

MÉCASPHÈRE

n°26
JUN
2013

Le magazine des chefs d'entreprise mécaniciens



BRÉSIL, MEXIQUE : terres d'investissement

SÉCURITÉ

**Prévenir les
Atex**

21



INNOVATION

**CAPME'UP :
concrétiser vos
projets de R&D**

04

MIDEST

2013 PARIS

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



Working together!

19 > 22 NOVEMBRE
Paris Nord Villepinte® - France
www.midest.com

MIDEST, VITRINE MONDIALE DE LA SOUS-TRAITANCE

39 347 professionnels venus de 78 pays et de tous les secteurs de l'industrie.
1 721 exposants venus de 46 pays en 2012.

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 / Electronique et électricité / Microtechniques / Traitements de surfaces / Fixations industrielles / Services à l'industrie / Maintenance Industrielle

maintenances expo 2013

MIDEST, ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS ET DE DIVERSIFICATION COMMERCIALE

De réelles opportunités de business, confirmées par les exposants* :
> 90% des exposants affirment que MIDEST permet de rencontrer de nouveaux prospects.
> 90% sont très satisfaits ou satisfaits de leur participation 2012.
Des visiteurs décisionnaires et porteurs de projets* :
> 80% des visiteurs viennent au MIDEST pour référencer de nouveaux sous-traitants.
> 78% des visiteurs étrangers ne visitent pas d'autre salon en France.
> 91% visitent MIDEST pour rencontrer des sous-traitants de haut niveau.

* Source : enquête Sesa Marketing 2012

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



Simultanément aux salons

TOL

maintenances expo 2013

Reed Expositions

Sommaire

Ce numéro de MécaSphère est édité par la FIM



et ses partenaires



multiplier le risque pour un développement durable

INNOVATION



PME : Concrétiser vos projets d'innovation avec CAPME'UP 04

JURIDIQUE

Délais de paiement : vers un durcissement de la loi 04

TROIS QUESTIONS À...

Marc Moreuil, président du Comité de Développement de la Métallurgie
Un réseau de 4 000 entreprises 05

APPRENTISSAGE

Quels apprentis pour quelle entreprise ? 05

NORMALISATION

Norme : un terme, deux réalités 05

TECHNOLOGIE

L'innovation à l'échelle européenne 06

ATTRACTIVITÉ DES MÉTIERS



Une semaine pour les jeunes 06

À LA LOUPE

Les groupements de marché de la FIM 07

JOURNAL DE CAMPAGNE

À la rencontre des politiques
Des nouvelles de la campagne... 09

ZOOM

PME : entrez en toute sécurité dans le monde virtuel 10

DOSSIER



Brésil, Mexique : terres d'investissement

ENVIRONNEMENT

• Installations classées - Simplification administrative : la FIM obtient gain de cause 20

• PCI : Améliorer l'efficacité énergétique de ses machines-outils 20

SÉCURITÉ

Prévenir les Atex 21

FINANCEMENT

Aeroprotec modernise son outil de production 22

AGENDA

Salons/Site/Ouvrage 23

Tribune

Jean-Camille Uring, président du Symop

« La robotisation et l'automatisation facteurs de compétitivité »

La France compte environ cinq fois moins de robots que l'Allemagne et deux fois moins que l'Italie. C'est ce qui ressort des données publiées par l'IFR (Fédération internationale de robotique) et relayée par le Rapport Gallois dans lequel on peut lire : « La productivité globale des facteurs n'a pas progressé en France au cours de la dernière décennie du fait de l'insuffisance d'investissement de productivité (l'équipement numérique des entreprises et la robotisation sont clairement en retard), et d'innovation dans le processus de production. »

Ce retard pris dans la robotisation nuit à la compétitivité des PMI françaises, à leur croissance et donc à l'emploi. C'est pourquoi le Symop (Syndicat des machines et technologies de production), engagé sans réserve dans le développement de la filière robotique, se félicite du lancement du plan « France Robots Initiatives », le 19 mars dernier, par Arnaud Montebourg, ministre du Redressement productif.

Ce plan comprend notamment deux contributions du syndicat. La première, ROBOT Start PME, vise à augmenter la pénétration de la robotique dans les PME pour rattraper notre retard. Labellisé par la FIM et soutenu par le Programme des Investissements d'Avenir, ce projet sera déployé avec le Cetim et le CEA sur une période de 30 mois. À la clé : l'entrée de 250 cellules robotisées dans les PME françaises. Les entreprises pourront bénéficier d'un soutien de l'État pour installer leur premier robot. Ouvert à toute PME volontaire, ce dispositif comprend notamment une assistance par un expert et la prise en charge de 10% du coût de la cellule robotique.

Sur les 33 millions d'euros d'investissement prévus, l'État en apporte 5 millions, dont 4,5 au titre des Investissements d'Avenir. Le complément est pris en charge par le Symop, ses partenaires et les PME concernées. Une extension du dispositif avec un financement public complémentaire de 2 millions d'euros permettra d'installer des cellules robotisées dans 100 entreprises de la sous-traitance automobile. Le bilan de l'opération ROBOT Start PME sera ensuite mis à profit pour disséminer les robots plus largement dans l'ensemble du tissu industriel et ainsi favoriser le maintien de la production manufacturière

sur le territoire français. La seconde contribution du Symop vise à développer des machines intelligentes et la cobotique* pour l'usine de demain. Cette contribution complète les initiatives du syndicat pour diffuser les nouvelles technologies de production. Le volet « machine intelligente » du plan robotique soutiendra les initiatives des constructeurs pour, d'une part, mettre en œuvre des solutions de conception de dernière génération, et, d'autre part, développer de nouvelles solutions technologiques à partir des résultats les plus récents de la recherche académique et appliquée. Membre du Comité robotique « filière de demain », le Symop participera pleinement au déploiement des actions prévues par « France Robots Initiatives », en collaboration avec le Syrobo (Syndicat professionnel de la robotique de service), le GdR Robotique, réseau réunissant les laboratoires de recherche en robotique et Cap Robotique. L'enjeu est d'importance : donner à nos PME/ETI, et notamment les entreprises mécaniciennes, les moyens de rivaliser avec leurs collègues européennes. La robotisation et, plus généralement, l'optimisation de l'outil de production des entreprises constituent des facteurs majeurs de compétitivité.



* La cobotique est une branche émergente de la technologie à l'interface de la cognitive et du facteur humain (comportement, décision, robustesse et contrôle de l'erreur), de la biomécanique (modélisation du comportement et de la dynamique des mouvements) et de la robotique.

En savoir plus :

• www.robotstartpme.fr - 03 44 67 36 82



© CEALIST

INNOVATION

PME : Concrétiser vos projets d'innovation avec CAPME'UP

Trois instituts Carnot s'allient pour aider les PME à concrétiser leurs projets d'innovation et donc renforcer leur compétitivité. Un programme soutenu par l'Agence nationale de la recherche.

Le projet CAPME'UP a été sélectionné dans le cadre de l'appel à projet "Carnot PME" du programme "Investissements d'avenir" de l'ANR (Agence nationale de la recherche). Son objectif : permettre aux TPE, PME et ETI du secteur manufacturier - environ 10 000 entreprises - d'accéder au meilleur niveau technologique, en les accompagnant dans le développement de leurs innovations.

Le projet est porté par les instituts Carnot Cetim (Institut technologique de mécanique), CEA List (Institut de recherche sur les systèmes numériques du CEA) et IFPEN Transport Énergie (IFP Énergies nouvelles). Ces trois partenaires vont mutualiser leurs moyens scientifiques, techniques et humains, pour développer l'activité de R & D partenariale avec les entreprises. Comment ? D'abord en engageant une démarche de prospection ciblée pour comprendre les enjeux stratégiques et les problèmes de développement de chaque entreprise. Ensuite, en proposant un service d'accompagnement innovation, du concept au prototype industriel. Enfin, en mettant en place trois plates-formes techno-

↑ Trois plates-formes dédiées aux technologies "phares", dont la robotique interactive.

logiques dédiées aux technologies "phares" du secteur manufacturier : les contrôles non destructifs innovants ; la robotique interactive ; et l'intégration système, avec un panel de méthodologies, d'outils de simulation et de moyens d'essais.

Ces plates-formes permettront aux entreprises d'étudier la faisabilité technologique, d'effectuer des démonstrations auprès de leurs clients, de recueillir les besoins de ces derniers et de réaliser rapidement des prototypes. Au-delà de l'offre technologique, les PME pourront également bénéficier de services associés à l'innovation : ingénierie financière, benchmark, veille technologique, conseil en propriété intellectuelle... Des journées de formation, et des séminaires spécifiques seront également organisés, ainsi qu'un service web pour faciliter l'accès aux services proposés par CAPME'UP.

