommation d'énergie devient un enjeu essentiel. Beaucoup de clients exigent des mécanismes plus compacts, plus rentables et donc consommant moins. Une exigence qui se répercute à tous les composants des mécanismes, dont les roulements. »

« L'aspect économique a été déterminant, remarque Axel Rocher, responsable marketing industrie SNR Roulements. Nous devons développer des roulements capables de tourner plus vite à dimension égale, et réduire le

couple de frottement pour diminuer la consommation d'énergie. »

L'aspect écologique est moins prégnant. En effet les roulements sont quasiment exclusivement composés d'acier, un matériau 100 % recyclable. C'est sur le procédé de fabrication que les actions "écologiques" sont les plus fortes : huiles de coupe et consommation d'énergie, par exemple ». Deux points que la société analyse déjà.



© SNR

Axel Rocher
« Les roulements sont quasiment exclusivement composés d'acier, un matériau 100 % recyclable. »



ATOUTREACH au service des entreprises

Site : www.atoutreach.fr

@ : info@atoutreach.fr

Qu'est-ce que REACH ?

REACH signie : EnRegistrement, Evaluation et Autorisation des substances Chimiques.

Entré en vigueur le 1^{er} juin 2007, REACH institue une nouvelle politique européenne en matière de management des substances chimiques.

Ce texte réglementaire, dense et complexe, concerne les substances chimiques et les substances contenues dans les préparations et les articles.

Un des processus prévus par REACH est l'enregistrement des substances produites ou importées dans l'Union européenne.

Une des toutes prochaines échéances est le pré-enregistrement des substances (pour les substances bénéficiant du régime transitoire) qui débutera le 1^{er} juin prochain.

Il est donc urgent pour chaque entreprise de s'y préparer.

Votre contact : ATOUT REACH

ATOUT REACH offre des services de l'organisation professionnelle de la chimie, vous aide à répondre aux exigences de REACH et vous propose :

1/ Un abonnement annuel incluant :

- Un Help Desk : des réponses à vos questions par courriel dans les 72h*
- Le référencement de compétences ;
- Des outils d'aide à la décision : réalisation de l'inventaire de votre portefeuille produits, évaluation des coûts liés aux essais ;
- L'ensemble des textes réglementaires ;
- Vos questions/nos réponses ;
- Toute l'actualité avec FlashREACH ;
- Des liens utiles, etc.

2/ Des formations (en intra ou en inter-entreprises) : REACH, IUCLID 5, FDS, GHS.

3/ Un accompagnement personnalisé sur site : audit, aide au diagnostic.

DIFFUSER LES BONNES PRATIQUES EN RADIOPROTECTION

450 entreprises intervenantes et 30 000 salariés sont suivis par le GIIN grâce à la certification CEFRI et aux carnets d'accès individuels. Deux outils indispensables pour asseoir la crédibilité du nucléaire.

En plus de sa mission de représentation et de promotion de l'industrie nucléaire française, le GIIN (Groupe Intersyndical de l'Industrie Nucléaire) a créé avec les exploitants du nucléaire (EDF, CEA, Areva) deux applications visant à aider les entreprises intervenantes : la certification CEFRI (Comité français de certification des Entreprises pour la Formation et le suivi du personnel sous Rayonnements Ionisants) et les carnets d'accès individuels sur les sites nucléaires (voir encadré).

UNE DOSE MOYENNE DIVISÉE PAR DEUX EN DIX ANS

Dans un contexte où l'énergie d'origine nucléaire demeure un élément déterminant du "mix-énergétique", au côté des énergies renouvelables et fossiles, l'allongement de la durée de vie des 58 réacteurs français de 30 à 40, voire 50 ans, implique des travaux de maintenance renforcés, qu'EDF confie à des entreprises prestataires.

Créé en 1990, le CEFRI s'est donné pour but d'améliorer la prévention des risques liés aux travaux sous rayonnements ionisants. Objectif : garantir que les personnels des entreprises intervenantes bénéficient d'un suivi dosimétrique et médical, et d'une formation adaptée. Entreprises prestataires ou de travail temporaires, organismes de formation et formateurs, les candidats à la certification, gérée par le GIIN, s'engagent à respecter un référentiel, rédigé pour favoriser un management intégré



© DR

LA CERTIFICATION : un atout majeur pour asseoir la crédibilité du nucléaire

Qualité (ISO 9 000) Hygiène/Sécurité (OHSAS 18 000) Environnement (ISO 14 000).