JURIDIQUE

Délais de paiement : vers un durcissement de la loi

Le projet de loi sur la consommation comporte un volet sur les délais de paiement qui durcirait les sanctions. Ces dernières seraient appliquées directement par la DGCCRF*, sans passer devant les tribunaux...

Depuis janvier 2013, une entreprise victime d'un retard de paiement peut facturer à son débiteur une pénalité forfaitaire de 40 euros pour couvrir les frais de recouvrement, pourvu que cette pénalité soit inscrite dans les conditions générales de ventes ou sur la facture. Sauf à émettre un grand nombre de factures, cette pénalité paraît surtout symbolique.

« Nous aurions souhaité des indemnités plus fortes et surtout proportionnelles au montant de la facture »,

indique Yves Blouin, chef du service droit des affaires de la FIM. Au moins, cette mesure a le mérite de remettre les délais de paiement sur le devant de la scène.

DES SANCTIONS VRAIMENT DISSUASIVES

Le volet du projet de loi sur la consommation portant sur cette question apparaît beaucoup plus "musclé". Il témoigne de la volonté du gouvernement de s'attaquer aux dérives avec des sanctions vraiment dissuasives pouvant atteindre 375 000 euros. Surtout, le projet prévoit que ces sanctions seraient appliquées directement par les agents de la DGCCRF, sans aucun jugement ni avis d'un tribunal. C'est une véritable avancée car la saisie obligatoire des tribunaux est un frein à l'application de la loi. « Nos adhérents sont partagés sur ce projet, reconnaît Yves Blouin. Nous défendons l'application de la LME (Loi de modernisation de l'économie) en utilisant de vraies sanctions. Mais nous préférons que ces dernières soient progressives en fonction des montants et des retards, et que les agents de la DGCCRF ciblent bien les retardataires impénitents. » Pour aider les entreprises, la FIM a édité, en collaboration avec le Cisma (Syndicat des équipements pour la construction, les infrastructures, la sidérurgie et la manutention), un guide sur le recouvrement de créance, avec des conseils pratiques pour prévenir les dérives et agir en cas de problème. Il est vrai que la question des délais de paiement empoisonne la vie des entreprises et que l'attitude à adopter n'est pas toujours simple, notamment face au risque commercial. Mais selon Yves Blouin, « de plus en plus d'entreprises choisissent la fermeté ». Par ailleurs, certains secteurs cherchent encore à obtenir des exceptions à la LME (achat en France par des revendeurs qui exportent) mais la FIM agit afin que les acquis de cette loi ne puissent être remis en cause.

* Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes

* TROIS QUESTIONS À



MARC MOREUIL, président du Comité de Développement de la Métallurgie des Pays-de-la-Loire

Un réseau de 4 000 entreprises

Il s'agit du premier réseau des chefs d'entreprise de la région. L'occasion de faire le point sur le programme du Comité de Développement de la Métallurgie des Pays-de-la-Loire.

MécaSphère : Que représente le CDM des Pays-de-la-Loire ?

Marc Moreuil : Le CDM est le fruit du partenariat entre l'UIMM Pays-de-la-Loire, le Cetim, Plasti-Ouest, la FIM et la CCIR. Il met en œuvre un programme régional d'animations techniques et économiques au service des 4 000 entreprises de la mécanique des Pays-de-la-Loire. Il s'agit du premier réseau des chefs d'entreprise de la région. Sa vocation : promouvoir les entreprises auprès d'autres régions et contribuer au développement du territoire.

M. : Quel est l'apport du CDM pour le chef d'entreprise mécanicien ?

M. M. : Le CDM peut l'accompagner dans

le développement de ses compétences stratégiques, et ce, dans trois directions : analyser les mutations de son environnement et alimenter sa réflexion stratégique ; transformer l'analyse en action ; et développer son agilité dans un contexte en mutation permanente.

M. : Comment cela se traduit-il concrètement ?

M. M. : Tout d'abord nous proposons des rencontres "Prospective" qui permettent de dispenser des informations exclusives récoltées auprès d'économistes, de sociologues, de décideurs...

Deux fois par an, nous publions des avis émis par et pour les industriels, sur l'activité économique des différents secteurs.

Ensuite, nous disposons d'un réseau d'experts pour détecter et développer les potentiels de croissance de chacun. Nous proposons également des méthodes et des outils pour adapter l'entreprise aux mutations actuelles.

Enfin, le CDM offre un accès à cdm.reseaulia.com, le 1^{er} réseau social industriel sur lequel on trouve notamment des opportunités d'affaires et de partenariats.



Claudine Brossard (CDM)
c.brossard@cdm.reseaulia.com

APPRENTISSAGE

Quels apprentis pour quelle entreprise ?

Quel besoin, pour quelle spécialité et quelles missions : comme l'année dernière, le CFAI Mécavenir interroge les entreprises mécaniciennes sur leurs attentes en matière d'apprentis, au travers d'un questionnaire encarté dans ce numéro de MécaSphère. « Notre objectif, c'est de proposer la solution d'apprentissage la mieux adaptée pour l'entreprise comme pour le jeune, afin que ce dernier puisse être rapidement opérationnel », insiste Nelson Guerreiro, responsable pôle relations industrielles. Ce dernier comprend un coupon réponse "Vos besoins nous intéressent". Une fois retourné au centre de formation, un conseiller prend contact avec l'entreprise, pour préciser ses attentes. Il sélectionne ensuite des candidatures qui correspondent aux besoins exprimés par l'entreprise. Une fois le jeune choisi, le conseiller l'accompagne ainsi que l'entreprise dans les démarches administratives et financières (contrat d'apprentissage, indemnités compensatrices forfaitaires...). Tout au long de la

formation du jeune, il reste disponible auprès de l'entreprise et du maître d'apprentissage.

NORMALISATION

Norme : un terme, deux réalités

Il ne faut pas confondre les 400 000 normes juridiques d'application obligatoire avec les 35 000 normes techniques, outils pour les industriels qui reposent sur la base du volontariat.

La France compte aujourd'hui 400 000 normes juridiques. Très décriées alors que l'activité économique tourne au ralenti, ces normes arrivent sur le devant de la scène. Le débat a notamment concerné les collectivités territoriales, le gouvernement promettant de réduire leur nombre, pour alléger les budgets. De là à penser que toutes les normes sont des freins, il n'y a qu'un pas aisé à franchir car le terme utilisé en français recouvre deux réalités distinctes. « Les normes juridiques sont des règlements, elles sont donc obligatoires, explique Danielle Koplewicz, directeur tech-

nique de l'UNM (Union de normalisation de la mécanique). Il ne faut pas les confondre avec les normes techniques qui, elles, relèvent du volontariat. »

Ces dernières sont d'ailleurs beaucoup moins nombreuses, de l'ordre de 35 000.

SE DOTER D'UN LANGAGE COMMUN

Traditionnellement, les normes techniques de la mécanique ont pour vocation de se doter d'un langage commun pour la rédaction des cahiers des charges des produits, leur réception, leur utilisation, améliorer leur niveau de qualité ou de sécurité et donc faciliter l'accès au marché. Il s'agit d'outils à la disposition des industriels. Les pouvoirs publics peuvent les rendre d'application obligatoire, les assimilant ainsi à des règlements ce qui peut ajouter à la confusion sur la portée des normes. Un peu moins de 3 % des normes techniques sont dans ce cas.

VALORISER LES NORMES VOLONTAIRES

Au plan européen, une nouvelle approche a été développée, qui, tout en associant normes et réglementations, réserve aux textes réglementaires la fixation d'objectifs obligatoires, et fait recours aux normes pour décrire des solutions techniques d'application volontaire. ●●●

●●● Ce que l'on appelle les normes donnant présomption de conformité à la réglementation. Au demeurant, cette approche ne bloque pas l'innovation, chacun pouvant très bien trouver une autre solution technique pour répondre aux exigences de la réglementation. Cette nouvelle approche, transposée dans le contexte français pourrait limiter l'inflation des normes juridiques. C'est une des conclusions du rapport de lutte contre l'inflation normative* qui recommande « l'avènement d'un droit intelligent articulant normes juridiques et normes techniques, [...] normes techniques qui sont marquées par leur caractère contractuel, leurs fondements ancrés dans les pratiques professionnelles, leur actualisation permanente ».

* Rapport du 26 mars 2013 établi par Alain Lambert et Jean-Claude Boulard

TECHNOLOGIE

L'innovation à l'échelle européenne

Avec Mécafuture, les pôles de compétitivité peuvent rayonner au niveau européen. La preuve par Plastipolis.

Contribuer au développement de l'industrie manufacturière en Europe par la recherche et l'innovation. Telle est la mission de Manufuture, la plate-forme technologique européenne. Mécafuture en est le correspondant français, ce qui permet de porter la voix des mécaniciens sur le Vieux Continent. C'est l'une des raisons qui a conduit Plastipolis, le pôle de plasturgie français, à rejoindre Mécafuture. « À lui tout seul, notre pôle de compétitivité ne dispose pas de la taille critique pour espérer jouer un rôle au niveau européen, souligne Patrick Vuillermoz, son directeur général. Portés par Mécafuture, nous devenons crédibles. Nous sommes convaincus qu'il faut fédérer l'ensemble des industries mécaniques et plus largement les acteurs de l'industrie manufacturière. »

À la clé, la possibilité de participer à des programmes européens d'envergure à commencer par "Factory of the future". Lancé en 2009 et doté d'1,2 milliard d'euros, ce programme est l'un des trois partenariats publics/privés prévus par le Plan de redressement économique de la Commission européenne. Son objectif : développer de nouvelles technologies durables pour l'industrie manufacturière. C'est au travers d'Effra (European factory of

the future research association) que Manufuture participe à ce programme. Plastipolis est impliqué dans Impress, un projet de "Factory of the future". Il s'agit de développer une plate-forme d'injection de moules pour des matières plastiques intégrant des nanoparticules, ces dernières offrant des propriétés mécaniques et optiques très intéressantes. La plate-forme devrait accélérer la mise sur le marché de technologies innovantes.

Un bon exemple du rôle que joue Mécafuture pour porter les pôles de compétitivité, et les PME qui y participent, sur la scène européenne de l'innovation, l'un des facteurs essentiels de compétitivité.

ATTRACTIVITÉ DES MÉTIERS

Une semaine pour les jeunes

2 760 événements organisés sur l'ensemble du territoire et plus de 240 000 participants, c'est le bilan de la 3^{ème} édition de la Semaine de l'industrie qui s'est déroulée du 18 au 24 mars 2013. Retour sur les actions de la FIM, de ses syndicats et de ses partenaires.



↑ Arnaud Montebourg inaugure la Semaine de l'industrie chez SAM Outillage.

Près de 900 collégiens et lycéens ont participé à l'une des interventions organisées par la FIM et le Cetim pendant la Semaine de l'industrie dans 10 établissements scolaires de France. 8 régions étaient concernées : Picardie, Champagne-Ardenne, Auvergne, Limousin, Rhône-Alpes, Franche-Comté, Normandie 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" présenté par les délégués régionaux du Cetim et/ou de la FIM et des industriels mécaniciens.

Cette opération a permis de renforcer ou de créer des liens avec le monde éducatif en régions. Certains industriels ont d'ores et déjà été sollicités pour organiser des visites de leur entreprise.

UNE MATINÉE POUR DÉCOUVRIR LA MÉCANIQUE

Le 21 mars, la FIM a accueilli une centaine de jeunes et leurs professeurs à la Maison de la mécanique pour leur faire découvrir ce secteur. Ces jeunes ont ensuite visité le centre de formation SUPii Mécavenir où les apprentis leur ont fait partager leur expérience.

PROFLUID À LA RENCONTRE DES LYCÉENS DE CERGY

Le 21 mars, François Bouziguet, directeur général de Burckhardt Compression et Michel Leromain, responsable support technique et business développement de Sulzer

Pumps Wastewater, deux industriels adhérents de Profluid*, sont intervenus au lycée Jules Verne de Cergy. Ils ont présenté à une centaine d'élèves de Terminale Bac Pro et de 1^{ère} Bac STI2D, la diversité et les attraits des métiers de la mécanique et des équipements fluidiques. Des témoignages, des vidéos et un quiz interactif ont animé cette session d'échanges.

Des équipements ont également été mis à disposition par les industriels pour une exposition dans l'enceinte du lycée pendant toute la durée de la Semaine de l'industrie.

L'OPÉRATION BUS DÉCOUVERTE DU CISMA

En région Île-de-France, l'opération Bus découverte du Cisma** était organisée au lycée Kastler de Dourdan. Au programme des collégiens de DP3 (Découverte professionnelle 3 heures) et DP6 (6 heures) : la présentation des métiers de la maintenance des matériels de BTP et manutention, et la visite d'une entreprise du secteur.

LE SALON SMILE DU SNDEC

Dans le cadre du programme Talents 2020 du Pôle Arve Industries Haute-Savoie Mont-Blanc, le Sndec (Syndicat national du décolletage) a organisé Smile (Salon des métiers industriels et de l'entreprise). Le salon met en scène une entreprise industrielle virtuelle selon un parcours ludique et pédagogique composé de 13 métiers. 2 500 collégiens de 4^{ème} et 3^{ème} se sont immergés dans ce monde virtuel et ont rencontré des professionnels et des jeunes en formation venus témoigner de leur passion et de leur expérience de l'industrie. L'occasion d'apprendre quelles sont les compétences nécessaires pour imaginer, manager ou piloter des projets de haute précision susceptibles de produire les pièces de l'aéronautique, de l'automobile, de la défense et de la médecine de demain.

Pas étonnant qu'Arnaud Montebourg ait choisi d'inaugurer la Semaine de l'industrie chez SAM Outillage une entreprise mécanicienne de Saint-Étienne (voir photo ci-contre). Avec 364 opérations, la mécanique arrive en tête des secteurs organisateurs. Prochaine édition : du 7 au 13 avril 2014.

* Association française des pompes et agitateurs, des compresseurs et de la robinetterie
** Syndicat des équipements pour la construction, les infrastructures, la sidérurgie et la manutention

À LA LOUPE

Les groupements de marché de la FIM

Renforcer les entreprises dans leur conquête des marchés. Telle est l'ambition des groupements de marché de la FIM.

• Pourquoi des groupements de marché ?

Les groupements de marché visent à permettre aux entreprises qui travaillent pour un même secteur d'activité d'échanger des informations, voire de se regrouper pour conquérir de nouveaux marchés, qu'elles n'auraient pu gagner seules. Les groupements de marché contribuent à mettre en avant toutes les actions d'accompagnement des entreprises. Ils proposent également des rencontres avec les grands donneurs d'ordre.

• Comment les entreprises peuvent-elles y participer ?

Chaque groupement est présidé par un industriel et animé par le délégué ou secrétaire général d'un syndicat professionnel membre de la FIM, Francis Martin, directeur du développement et des relations professionnelles de la Fédération, coordonnant l'ensemble des groupements. C'est par l'intermédiaire de leur syndicat d'appartenance que les entreprises peuvent participer au groupement.

• Quels sont les secteurs concernés ?

Actuellement, il existe des groupements de marché sur l'agroalimentaire, le bâtiment, l'énergie (un groupement nucléaire, un autre sur les énergies renouvelables et les éco-équipements), le ferroviaire, l'automobile. Pour ce faire, la FIM a créé des liens privilégiés avec l'Ania (Association nationale des industries alimentaires), la FIF (Fédération des industries ferroviaires) et le Gifas (Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales). En projet : des groupements sur la santé, l'habitat et la défense.

• Quels sont les exemples d'actions proposés par ces groupements ?

Une première action d'envergure a eu lieu en 2011 lorsqu'Alstom est venu présenter sa stratégie concernant l'activité "Éolien Offshore". 200 entreprises ont pu ainsi



↑ Francis Martin, directeur du développement et des relations professionnelles de la FIM.

prendre connaissance de la technologie et des perspectives de marché afin d'être en mesure de répondre aux futurs appels d'offre.

En avril 2012, un colloque "Alimentarité" a rassemblé une centaine d'industriels.

Une rencontre avec le directeur général de Danone a été organisée en novembre 2012, en présence de chefs d'entreprise ayant une activité dans le secteur.

Des représentants de l'Ania ont visité le Cetim en février 2013. Ils ont pu découvrir comment les mécaniciens pouvaient répondre aux besoins de l'industrie agroalimentaire.

Le groupement ferroviaire de la FIM participe au comité stratégique de la FIF. En 2013, une réunion sera organisée à la FIM pour présenter la stratégie du secteur aux mécaniciens concernés.

Le groupement FIM Cobat (bâtiment) prépare une conférence sur la commande publique en septembre 2013 et des interventions à l'occasion du salon Batimat 2013.



Francis Martin (FIM)
fmartin@fimeca.org

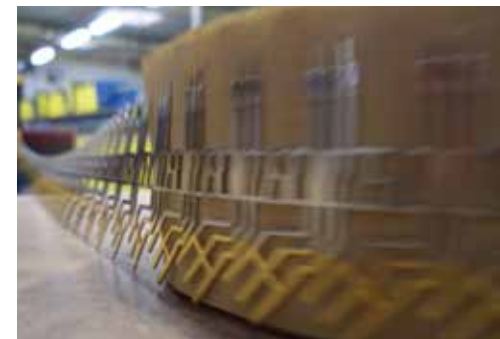
« AdPlating, c'est aujourd'hui 80 collaborateurs, répartis sur quatre unités de traitements, avec un chiffre d'affaires consolidé de 20 millions d'euros »



Ad Plating Amphion (Orelec) est positionné sur le continu (Reel to Reel). Cette activité s'appuie sur une quarantaine de collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 10 M€ principalement dédié à l'automobile. L'unité d'Amphion dispose de plusieurs technologies pour réaliser des dépôts sélectifs de métaux précieux et semi-précieux sur bandes prédécoupées et pleines.