De fait, en dix ans, la dose moyenne reçue par les sala-

riés des entreprises prestataires a été divisée par deux.

BIENTÔT ÉTENDUE À D'AUTRES SECTEURS

Le CEFRI associe tous les acteurs du nucléaire : les exploitants (EDF, Areva NC, et CEA), les entreprises intervenantes pour l'industrie nucléaire représentée par le GIIN, et les experts en radioprotection de la SFRP (Société française de radioprotection), de l'IRSN (Institut de radioprotection et de sûreté nucléaire), de la CNAM (Caisse nationale d'assurance maladie) et des médecins du travail. Accrédité par le COFRAC (Comité français d'accréditation), il gère 450

GIIN

Le GIIN regroupe les Entreprises qui interviennent dans les centrales électronucléaires d'EDF, dans les usines du cycle du combustible d'Areva et dans les réacteurs de recherche du CEA.

certificats représentant plus de 30 000 intervenants et 200 000 heures/stagiaires de formation par an.

Aujourd'hui appliquée pour les centrales EDF et pour les opérations de démantèlement des installations du CEA et d'Areva NC (ex-Cogema), la certification sera prochainement étendue aux entreprises intervenantes dans l'industrie non-nucléaire, par exemple pour les tirs radio en contrôle non-destructif, ou dans le domaine médical.

Contact

Alain Bontemps
Tél. : 01 47 17 62 78
alain.bontemps@giin.fr
www.giin.fr
www.cefri.fr

Passeport pour le nucléaire

Pour les 30 000 salariés des entreprises prestataires travaillant sous rayonnements ionisants, le GIIN assure la gestion des carnets d'accès individuels, véritable "Passeport du Nucléaire" qui leur sont demandés pour intervenir en centrale nucléaire. Créés par le GIIN et EDF, ces carnets d'accès facilitent les formalités d'entrée sur les sites EDF, qui peuvent vérifier l'identité du salarié, le nom de son entreprise et sa certification CEFRI, la validité de ses formations obligatoires, ainsi que la preuve de son suivi médical et dosimétrique.

UNM

Bureau de normalisation de la mécanique et du caoutchouc, l'UNM est, dans ce domaine, le point d'accès des entreprises françaises aux travaux de normalisation européens et internationaux.



Contact

Danielle Koplewicz
Tél. : 01 47 17 67 74
d.koplewicz@unm.fr

ÉQUIPEMENTS SOUS PRESSION : LA NORME EUROPÉENNE EN SIX QUESTIONS

L'appliquer, c'est être sûr que son équipement sous pression respecte la réglementation. L'EN 13445 est une norme européenne dite harmonisée. Un gage de compétitivité.

Qu'est-ce que la norme EN 13445 ?

Il s'agit d'une norme européenne harmonisée, qui vient en application de la directive 97/23/CE "Équipement sous pression". Elle concerne tous les "récipients sous pression non soumis à l'action de la flamme", et garantit leur sécurité, en particulier face aux risques de rupture, d'éclatement, de déformation, de fluage et de fatigue.

Quel est l'intérêt d'une norme harmonisée ?

Une norme harmonisée a vocation à donner présomption de conformité à la réglementation européenne, dès lors que sa référence est publiée au Journal Officiel de l'Union européenne. En clair, l'industriel qui applique cette norme à ses produits est sûr que ces derniers respectent les textes. L'EN 13445 est donc la référence européenne, en matière de sécurité d'équipement sous pression.



© Christian Baret - Colim

L'EN 13445 s'applique-t-elle au marché français ?

La réglementation européenne s'imposant au droit français, la norme s'applique au marché hexagonal. Son utilisation n'est pas obligatoire, mais fortement conseillée.

L'EN 13445 est-elle valable hors Europe ?