AdPlating dispose d'une plate-forme logistique sur la vallée de l'Arve et de navettes quotidiennes sur les régions Rhône-Alpes et Franche-Comté.

Amphion a bénéficié dernièrement d'une nouvelle ligne de revêtements (Ar, Au, Cu, Ni, Sn). Depuis mai 2013, la sélectivité de cette ligne a été renforcée par de nouveaux systèmes de masquage (Argent et Or).



En mai 2013, AdPlating c'est rapproché de la société italienne FPP (Fast Plating Process) spécialisée dans le dépôt rapide de traitements de surface dont le Chrome dur.



Ad Plating Grenoble compte une vingtaine de collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 7 M€. La proximité avec le bassin grenoblois positionne ce site sur les marchés de l'« électrique » avec les principaux donneurs comme clients directs. L'unité de Grenoble a également développé son activité sur le secteur de l'Automobile sur des dépôts comme l'Argent, le Cuivre, l'Étain, et les Nickels électrolytique et chimique.

AdPlating, est positionné sur des traitements techniques, avec des systèmes productifs adaptés aux métiers de l'automobile, de la connectique, et de l'électrique.

Ce site bénéficie depuis novembre 2012 d'une nouvelle ligne de traitements et de finitions automatisées. Cet équipement nous donne des capacités supplémentaires et des installations de préparations et de finitions à la pointe des technologies disponibles.



C'est sur le site de Marnaz que se trouve le siège d'Ad Plating avec la présence des services administratifs. Marnaz est également la plateforme logistique pour les flux quotidiens desservant les unités d'Amphion, de Grenoble et de Turin.

Ad Plating Marnaz bénéficie de nouveaux équipements de traitements et d'une nouvelle station depuis 2013. Ce site dispose d'une ligne OSCILINE avec un système de séchage de dernière génération pour les pièces fragiles aux tonneaux et aux bols vibrants. Marnaz est également configuré pour les traitements de « petits » lots.

Fortement présent sur ces marchés, avec quatre millions d'euros investissements réalisés sur 2012-2013, AdPlating complète son offre sur les secteurs de l'aéronautique et du médical.



Journal de campagne

La campagne se poursuit à la rencontre des décideurs politiques et de milieux influents pour leur faire mieux percevoir l'importance de la mécanique dans l'industrie française.

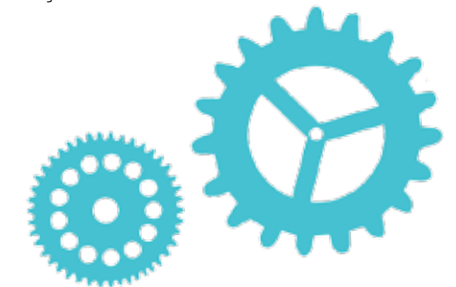


À la rencontre des politiques

Depuis juin 2012, dans le cadre de la campagne "La mécanique en France, bien plus qu'une industrie", le Cetim et la FIM sont partis à la rencontre des élus parlementaires. Visites en circonscription, invitations à la FIM ou sur les sites du Cetim, plus de 250 personnalités ont ainsi été approchées. Parmi les rencontres du mois de mars 2013, à noter Olivier Lluansi et Pierre Bachelier-Iltis, conseillers industrie respectivement auprès de François Hollande et de Jean-Marc Ayrault. Parmi les thèmes abordés : la mécanique

française, ses forces, ses faiblesses, les positions de la profession sur les mesures gouvernementales, les conditions pour la compétitivité des PME, les aides à l'innovation, le rappel des dispositifs existants et voulus par la profession, en particulier les centres techniques. Ce travail de terrain a trouvé un écho favorable. Ainsi, début 2013, Jérôme Frantz, président de la FIM, et Philippe Choderlos de Lacllos, directeur général du Cetim, ont été invités à porter la parole des industries mécaniques devant la

commission des affaires économiques et le groupe de travail sur les coûts de production de l'Assemblée nationale, respectivement présidés par les députés François Brottes et Daniel Goldberg.



Des nouvelles de la campagne...

UNE CONFÉRENCE DE PRESSE À LILLE

Jérôme Frantz poursuit son tour de France, avec une conférence de presse programmée le 25 juin 2013 à Lille (région Nord-Pas-de-Calais). L'occasion de présenter la campagne de communication de la FIM et la situation de la mécanique dans la région concernée. Jérôme Frantz sera entouré d'Olivier Hutin, président de l'Association du Pôle d'Excellence Mécanique, Travail des Métaux et Biens d'Équipements Industriels de Nord-Pas-de-Calais, de Jean-Jacques Lemaître, président de la société Sogema, et de Christian Drelon, directeur de la société Dupuis Mécanique.



LES ASSISES SO MÉCANIQUE SUR INTERNET

Le best of, les interventions d'Arnaud Montebourg, ministre du Redressement productif et de Jérôme Frantz, les tables rondes, les photos de la journée... : revivez les 1^{ères} Assises So Mécanique du 6 février 2013, sur le site www.bienplusqu'industrie.com. Chaque semaine de nouveaux articles sont publiés sur le site. Parmi les derniers en date un "3 questions à Jean Masselin", directeur de la société Masselin dans la rubrique "International", une Mécanique Story sur Induxial, un regroupement de 4 usiniers dans la rubrique "Compétitivité" et la dernière innovation "mécatronique" de la société Coval.

"J'IRAI PRODUIRE CHEZ VOUS"

Deux nouveaux épisodes sont en ligne. Le premier présente l'entreprise Dubost, spécialisée dans la coutellerie qui mêle un savoir-faire traditionnel d'artisan avec la haute technologie permettant de produire 4 à 500 couteaux à l'heure. Le second épisode porte sur FSH Welding, fabricant de produits d'apport pour le soudage et le brasage présent dans le monde entier grâce à ses innovations. À ce jour, plus de 2 600 internautes ont visionné la web série sur le site internet ou sur YouTube.



POINT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Le compte Twitter rassemble 428 abonnés et 436 tweets ont déjà été échangés.



PME : entrez en toute sécurité dans le monde virtuel

Commerce, cloud, GED (gestion électronique de documents), factures et signatures électroniques, dématérialisation... Le monde virtuel peut être un facteur de compétitivité à condition de prendre certaines précautions. La FIM accompagne ses adhérents.

La place de la dématérialisation continue de grandir dans la vie économique : courriers électroniques, achats et ventes de biens ou de services en ligne, marchés publics, déclarations sociales et fiscales en ligne... Au-delà des enjeux environnementaux et économiques, le "e" permet d'être plus compétitif.

UN CADRE RÉGLEMENTAIRE

Pourtant, « le monde virtuel peut faire peur, alors qu'il existe un cadre réglementaire précis », remarque Silvia Pinto-Châtelier, responsable du pôle entreprises à la direction juridique de la FIM. La loi du 13 mars 2000 introduit la preuve de l'écrit sous forme électronique ainsi que le principe d'égalité entre écrit papier et écrit électronique. De son côté la loi du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique renforce le droit de l'Internet, le commerce électronique (e-commerce : contrats conclus en ligne) et la protection des données personnelles.

Un cadre utile en particulier pour l'e-commerce qui pose certaines questions en matière de droit commercial et de protection de la propriété intellectuelle. Par exemple : a-t-on le droit de citer un concurrent sur son site de vente en ligne ? Pour des syndicats comme l'Unitam (Union des industries d'articles pour la table, le ménage et activités connexes) ou le Symop (Syndicat des machines et technologies de production), dont les entreprises adhérentes vendent



des produits ou des pièces détachées (pour le Symop) sur Internet, la FIM rédige des contrats commerciaux adaptés au web.

LA FACTURE ÉLECTRONIQUE, AVANTAGE COMPÉTITIF ?

La Commission européenne souhaite que la facturation électronique devienne la méthode la plus utilisée dans l'Union européenne d'ici 2020. Elle peut en effet aider les entreprises à réduire leurs coûts et à accroître leur compétitivité. Ainsi, les

52%

DES PME FRANÇAISES SONT PRÉSENTES SUR INTERNET

exigences imposées en matière de TVA concernant la facturation électronique ont été revues afin de supprimer les obstacles à l'utilisation de ce système.

Jusqu'à présent, elle n'était reconnue par les pouvoirs publics que sous forme d'EDI (Échange de données informatisées) ou avec la signature électronique.