Oui. L'Europe a engagé un

travail pour faire reconnaître sa norme auprès de l'ISO (dans le cadre de l'ISO 16528). Recourir à l'EN 13445, c'est utiliser une norme reconnue au niveau mondial, ce qui permet de s'ouvrir des marchés, notamment ceux de l'Asie ou du Pacifique, qui ne privilégient pas toujours les référentiels américains.

Quels sont les avantages de l'EN 13445 ?

Des études ont été menées pour comparer l'EN 13445, avec la norme américaine de l'ASME (American Society of Mechanical Engineers). La philosophie adoptée par le texte européen consiste à s'assurer de la bonne fiabilité des matériaux qui entrent dans la composition de l'équipement, ce qui permet de réduire les coefficients de sécurité. Résultat : avec l'EN 13445, les récipients sont moins épais, avec à la clé des économies en matières premières, en transports et en fabrication.

Comparable au Codap (Code de construction français des appareils à pression), la norme est clairement un gage de compétitivité.

Qui utilise l'EN 13445 ?

Les pays nordiques comme la Finlande, la Norvège ou la Suède ne disposaient pas de textes aussi élaborés. Ils ont donc été les premiers pays dans lesquels les industriels ont appliqué l'EN 13445. Certains donneurs d'ordre ont également référencé la norme, à commencer par EDF. Un point important au moment où le programme nucléaire français pourrait redémarrer.

Un bureau d'aide

De la conception à la sortie de l'équipement de l'usine, en passant par sa fabrication et son contrôle, la norme aborde tous les aspects techniques des récipients sous pression et compte plus de 1000 pages. Pour faciliter son application, l'UNM héberge sur son site un bureau d'aide à l'utilisation de l'EN 13445 (<http://www.unm.fr/general/en13445>).

C'est le guichet unique européen sur lequel vous pouvez poser des questions, trouver des réponses, et une information actualisée sur la norme, avec les versions successives. Il s'appuie sur un réseau d'experts européens très impliqués dans l'élaboration de l'EN 13445.

CURTIL SA : L'EXIGENCE DE LA QUALITÉ

Le développement remarquable de Curtil, client historique d'OSEO, nécessite un niveau et une diversité d'investissements importants. Equipements sophistiqués, formation, implantation à l'étranger, transmission du capital... Autant de besoins de financements qu'OSEO a pu faciliter en accompagnant les partenaires financiers de Curtil.



CURTIL SA, un des spécialistes de la mécanique de haute précision.

Quand Bernard Curtil reprend l'atelier de sous-traitance mécanique de son père, l'entreprise compte 5 personnes. Aujourd'hui, au moment de la transmettre à ses deux fils, sa société exerce deux activités : la mécanique de haute précision et la production de moules, qui emploient plus de 160 personnes. OSEO a accompagné le développement de Curtil SA, aux côtés des partenaires financiers de l'entreprise, en mettant en place des outils de financements adaptés : garantie des concours bancaires, co-baillage classique ou encore crédit Mezzanine (comme le contrat de Développement Innovation et Transmission), un crédit dit "patient" dont la progression du rythme de remboursement donne de l'oxygène à l'entreprise.

SANS CESSER FAIRE MIEUX
Chargé d'affaires chez OSEO, Xavier Manger se montre

admiration : « Curtil a réussi à se positionner sur le marché très sélectif de la mécanique de très haute précision ». Elle doit son succès à un savoir-faire et une capacité d'innovation constante mis au service de la qualité. A l'origine sous-traitant pour les industries locales, Bernard Curtil choisit une clientèle extrêmement exigeante : l'aéronautique, le spatial, l'armement, (Boeing, Snecma, Dassault, Arianeespace, Eurocopter...) ou la

Formule 1. « Cela nous a contraint à hisser en permanence notre niveau de qualité, précise-t-il. Il faut sans cesse avoir la volonté de faire mieux afin de devancer les exigences de nos clients. » Curtil met cet acquis au service de sa diversification : la fabrication de moules multi empreintes de très haute technicité, qui représente maintenant 50 % du chiffre d'affaires. De sous-traitant, l'entreprise devient co-développeur. Au 2^e rang

CARTE D'IDENTITÉ Curtil SA

CA 2007 : 26 millions d'euros
165 personnes
6000 m² de bâtiments climatisés
Certifications : ISO 9001 et EN 9100

français des moulistes, parmi les spécialistes mondiaux, elle exporte 80 % de sa production. « Pour rester à notre niveau de qualité, nous maintenons un volume d'investissement annuel important, représentant 15 % de notre chiffre d'affaires, reprend Bernard Curtil. Nous maîtrisons l'usinage des matériaux tels que le magnésium, le titane, les aciers alliés. » Le souci du zéro défaut est constant. Pour preuve, la culture du contrôle : « Avant d'expédier le matériel, nous le testons d'abord en conditions réelles à l'atelier (presses à

OSEO

OSEO finance et accompagne les PME à chacune des étapes décisives de leur existence : création, innovation, développement (notamment à l'international) transmission. Il est au cœur d'un vaste réseau de partenaires régionaux, nationaux et européens, qui mutualisent leurs ressources pour proposer aux entreprises les solutions les mieux adaptées à leurs projets.

© OSEO

OSEO signe son 100 000^{ème} PCE

Le 14 avril dernier, François Drouin, Président d'OSEO, a signé le 100 000^{ème} PCE (Prêts à la création d'entreprise) en présence du secrétaire d'Etat, Hervé Novelli, et de nombreux créateurs et partenaires de la création d'entreprise. Marché de proximité ou international, activité traditionnelle ou innovante, l'une des priorités d'OSEO est d'encourager la création d'entreprise. Son leitmotiv : « Disposer d'un vivier important de jeunes entreprises, c'est se donner toutes les chances pour faire émerger les champions de demain ».

LA CRÉATION DE CURTIL NORTH AMERICA

Pour renforcer sa présence sur le marché nord-américain (20 % du chiffre d'affaires), Curtil finalise une joint-venture avec une entreprise de mécanique de Los Angeles. Pour aider l'entreprise à financer son installation aux États-Unis, OSEO étudie un dossier FASEP qui permet de couvrir, avec une banque, le risque d'implantation à l'étranger. « Nous ne recherchons pas seulement les coûts de fabrication, mais la proximité de notre clientèle », explique Bernard Curtil. Ce dernier vient de laisser la présidence de l'affaire à l'un de ses deux fils, le second assurant la direction marketing : la pérennité de l'entreprise est assurée.

MAGHREB : UNE ZONE OÙ IL FAIT BON EXPORTER

Malgré des délais de paiement un peu longs, l'Algérie, le Maroc et la Tunisie s'avèrent de bons clients des entreprises françaises. Les défauts de paiement au Maghreb se situent légèrement au-dessus de la moyenne mondiale. Témoin de la bonne tenue de cette région du monde, Coface s'y implante.

A4 : telle est la note accordée par Coface aux trois pays du Maghreb (Algérie, Maroc, Tunisie). Une note (voir encadré) meilleure que celles attribuées aux autres pays africains (hors quelques pays d'Afrique australe) et même à certains pays du Moyen-Orient.

DES MONTANTS GARANTIS SIGNIFICATIFS

Pour Coface, « Avec quelques pourcents du total de nos garanties, l'encours de risques sur le Maghreb est bien sûr assez faible comparé à celui des grands pays industrialisés ou émergents », indique Olivier Foulonneau, responsable de la souscription des risques en charge de l'Afrique et du Moyen-Orient. Au regard du poids de ces pays dans l'économie mondiale, les montants garantis par Coface sont toutefois significatifs et, pris individuellement, l'Algérie, le Maroc et la Tunisie comptent parmi les plus gros encours de la zone.

« Compte tenu des relations économiques et culturelles privilégiées de ces pays avec la France -même si Coface accorde aussi des garanties à des exportateurs allemands, espagnols ou italiens, par exemple-, nous connaissons bien ces pays et les sociétés locales avec lesquelles les exportateurs travaillent souvent de longue date. Nous disposons de suffisamment d'expérience et d'informations pour évaluer leur solvabilité. » Qu'est-ce qui peut donc freiner les exportations vers le



Maghreb ? « Comme dans la plupart des pays latins ou méditerranéens, les délais de paiement courent au-delà des dispositions contractuelles, reconnaît Olivier Foulonneau. Notre indice des incidents de paiement se situe à un niveau structurellement supérieur à la moyenne mondiale. Pour autant, grâce à des taux de recouvrement plus élevés que sur les autres pays, le ratio net de sinistralité est légèrement au-dessus de la moyenne mondiale. Les incidents de paiements s'avèrent le plus souvent de simples retards de règlement plutôt que de réelles insolvabilités ». En clair, si les acheteurs de ces pays tardent à payer, ils finissent par le faire.