Transposée en droit français pour application au 1^{er} janvier 2013, la directive du 13 juillet 2010 introduit une nouveauté de taille : l'entreprise peut choisir

la manière qui lui convient le mieux pour garantir l'authenticité de l'origine et l'intégrité du contenu d'une facture électronique. Cette dernière est donc mise sur le même pied que la facture papier, et ce, quelle que soit la technologie utilisée. Les autorités allemandes ont clairement précisé que le format pdf, par exemple, était légal. Un format que les Italiens utilisent déjà pour envoyer leurs factures par mail. Les PME françaises attendent la circulaire fiscale sur cette transposition. Auront-elles le droit de faire une facture, type pdf, ou devront-elles utiliser des technologies plus coûteuses et donc alourdir leurs charges face à la concurrence européenne ?

« Avec la direction des affaires fiscales de la FIM, nous sommes intervenus auprès des pouvoirs publics pour démontrer que la facture électronique n'allait pas à l'encontre du code des impôts ni du code du commerce »,

souligne Silvia Pinto-Châtelier.

RÉSEAU SOCIAL : UN OUTIL À GARDER SOUS CONTRÔLE

Le réseau social professionnel est un outil de marketing et de communication, qui contribue à développer l'image de l'entreprise. Mais cet outil peut se retourner contre elle, certains concurrents atteignant sa réputation par ce biais : les litiges se multiplient. En interne, l'utilisation des réseaux sociaux doit être contrôlée tout en garantissant la liberté d'expression. La FIM participe à un groupe de travail qui rédige un guide de bonnes pratiques sur les réseaux

sociaux professionnels.

LA SÉCURITÉ À L'HEURE DU "CLOUD"

Les technologies dites de "virtualisation" ont connu un essor très important ces dernières années, lié notamment au développement de nouveaux usages comme l'informatique en nuage (cloud computing). De plus en plus d'entreprises ont choisi de "virtualiser" leurs serveurs pour réaliser des économies de place, d'énergie et de budget.

Mais l'utilisation de ces nouvelles technologies n'est pas sans risque. Pour mieux comprendre les enjeux et les conséquences de la virtualisation, l'ANSSI (Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information) a publié un guide "Problématiques de sécurité associées à la virtualisation des systèmes d'information", téléchargeable sur son site <http://www.ssi.gouv.fr>.

Créée en 2009, l'ANSSI (Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information) est rattachée au SGDSN (Secrétaire général de la défense et de la sécurité nationale), qui assiste le Premier ministre en matière de défense et de sécurité nationale. L'agence est chargée de sensibiliser les industriels aux risques liés à l'utilisation des systèmes informatiques. Ainsi,

Point de vue



« Internet rend la concurrence plus agressive »

AMANDINE VAUTIER, responsable juridique de Ferry Capitain

« Internet exacerbe la concurrence et la rend plus agressive. Partout dans le monde nous nous battons pour que notre marque soit respectée. Rien n'empêche un concurrent de la citer à condition qu'il ne la dénigre pas ou qu'il ne s'en serve pas pour créer de la confusion chez notre clientèle pour la détourner. Les techniques sont variées : utiliser le nom de son concurrent comme mot clé, pour se référencer sur les moteurs de recherche ; usurper une marque pour enregistrer un nom

de domaine ; rediriger les visites des internautes sur le site de son concurrent vers son propre site... Nos utilisateurs finaux qui ne nous connaissent pas forcément peuvent ainsi se retrouver sur le site d'un de nos concurrents sans le savoir. C'est pourquoi, il faut rester très vigilant. Régulièrement, nous tapons les mots clés de notre entreprise, de nos produits et prestations sur les moteurs de recherche pour vérifier si des sociétés cherchent à nous dénigrer ou à détourner notre clientèle. »

elle a publié un guide d'hygiène informatique également téléchargeable sur le site.

« Les systèmes industriels sont aujourd'hui informatisés et interconnectés avec les systèmes d'information classiques, voire avec Internet, souligne Silvia Pinto-Châtelier. L'arrêt d'un site de production peut avoir des conséquences très dommageables pour l'entreprise,

mais également pour la sécurité de l'environnement proche et des personnes. » La recrudescence des cyberattaques a donc conduit l'ANSSI à élaborer pour les sites industriels un guide spécial "La cybersécurité des systèmes industriels".

CONTACT Silvia Pinto-Châtelier (FIM) spinto@fimeca.org

Communication, commerce : les PME françaises peuvent mieux faire

Selon le SESSI (Service des études et des statistiques industrielles du ministère de l'Économie et de l'Industrie), avec un taux de présence de 52% sur l'Internet, les PME françaises se situent en-dessous de la moyenne européenne (54%). En Allemagne, 3 PME sur 4 disposent de leur propre site Internet.

De même les sites allemands seraient plus fournis : 25% proposent plus de 20 pages Web, alors qu'un site français sur deux ne comporte que 5 pages ou moins. Par ailleurs, un tiers des PME françaises tiennent à jour régulièrement leur site, contre plus de la moitié en Allemagne. Le site Internet peut être une vitrine permettant de communiquer et

d'assurer la notoriété de l'entreprise (9 PME sur 10) mais il peut aussi avoir une véritable fonctionnalité commerciale. Selon l'étude, « les entreprises allemandes, italiennes et espagnoles utilisent leurs sites également pour apporter des services à leurs clients et/ou fournisseurs : 65% en moyenne dans ces trois pays, contre 38% en France ».



Dominique BRUNIN
Délégué Général
UCCIFE - CCI International

S'ouvrir à l'international pour gagner de nouveaux marchés

Les Chambres de Commerce et d'Industrie assurent des actions de soutien aux entreprises, déjà actives ou non à l'international. En France, comme à l'étranger, elles aident les PME à se développer et à conquérir de nouveaux marchés. L'association « CCI International » rassemble les compétences du réseau consulaire des CCI de France et des CCI Françaises à l'Étranger (CCIFE). Dominique Brunin, Délégué Général de CCI International et de l'Union des CCIFE nous en dit plus sur cette dernière.

Pensez-vous que l'ouverture à l'international soit une solution aujourd'hui face à la crise ?

Je crois effectivement que pour les entreprises, aujourd'hui, le développement sur les marchés extérieurs est une des conditions vitales pour le maintien de la croissance, voire la pérennité même des entreprises. Compte tenu de la faiblesse de la croissance en France et dans certains pays de l'Union Européenne, la pérennité des entreprises passe, et passera dans les années à venir, par une forme d'internationalisation. Cela peut se traduire par l'obtention de nouveaux clients à l'étranger, l'accroissement d'une production, dans des conditions optimisées, ou encore la mise en place d'un partenariat industriel.

Qu'entendez-vous par partenariat industriel ?

Un partenariat industriel peut naître entre une entreprise française et une entreprise étrangère, si les besoins de la première peuvent être pourvus par la seconde. Par exemple, si la demande du marché local (ou français) est croissante, l'entreprise française peut faire appel à une entreprise étrangère afin de l'aider à pourvoir à cette demande ; il peut arriver aussi qu'il soit intéressant pour un entrepreneur de créer une plateforme ou une base supplémentaire à l'étranger si le coût et la compétitivité des produits le justifient.

Pouvez-vous nous présenter l'UCCIFE en quelques mots ?

Premier réseau privé d'entreprises françaises et étrangères dans le monde, les CCIFE constituent un réseau mondial de relations et de contacts d'affaires de plus de 30.000 entreprises dans 77 pays. Ainsi, l'UCCIFE regroupe et anime 107 Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Étranger, ce qui représente 149 implantations dans ces différents pays. Cette organisation, fondée en 1907, a pour buts majeurs de représenter les CCIFE en France et à l'étranger auprès des pouvoirs publics et autres grandes institutions, de coordonner la politique et l'activité des CCIFE, de promouvoir ces CCIFE et d'animer le réseau des CCIFE en informant et en favorisant la coopération et les transferts de savoir-faire entre elles.

Quels sont les avantages pour un entrepreneur de passer par CCI International ?