L'ALGÉRIE PRÉSENTE DES GAGES DE STABILITÉ

Avec un encours en forte hausse en raison du dynamisme de son économie et de l'assouplissement de la politique d'arbitrage de Coface,

important à l'endettement pour financer les investissements, mettant à mal la rentabilité, et donc, la solvabilité d'un certain nombre d'entreprises.

Pour autant, l'Algérie présente des gages de stabilité notamment économiques, avec une croissance de son économie de 4,6 % en 2007, qui devrait approcher les 5 % cette année, et une bonne situation financière du fait d'un endettement réduit. La Tunisie et le Maroc affichent également une santé économique relativement bonne, même si ces pays, très agricoles, sont très sensibles aux aléas climatiques.

Témoin de la confiance qu'elle place dans ces pays, Coface s'y implante. En 2007, elle a ouvert un bureau en Algérie pour promouvoir l'assurance-crédit, mais également pour visiter les sociétés, collecter des informations et analyser les risques. Fin 2007, Coface a également créé une nouvelle structure au Maroc afin de développer l'information financière et commerciale dans ce pays.

Nouvelle note « environnement des affaires » Coface

Pour apprécier les risques pays, la plupart des notations sont axées sur la liquidité et la solvabilité globale des pays. Outre les perspectives macro-financières et politiques, l'expérience de paiement sur les entreprises est un des facteurs qui permet d'élaborer les notes Coface @rating pays et secteurs. Pour apprécier le risque de crédit, il est également important de savoir si les comptes des entreprises reflètent bien la réalité de leur situation financière et si, en cas

d'impayé, le système juridique local permettra un règlement équitable et efficace. Depuis fin janvier 2008, Coface propose donc une nouvelle note "environnement des affaires". Son expérience en matière de souscription des risques, d'information sur les entreprises et de gestion de créances conjuguée à ses nombreuses implantations locales, lui permettent d'élaborer, pour 155 pays, des notes sur une échelle de 7 niveaux -A1, A2, A3, A4, B, C, D- par ordre croissant du risque.

COFACE

Coface accompagne les entreprises dans la gestion de leur Poste clients, en France et partout dans le monde.

Contact

Service Relation Clients
Tél. : 0 825 123 456
relations-clients@coface.com

Coface Services Maghreb (Maroc)
Omar El Amrani
Tél. : 00 212 22 98 98 93
Elamrani.o@menara.ma

Coface Algérie Services
Tél. : 00 213 21 91 67 16
infolinedz@coface.com

DIV : DE L'IDÉE JUSQU'AU MARCHÉ

Pour répondre aux besoins des entreprises mécaniciennes d'être soutenues dans le développement de l'innovation, le Cetim multiplie les actions de partenariats dans une démarche originale et volontariste. Témoin : avec la Délégation à l'innovation et à la valorisation, le Cetim s'implique jusqu'au succès commercial.

Créée voilà un an, la Délégation à l'innovation et à la valorisation (DIV) du Cetim, dirigée par Denis Eymard, soutient les entreprises dans le développement de leurs projets en montant un véritable partenariat industriel. « Le principe est simple, explique Denis Eymard : nous apportons à l'entreprise notre savoir-faire dans le management de projets innovants, nos compétences techniques nécessaires aux études de faisabilité et d'industrialisation ; nous lui ouvrons notre réseau pour qu'elle trouve les partenaires qui vont fabriquer et distribuer le produit ; et nous nous rémunérons par des royalties sur les ventes du produit développé. »

LES DEUX VOILETS DU CO-DÉVELOPPEMENT

Cette offre de co-développement s'adresse aux jeunes entreprises innovantes et aux entreprises industrielles qui souhaitent créer un nouveau produit.

Les jeunes entreprises innovantes apportent une idée, souvent un premier prototype fonctionnel. Le Cetim commence par vérifier la faisabilité industrielle, l'existence d'un marché, le plan de financement, la structure de l'équipe porteuse et propose éventuellement un complément d'études pour assurer la viabilité du projet. « Après analyse des risques et une fois le projet validé par le Cepi (Comité d'évaluation de projets innovants), précise Denis Eymard, nous montons un partenariat pour co-déve-



LE CETIM apporte ses compétences techniques nécessaires aux études de faisabilité et d'industrialisation.

lopper le projet. Les études d'approfondissement et d'industrialisation menées par le Cetim ne sont rémunérées que sur royalties, ce qui implique un partage des risques qui soulage la trésorerie du porteur du projet et aussi un engagement de notre part à sa réussite. » Premier "client" de la DIV, PumpArt Systems, dirigée par Xavier Sully, a contacté le Cetim dans le cadre d'une aide régionale pilotée par le Crittmeca. L'originalité de l'idée et l'analyse du marché

ont convaincu le Cetim de jouer le jeu et de signer son premier contrat de co-développement. De leur côté, les entreprises industrielles confirmées trouvent dans ce co-développement un moyen efficace et rapide de développer un nouveau produit. Le Cetim propose de monter un partenariat avec pour objectif d'atteindre le stade de la commercialisation en deux ou trois ans. Il met dans la corbeille ses travaux de R&D, ses compétences techniques et

de management de projets. Les industriels partenaires apportent leur connaissance de leur marché, la définition de leurs besoins. Là encore, seul le succès garantit la rémunération du Cetim. « Nous aidons l'entreprise à passer d'un modèle d'innovation individuel à un modèle collaboratif », argumente Denis Eymard.

ALLER PLUS LOIN DANS L'APPUI À L'INNOVATION

« La nécessité d'innover ne date pas d'hier, rappelle-t-il mais les entreprises innovantes ont besoin d'être soutenues et le Cetim a décidé d'aller plus loin dans son appui. »

Un pas a été franchi avec la mise en place du Cepi (Comité d'évaluation de projets innovants), il y a deux ans. La DIV répond de son côté au besoin du Cetim de mener de front action et réflexion sur l'innovation.

Structuration des grands projets de R&D appliquée du Cetim, co-développement avec des partenaires industriels, et aussi en interne, dépôts de brevets, valorisation des idées innovantes des collaborateurs, mise en œuvre d'un processus de management de l'innovation, « toutes ces actions contribuent à favoriser l'innovation », conclut Denis Eymard.

LE MANAGEMENT des projets innovants fait partie intégrante des actions de R&D.

CETIM

Point de convergence des métiers, des connaissances et des organisations en mécanique, le Cetim est porteur de l'innovation mécanique au profit de la compétitivité des entreprises.

Contact

Denis Eymard
Tél. : 03 44 67 36 82
sqr@cetim.fr
www.cetim.fr





AFNOR Certification

met l'environnement à votre portée, avec une gamme complète de prestations d'évaluation et de certification vous aidant à maîtriser les impacts de vos activités, produits et services sur l'environnement et à démontrer votre niveau de performance dans ce domaine.

« ÉVALUER DE MANIÈRE PRAGMATIQUE L'ENGAGEMENT SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL »

Concept un peu fourre-tout voilà quelques années, le développement durable s'impose progressivement comme la clé de voûte de la stratégie des entreprises. Pour évaluer l'intégration de cette démarche, AFNOR Certification a développé un outil d'évaluation : AFAQ 1000NR. Explications d'Erwan Chagnot, auditeur-évaluateur référent pour le groupe AFNOR en matière de développement durable.

MécaSphère: AFAQ 1000NR est-il un document de référence de plus sur le développement durable ?