Sous la bannière CCI International, les CCI de France proposent quatre services majeurs aux entreprises, à savoir : les informer,

les aider à préparer leur développement à l'international, structurer leur activité et accompagner leur implantation et leur développement à l'international. Ainsi, elles sont en capacité, soit par elles-mêmes, soit en orientant vers un prestataire spécifique selon le besoin identifié, d'accompagner un porteur de projet à travers différentes étapes : de la réflexion stratégique à l'identification des freins, des contraintes et potentiels à la mise en œuvre des différentes phases du développement, en passant par les besoins à satisfaire, que ce soit des besoins en Ressources Humaines, financiers, d'identification de partenaires à l'étranger, de locaux ou autre. Nos conseillers en développement international des entreprises travaillent en étroite collaboration avec leurs collègues de l'industrie, de l'innovation voire de la formation pour répondre au mieux à ces besoins. Ainsi, les CCI, en France comme à l'étranger, sont de véritables tiers de confiance pour toutes les entreprises et de véritables réducteurs de complexité. Par ailleurs, les CCIFE offrent plus de 600 postes de travail à l'heure actuelle. Leurs services de domiciliation et d'hébergement permettent ainsi aux entreprises de démarrer leur activité dans des conditions optimisées et d'éviter l'isolement. En effet, elles facilitent la mise en relation avec la communauté d'affaires française, déjà implantée à l'extérieur, et les entrepreneurs locaux souhaitant travailler avec des entreprises françaises. ■

Quelques chiffres en France :

- 27 CCI de Région, 127 CCI Territoriales, 600 collaborateurs
- 66 clubs « export » regroupant des chefs d'entreprise : généralistes, géographiques ou sectoriels
- 9 000 nouveaux exportateurs identifiés et accompagnés en trois ans

Quelques chiffres à l'étranger :

- 107 CCIFE, 149 implantations dans 77 pays
- 850 collaborateurs français et locaux
- 59 CCIFE plateformes d'appui aux entreprises
- 650 postes d'hébergement d'entreprises dans 58 pays

DOSSIER // Brésil, Mexique : terres d'investissement

L'Amérique Latine affiche une bonne santé économique qui contraste avec la morosité de la zone Euro. Ce continent de culture latine compte des pays aux niveaux de développement économique et aux politiques très différents. Parmi eux, le Brésil et le Mexique présentent des opportunités pour les mécaniciens. Voyage au cœur de cette Amérique émergente.



L'Amérique Latine : le continent émergent

UN POTENTIEL DE RICHESSES NATURELLES, une croissance moyenne de 3,7 %, l'émergence d'une classe moyenne... : l'Amérique Latine apparaît comme l'une des régions du monde les plus prometteuses. Si le Brésil, qui représente plus de la moitié du PIB du continent, est incontournable, les pays de la façade Pacifique (Mexique, Colombie, Pérou, Chili) développent une politique d'ouverture commerciale. Présents de longue date en Amérique Latine, les industriels français y ont leurs cartes à jouer.

Fini le temps où l'Amérique Latine faisait la Une de l'actualité avec ses coups d'État ou ses faillites retentissantes. Le continent affiche même une excellente santé économique depuis quelques années. Si l'Amérique Latine enregistre une croissance moyenne (3,7 % en 2012) plus faible que d'autres régions émergentes comme l'Asie, certains pays n'ont rien à envier aux États les plus dyna-

miques : Panama (+ 10,5 %), Équateur (+ 8 %), Pérou (+ 7 %) et Chili (+ 6,3 %). Certains indicateurs rapprochent même le continent des pays développés. Ainsi, l'indice de fécondité (nombre d'enfants par femme) qui décroît au fur et à mesure qu'émerge une classe moyenne, se situe à 2,2 (1,9 au Brésil, 2,3 au Mexique), inférieur à celui de l'Asie occidentale (3,4) ou de l'Asie du Sud (2,7). ●●●



* TROIS QUESTIONS À

ALFREDO VALLADÃO, professeur à l'Institut d'Études Politiques de Paris, spécialiste de l'Amérique Latine

« Pour la mécanique française, il existe de réelles opportunités »

MécaSphère : Comment se présente aujourd'hui le marché latino-américain ?

Alfredo Valladão : Il faut penser l'Amérique Latine suivant une ligne est/ouest, avec d'un côté les pays sur la façade Pacifique (Chili, Colombie, Pérou, Mexique), de l'autre côté, les pays "Atlantique" (Brésil et Argentine).

Les premiers présentent de bons taux de croissance et se sont lancés dans des réformes pour ouvrir leur économie au commerce international. Ils ont d'ailleurs signé des accords de libre échange avec les États-Unis, l'Europe et plusieurs pays asiatiques.

La plupart continue de dépendre des matières premières mais cherche un modèle industriel fondé sur des niches au sein des grandes chaînes de valeur internationales. Par exemple, le Costa Rica a réussi à attirer Intel pour devenir un producteur global important de microprocesseurs.

Le Brésil et l'Argentine ont choisi un modèle basé sur des accords de commerce préférentiel et l'intégration régionale.

Ils sont plus fermés au commerce international, avec des barrières douanières plus élevées. Il faut dire que ce sont des pays qui possèdent un parc industriel plus diversifié, surtout le Brésil. Leur politique consiste souvent à tenter de développer leurs propres chaînes de valeur, quitte à se montrer protectionnistes. Ils privilégient donc les accords préférentiels. Le Mercosur n'a signé qu'un très petit nombre d'accords commerciaux préférentiels de peu de poids.

M. : Quels sont les pays les plus prometteurs ?

A. V. : Même si le modèle atteint certaines limites, le Brésil reste le pays le plus prometteur, ne serait-ce que parce qu'il représente 65 % du PIB de l'Amérique Latine.

La Coupe du Monde de football en 2014 et les Jeux Olympiques en 2016 créent d'ailleurs des opportunités. Fort d'un nouveau président, le Mexique est également intéressant, car il est ouvert sur les États-Unis et la Chine. Le Chili apparaît comme un pays très sûr pour les investissements, mais le marché est petit, comme ceux du Pérou et de la Colombie qui connaissent des croissances économiques importantes. Il s'agit davantage de marchés de niches.

M. : Quelles sont les opportunités pour les industriels français et notamment les mécaniciens ?

A. V. : Les industriels français sont implantés en Amérique Latine depuis longtemps et tous les grands groupes sont présents. Pour la mécanique française, il existe une réelle opportunité, car ces pays sont en train de se moderniser. Ils ont besoin de machines-outils, de composants, de process, de services. Je pense notamment au Brésil qui représente un gisement de croissance très important. La réputation de compétence des Français n'est plus à faire. Mais attention, ils sont considérés comme moins souples que les Américains et moins présents que les Allemands. Ils ont tendance à ne pas tenir assez compte des spécificités locales. Les industriels français ont donc tout intérêt à être plus présents et davantage à l'écoute.

●●● UNE RÉSERVE CONSIDÉRABLE DE RICHESSES NATURELLES

Le sous-continent latino-américain recèle un potentiel de richesses naturelles (agricoles, minières, énergétiques) parmi les plus importants au monde. Il compte 45 % des réserves mondiales de cuivre, 25 % de celles d'argent et le tiers de celles d'étain. Le Venezuela possède les 1^{ères} réserves mondiales de pétrole (en incluant le pétrole non-conventionnel) et la Bolivie 50 % du lithium mondial.

L'Amérique Latine est par ailleurs le 1^{er} producteur de sucre, de café, de soja, d'oranges, de viandes bovine et porcine. Une richesse qui peut devenir une faiblesse du fait de la dépendance aux cours des matières premières. Autres talons d'Achille du continent : un sous-investissement dans les infrastructures et les nouvelles technologies, mais surtout les fortes disparités sociales qui peinent à être comblées.

En 2010, la moyenne des coefficients de Gini* dans les pays latino-américains était légèrement supérieure à 0,5, alors que sur un échantillon représentatif du reste du monde, il s'établissait à 0,3714. Ce qui explique en partie l'importance de l'économie informelle qui peut atteindre 40 à 60 % du PIB dans certains pays.

DES FRANÇAIS TRÈS PRÉSENTS

« Le dynamisme de l'Amérique Latine attire les investisseurs, souligne Évelyne Cholet, directeur international de la FIM. La mécanique française peut y trouver des gisements de croissance, même si pour les PME le grand export n'est jamais simple. » D'une manière générale, pour la France, l'Amérique Latine est davantage une terre d'investissement que

Les alliances économiques

• **Alena** : Créé en 1994, l'Accord de libre-échange nord américain comprend les États-Unis, le Canada et le Mexique. C'est une réponse au Traité européen de Maastricht et l'un des espaces de libre-échange les plus vastes du monde, couvrant 450 millions d'habitants, pour un PIB de 14 093 milliards d'euros.

• **Alliance Pacifique** : Fondée en octobre 2012, elle rassemble le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou. Elle représente un PIB de 2 186 milliards d'euros et plus de 200 millions d'habitants.

• **CAN** : Créée en 1969, la Communauté andine des Nations

réunit la Bolivie, la Colombie, l'Équateur et le Pérou. Elle compte 100 millions d'habitants pour un PIB de 682 milliards d'euros. La CAN est en perte de vitesse depuis la sortie du Venezuela et la création de l'Alliance Pacifique.