Erwan Chagnot : Non. AFAQ 1000NR est un outil d'évaluation en matière de développement durable qui répond de façon précise aux attentes des entreprises. En partenariat avec des organismes experts, AFNOR a développé une approche méthodologique scientifique pragmatique, qui prend en compte l'ensemble des référentiels et documents de référence dans le domaine du développement durable (norme Iso 14001, premiers éléments de la future norme Iso 26000 sur la responsabilité sociétale, Global reporting initiative (GRI), guide Afnor SD 21000.) Le modèle AFAQ 1000NR est fondé, d'une part, sur une approche de la stratégie et des pratiques managériales, et, d'autre part, sur les résultats environnementaux, sociaux et économiques. Une échelle de notation sur 1 000 points définit quatre niveaux du modèle : engagement, pro-



ERWAN CHAGNOT : « AFAQ 1000NR, une approche méthodologique scientifique pragmatique ».

gression, maturité, exemplarité. L'entreprise avance à son rythme. Chaque niveau donne lieu à la remise d'une attestation et du logo correspondant, ce qui permet de communiquer en externe.

M : Quelles sont les principales raisons qui poussent une entreprise à utiliser AFAQ 1000NR ?

E.C. : Faire reconnaître la

Parfois sceptiques au début, toutes les entreprises soulignent les échanges constructifs avec le binôme d'évaluateurs, à travers une grille de lecture adaptée à leurs problématiques.

Enfin, toutes saluent l'intérêt du bilan responsable, clair et synthétique, remis à l'issue de l'évaluation et considéré comme une aide au pilotage avec les points forts et les pistes d'amélioration.

M : Vous parlez d'échanges constructifs, en quoi sont-ils si importants ?

E.C. : Ce n'est pas moi qui en parle mais les entreprises qui ont été évaluées. L'évaluation tire une grande partie de sa valeur ajoutée de ces échanges. Ils permettent à l'entreprise de comprendre et de visualiser ce qui se cache concrètement derrière les mots, les approches conceptuelles. AFAQ 1000NR prolonge logiquement une démarche QSE (Qualité, Sécurité, Environnement) en lui donnant une nouvelle dimension. Nous, évaluateurs, poussons les entreprises à se poser des questions qu'elles n'ont pas l'habitude d'aborder comme la biodiversité ou les gaz à effet de serre.

En outre, AFAQ 1000NR est perçu comme un outil de progrès qui, à un instant donné, permet de mettre en avant les points forts de l'organisation et de mesurer dans le temps les améliorations réalisées.

démarche citoyenne par un organisme impartial pour répondre aux pressions et sollicitations extérieures, améliorer l'image de marque, détenir un avantage concurrentiel..., les raisons sont diverses.

Mais ce qui motive le plus les entreprises, c'est l'aspect structurant de l'outil, sorte de fil rouge pour entreprendre une démarche de développement durable, grâce aux points forts et pistes de progrès mis en évidence lors de l'évaluation.

AFAQ 1000 NR est reconnu comme un outil permettant de donner du sens et de rendre plus matures les politiques de management, en s'ouvrant à de nouvelles thématiques comme le volet social ou encore l'ouverture aux parties prenantes.

Comment ça marche ?

La démarche se déroule en trois phases : préparation, évaluation, restitution qui donne lieu à la remise du bilan responsable et le l'attestation où apparaissent la note et le niveau correspondant. A titre indicatif, pour une PME de 50 salariés, la durée d'évaluation peut durer deux jours, sur site, auxquels s'ajoutent deux jours de préparation et de restitution.



En savoir plus

www.afaq1000nr.com

Agenda

Salons

30 sept, 1^{er} et 2 oct 2008

RF & Hyper Europe 2008 - Paris-Nord Villepinte
Le salon des radiofréquences, des hyperfréquences, du wireless, de la fibre optique et de leurs applications.
www.RFHyper.com

30 sept, 1^{er} et 2 oct 2008

4 salons en un - Paris-Nord Villepinte Forum de l'Electronique :
Le salon des composants, de la production, de la sous-traitance et du test & mesure;
Mesurexpo : Le salon de l'instrumentation pour la recherche, les essais et l'industrie;

Opto : Le salon européen dédié à toutes les solutions optiques;