• **Mercosur** : Né le 26 mars 1991, le Mercado Común del Sur rassemble le Brésil, l'Argentine, le Paraguay, l'Uruguay et le Venezuela depuis 2012. Avec un PIB de 1 175 milliards d'euros et une population de 241 millions d'habitants, c'est le 3^{ème} marché intégré du monde derrière l'Union européenne et l'Alena.

d'exportations. Ces dernières atteignent 12,5 milliards d'euros en 2012, soit 2,9 % du total de nos exportations, procurant un excédent commercial de 2,6 milliards d'euros. La France vend essentiellement des produits industriels : matériel de transport (29 % en 2012), équipements mécaniques, électriques, électroniques et informatiques (23 %), produits chimiques, parfums et cosmétiques (13 %), produits pharmaceutiques (11 %).

Les entreprises françaises ont investi dans la région souvent de longue date : au total 34,7 milliards d'euros d'IDE (Investissement direct à l'étranger), soit 10 % du total des IDE français dans le monde (7,5 % pour l'Asie, 7 % pour l'Amérique du Nord). La plupart des grands groupes du CAC 40 sont installés sur le continent. « Les Français sont très présents au Brésil, illustre Charles-Henry Chenut, avocat et conseiller du commerce extérieur de la France pour l'Amérique Latine. C'est même la première destination de nos IDE et les missions économiques y sont structurées depuis longtemps. On peut commercer depuis Paris, mais il ne faut pas négliger le nationalisme des latino-américains qui ne s'ouvrent que si vous faites l'effort d'être proche. »

Pour autant, l'Amérique Latine reste un continent aux multiples visages. Il a connu une évolution fondamentale ces dernières années. Pendant très longtemps, on



« Le dynamisme de l'Amérique Latine attire les investisseurs, la mécanique française peut y trouver des gisements de croissance, même si pour les PME le grand export n'est jamais simple. »

Évelyne Cholet, directeur international de la FIM

opposait le nord au sud du continent. Aujourd'hui, la division est plutôt ouest/est entre le Mercosur (Brésil, Argentine, Venezuela, Paraguay, Uruguay) aux tendances protectionnistes, et l'Alliance Pacifique (Chili, Colombie, Mexique et Pérou) qui s'ouvrent au commerce international et se tournent notamment vers l'Asie pour contrecarrer la puissance du Brésil (voir Trois questions à p.14).

Point de vue



« S'armer de patience et de persévérance »

FRANÇOIS-XAVIER VILLALONGA ET SÉBASTIEN RAISON, responsables commerciaux Amérique Latine, respectivement départements automobile et industrie chez Sames, solutions de finition et d'extrusion

« Nous disposons de trois filiales en Amérique Latine, à Querétaro (Mexique), São Paulo (Brésil) et Buenos Aires (Argentine). Nous y avons suivi nos clients automobiles, des équipementiers de rangs 2 et 3, et nous travaillons pour des secteurs aussi divers que l'énergie, la cosmétique, l'électronique, l'électroménager... Il s'agit de filiales technico-commerciales chargées de promouvoir les solutions industrielles et d'accompagner la mise en service des produits fabriqués en France. Au Brésil, nous disposons d'un laboratoire orienté client, pour effectuer un premier niveau de tests sur nos produits.

L'Amérique Latine est un continent en fort développement, avec un énorme potentiel. Au Mexique, il est relativement plus simple de s'implanter, sans doute du fait de la proximité

avec les États-Unis et une politique de commerce internationale plus ouverte. En revanche, créer une société au Brésil est assez compliqué, avec des frais juridiques importants et des contraintes administratives lourdes. Pour se développer sur ce marché et être efficace, il faut s'armer de patience et de persévérance, les choses ne se déroulent jamais aussi vite qu'on peut l'espérer. »



Entraves aux importations : la FIM vigilante

Certains pays d'Amérique Latine mettent en place des entraves à la pénétration des produits étrangers sur leur territoire.

C'est le cas du Brésil qui a notamment relevé ses droits de douane (jusqu'à 25 %) à l'automne 2012 pour certains produits. Une disposition dénoncée par l'ensemble de la communauté internationale. « La FIM dénonce ces entraves, dans le cadre du Comité Technique Interministériel franco-brésilien, constitué en 2009, et au niveau de la Commission européenne », insiste Évelyne Cholet, directeur international de la FIM.

De son côté, l'Argentine a pris ces derniers mois des mesures restrictives aux importations (pré-enregistrement obligatoire, approbation préalable, obligation d'augmenter le contenu local des produits...) qui ont entraîné le dépôt de plainte de l'Union européenne auprès de l'OMC. La FIM suit ces faits de près et demande aux entreprises mécaniciennes de lui fournir des éléments permettant d'argumenter ses dossiers.



●●● UNE PROXIMITÉ CULTURELLE

Des opportunités existent pour l'industrie française dans des pays comme la Colombie, le Chili, le Pérou et le Mexique. En Colombie, la France se place parmi les 5 premiers investisseurs étrangers et le premier employeur du pays, au travers des 107 implantations de groupes hexagonaux, dont 25 % dans des activités industrielles.

« Le Mexique s'avère très prometteur, indique Évelyne Cholet. Outre le marché intérieur, son appartenance à l'Alena (Alliance de libre-échange nord-américaine, voir encadré p.14) est un véritable ticket d'entrée aux États-Unis et au Canada. » D'ailleurs, il existe une importante communauté française et beaucoup qualifient ce pays de "Brésil de demain".

S'il est plus protectionniste que l'Alliance Pacifique, le Mercosur ne peut être ignoré, ne serait-ce qu'à cause du Brésil qui représente plus de la moitié du PIB du continent. D'ailleurs le Brésil reste le premier marché de la France et absorbe plus du tiers (36 %) des exportations vers l'Amérique Latine, loin devant le Mexique (19 %), l'Argentine (11 %), la Colombie et le Chili (8 %). De son côté le Venezuela présente un fort potentiel industriel, mais le risque politique demeure trop important.

« Le caractère latin traverse tous les pays d'Amérique Latine, insiste Charles-Henry Chenut. C'est sans doute l'un de nos atouts, notamment par rapport à l'Asie. Ce peut être également un piège : la proximité culturelle nous fait baisser la garde. Certes, il est plus facile de travailler avec les pays d'Amérique Latine qu'avec la Russie, mais il ne faut jamais perdre de vue que cela reste du grand export. »

** Le coefficient de Gini est un indicateur de distribution des revenus, compris entre 0 et 1. Dans une situation de distribution parfaitement égalitaire, il serait égal à 0. À l'inverse, si tous les revenus étaient perçus par un seul individu, il serait de 1. Par comparaison, il est de 0,29 en France, et de 0,41 aux États-Unis.*

* CALENDRIER DES ACTIONS COMMUNES FIM/UBIFRANCE

Chaque année, la FIM sélectionne un certain nombre d'événements organisés par Ubifrance qui peuvent intéresser les industries mécaniques.

• **14 au 19 octobre :** Rencontre acheteurs avec les décideurs chiliens dans le domaine de l'environnement à l'occasion du salon Ambiental à Santiago du Chili.

• **4 au 6 novembre :** Vendre aux principaux opérateurs

brésiliens de l'industrie laitière. Rendez-vous B2B organisés entre les opérateurs après validation de la gamme de produits des entreprises françaises participantes.

Par ailleurs, la FIM édite des fiches pays sur leur situation économique et les opportunités pour les mécaniciens.

En savoir plus :
david.dealmeida@ubifrance.fr

Henri Millischer, brésilien d'adoption

Henri Millischer est arrivé au Brésil en juillet 2011 pour une mission de VIE (Volontaire international en entreprise) de deux ans. Il a décidé de rester et de monter, à 26 ans, son entreprise de consultants et de conseil auprès des PME qui souhaitent travailler avec le Brésil.

Il faut dire qu'Henri Millischer a grandi là-bas de 10 à 16 ans. « Mon père a participé à la construction de l'usine Renault de Curitiba, se souvient-il. Et j'ai réalisé mon projet de fin d'études des Arts et Métiers à l'Université Fédérale du Para à Belém. » Pendant sa mission de VIE, Henri Millischer a travaillé pour trois entreprises : les Ateliers de la Haute Garonne, une PME spécialisée dans les rivets pour l'aéronautique, pour laquelle il a démarché Embraer ; Top Industrie (appareil haute pression pour laboratoire) qu'il a réussi à faire



entrer dans la liste des fournisseurs de Petrobras, le géant brésilien du pétrole ; et CORDM, un fabricant d'engrenages industriels pour le ferroviaire qui souhaitait approfondir sa connaissance du marché. « Pour vendre au Brésil, il faut être présent sur place pour promouvoir ses produits et suivre les appels d'offre », estime-t-il. D'où la création de son entreprise de conseil pour accompagner les PME sur le plus vaste marché d'Amérique Latine.