Vision-Show : Le salon des équipements et des solutions en vision. A noter, une animation sur le test, les vibrations et l'acoustique en collaboration avec des

industriels du secteur automobile.
www.forum4s.com

4-7 nov 2008

Midest 2008 - Paris-Nord Villepinte
Le n°1 mondial des salons de sous-traitance industrielle : 1 900 exposants de 40 pays ; 40 000 professionnels venus de 60 pays. Une offre exhaustive de la sous-traitance industrielle : transformation des métaux et des plastiques, microtechniques, électronique, traitements de surfaces, fixations et services à l'industrie. Midest permet aux sous-traitants de présenter et valoriser leurs solutions auprès des donneurs d'ordre venus chercher des technologies compétitives.
www.midest.com

4-7 nov 2008

Maintenance Expo - Paris-Nord Villepinte
Plus de 100 exposants et 6 000 visiteurs.

Les lundis de la mécanique

Des rendez-vous en régions pour présenter une synthèse objective de l'évolution des techniques en mécanique autour de thèmes variés : management stratégique, management QSE, conception-innovation, matériaux, organisation industrielle, production performante, contrôle-Mesure, TIC...
Pour obtenir les dates et lieux des réunions, rendez-vous sur www.cetim.fr

Maintenance Expo est le seul salon de toutes les solutions maintenance pour l'industrie et le tertiaire. Il permet aux professionnels en charge des patrimoines industriels et tertiaires de trouver des réponses concrètes à leurs problématiques de maintenance et d'anticiper les nouveaux défis liés à un environnement exigeant et concurrentiel.
www.maintenance-expo.com

2-5 déc 2008

SCS Paris 2008 - Paris-Nord Villepinte
Le salon des technologies électriques, d'Automation, de Transmission et de Mécatronique pour la performance industrielle et énergétique des entreprises. Pleins feux sur la mécatronique avec espace

démonstration et conférences en partenariat avec Artema, le Cetim et Thésame.
www.scs-expo.com

10-13 mars 2009

Industrie Lyon 2009 - Eurexpo Lyon
Le salon des professionnels des technologies de production.
www.industrie-expo.com

Congrès Colloques

14 et 15 oct 2008

Cleanmeca 3^{ème} édition - Cetim (Senlis)
Deux journées d'échanges sur le développement des technologies propres et sûres en mécanique.
jerome.ribeyron@cetim.fr

Ouvrages

Qualité des soudures : nouvelles fiches



La résistance des joints soudés ne dépend pas uniquement d'une bonne conception. La réalisation de l'assemblage a également son importance. Objectif de cet ouvrage : mettre à disposition des documents servant de référence, adaptées à une mise en pratique concrète et facile. Réf. : 2C21
elisabeth.garnier@cetim.fr

Soudage : les particularités liées à l'aluminium

Un guide pratique pour répondre aux questions qui se posent sur le soudage des alliages d'aluminium dans le contexte de la profession du découpage-emboutissage, outillages, tôlerie. Réf. : 9Q72
elisabeth.garnier@cetim.fr

INDUSTRIE Paris 2008

Une édition sous le signe d'une bonne activité

Bilan positif pour Industrie Paris 2008 qui s'est déroulé du 31 mars au 4 avril dernier à Paris-Nord Villepinte. 30 400 visiteurs (comparable à 2006) ont parcouru les allées du salon porté cette année par les nombreuses innovations des exposants et par une conjoncture plutôt favorable pour les industries mécaniques. Nouveauté 2008, le Village MécaSphère a favorisé des contacts fructueux entre les industriels et les organismes réunis à cette occasion. Il a



d'ailleurs reçu la visite de Luc Chatel, Secrétaire d'État chargé de l'Industrie et de la Consommation, accueilli par Yvon Jacob, Président de la FIM.

Paris-Nord VILLEPINTE

NOUVEAU LIEU

Vers une **nouvelle
dynamique !**

30 septembre
1^{er} & 2 octobre **2008**



FORUM DE
L'ÉLECTRONIQUE



MESUREXPO



OPTO



VISION-SHOW



RF-HYPER



- Essais
- Equipements & composants
- Instrumentation
- Sous-traitance
- Test & mesure
- Radiofréquences et hyperfréquences
- Optique-Photonique

www.forum4S.com
www.RFHyper.com



Badge gratuit

Mot de passe : PUB66