La Fédération des Industries Mécaniques

Aide à la recherche de V.I.E*

Savez-vous qu'en dehors des opérations V.I.E à temps partagé qu'elle organise, la FIM propose également aux entreprises qui le souhaitent de les aider à trouver le V.I.E dont elles ont besoin ?

À partir d'un profil défini par l'entreprise, la FIM recherche et reçoit les candidats appropriés et propose ensuite à l'entreprise, les 2 ou 3 meilleurs profils. C'est l'entreprise qui choisit *in fine* le candidat qu'elle souhaite recruter.

3 bonnes raisons d'y faire appel !

- ✓ Ses 18 ans d'expérience en recrutement de V.I.E (plus de 80 VIE recrutés...) au service des adhérents de la FIM
- ✓ Le gain de temps
- ✓ Le taux de satisfaction très élevé des entreprises**

* prestation assurée par Promeca et facturée 2 500€ HT par recherche de V.I.E ** références sur demande

Pour toute information, contactez
Anne de La Salle : adelasalle@fimeca.org
Tél. : 01 47 17 60 58

Brésil : le géant du continent

UN MARCHÉ INTÉRIEUR de 200 millions d'habitants, des richesses naturelles importantes et des infrastructures à créer. Tous les secteurs clients de la mécanique sont représentés. Le Brésil est une terre d'avenir, mais sa conquête est moins aisée qu'il n'y paraît.

ATOUTS

Après une alerte en 2012 (croissance de 0,9 % seulement), le Brésil repart de l'avant. Sa croissance est portée par trois éléments. D'abord son marché intérieur de 200 millions d'habitants. La classe moyenne augmente et les moins de 30 ans représentent la moitié de la population. 85 % résident en ville. Ensuite, ses richesses naturelles minérales et végétales lui permettent de financer sa croissance. Enfin, la taille du pays (2 fois l'Europe) crée un besoin en infrastructures. Le Brésil adopte une stratégie de grands travaux : TGV, modernisation des routes, des ports, des aéroports... Les investissements en infrastructures devraient passer de 2 à 4 % du PIB. L'organisation de la Coupe du monde de football en 2014 et des Jeux Olympiques de 2016 pourraient avoir un effet d'accélérateur et attirer les investisseurs du monde entier. D'immenses travaux sont lancés notamment une quinzaine de projets dans le domaine de la mobilité urbaine (tramway, métro). Le marché brésilien est donc considérable. Pas étonnant que la FIM compte 4 VIE au Brésil, un cinquième devant partir là-bas cet été.

FAIBLESSES

Le Brésil est un pays compliqué du fait de son immensité et de son administration pesante. Les droits de douane sont très élevés et les prélèvements fiscaux assez lourds. De plus, avec une inflation proche de 6 %, les prix sont relativement élevés. Les comptes publics restent déficitaires et l'endettement sensiblement supérieur à la moyenne des pays émergents. Les produits pas ou peu transformés (minerai de fer, soja, pétrole, bœuf, poulet, sucre, café, jus d'orange, pâte à papier...) représentent 60 % des exportations. Le pays est donc très dépendant des fluctuations des cours mondiaux. Le Brésil souffre également d'un manque de main-d'œuvre qualifiée, notamment d'ingénieurs. Enfin, faire des affaires au Brésil réclame beaucoup d'investissement personnel et de temps. « On se laisse facilement porter par l'ambiance brésilienne, qui vous fait croire que tout est simple, estime Benoit Trivulce, directeur d'Ubifrance au Brésil. Or, rien n'est évident sur ce marché. »

OPPORTUNITÉS POUR LES INDUSTRIES MÉCANIQUES

Infrastructures, bâtiment, énergie, transport, aéronautique, agroalimentaire..., tous les grands secteurs clients de la mécanique sont présents au Brésil et en

* Chiffres clés

197 millions d'habitants

PIB : 1 839 milliards d'euros, 7^{ème} puissance économique mondiale

TAUX DE CROISSANCE : + 1,1 % en 2012, + 3,4 % de prévision 2013

INFLATION : + 5,5 % en 2012, + 5,7 % prévus en 2013

POURCENTAGE DE LA DETTE PUBLIQUE/PIB : 64,8 % en 2012, 62,7 % prévus en 2013

3^{ème} constructeur aéronautique mondial

4^{ème} marché mondial dans l'automobile

ÉVALUATION ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES COFACE : A4 (4^{ÈME} SUR UNE ÉCHELLE DE 7) : l'environnement des affaires est convenable mais susceptible de poser des difficultés.

ÉVALUATION @RATING COFACE A3 (3^{ÈME} RANG SUR UNE ÉCHELLE DE 7) : la probabilité moyenne de défaut des entreprises se situe à un niveau satisfaisant.

(Source : Coface)



↑ Le Brésil est le 4^{ème} pays consommateur d'automobiles du monde.

pleine croissance. Des grands groupes français y sont installés dans le pays à l'image d'Alstom. Les constructeurs automobile français y sont également implantés. Il faut dire que le Brésil est le 4^{ème} pays consommateur d'automobiles du monde. À noter également, le développement de l'industrie aéronautique avec Embraer, le 3^{ème} avionneur mondial.

« Les mécaniciens français sont perçus comme très expérimentés, leur main-d'œuvre et leur recherche et développement sont réputés, indique Marc-Antoine Lopez, responsable industrie et transport d'Ubifrance au Brésil. Mais ils se heurtent à la très forte concurrence des mécaniciens allemands et italiens vers lesquels les Brésiliens se tournent plus naturellement. »

EXPORTATION OU IMPLANTATION ?

Le niveau des droits de douane et les procédures ont de quoi décourager l'exportation vers le Brésil. Ce n'est pas un hasard si la France est le 5^{ème} investisseur, mais seulement le 12^{ème} exportateur.

« La présence sur place est importante pour répondre rapidement aux besoins des industriels, souligne Benoit Trivulce. Le partenariat est un argument assez porteur pour travailler avec les Brésiliens qui attendent un accompagnement de leur développement. » Comprendre le marché, rencontrer les acteurs, établir des relations puis convaincre : la démarche commerciale au Brésil suppose une implantation ou un partenariat avec une entreprise locale. 500 filiales françaises sont installées au Brésil.



Mexique : aux portes de l'Amérique

AU CŒUR DE LA 2^{ÈME} ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE la plus importante du monde, le Mexique s'affirme comme un grand émergent. De grands groupes industriels français sont implantés dans le pays. S'il est facile d'exporter vers le Mexique, la présence locale est un "plus".

ATOUTS

Après avoir subi la crise de 2008, dépendance aux États-Unis oblige, le Mexique est reparti avec une croissance proche de 4 %, supérieure à celle du Brésil. Le pays fait désormais partie des grands émergents.

Le Mexique dispose d'importantes ressources naturelles : 1^{er} producteur mondial d'argent, 4^{ème} pour le gaz naturel, 7^{ème} pour le pétrole. Avec 112 millions d'habitants, il dispose d'un vaste marché intérieur. Membre de l'Alena, il se situe au cœur de la 2^{ème} zone de libre-échange la plus importante du monde derrière l'Union européenne, et aux portes des États-Unis.

Il maîtrise ses dépenses publiques, et tous les fondamentaux économiques sont contrôlés. Le système bancaire est sain et il bénéficie du soutien des institutions financières internationales. Il n'a donc aucune difficulté pour lever des fonds. Le Mexique possède un socle industriel solide avec des entreprises nationales importantes : Pemex (5^{ème} producteur mondial de pétrole), Cemex (3^{ème} cimentier mondial), Bimbo (1^{er} groupe mondial de boulangerie industrielle). Les produits manufacturés représentent 79 % des exportations mexicaines. Enfin, le Mexique bénéficie de l'arrivée à sa tête d'une équipe jeune qui œuvre à changer l'image du pays.

FAIBLESSES

« Le Mexique est mal connu et souffre d'un déficit d'image : dans l'imaginaire commun, il n'évoque guère que la plage, les sites précolombiens ou... actuellement l'insécurité dans certains états frontaliers liés aux cartels de la drogue, remarque Nasser El Mamoun, directeur d'Ubifrance au Mexique. De même, le pays souffre de n'être pas associé aux BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine) alors qu'il se situe au 48^{ème} rang de "l'indice de facilité de faire des affaires" de la Banque Mondiale largement devant la Chine (91^{ème}), le Brésil (130^{ème}) ou l'Inde (132^{ème}). » Économiquement, le Mexique reste trop dépendant des États-Unis et ses finances publiques trop liées à la rente pétrolière. Par ailleurs, le crédit bancaire demeure insuffisant. Enfin, les principaux défis sont dans le système éducatif et la lutte contre les inégalités et la pauvreté, ce qui s'assortit d'une importante économie informelle. Cette dernière est estimée à un tiers de l'activité mexicaine et 40 % de la main-d'œuvre.



© Alex Ojeda / CAPA Pictures / Sifran

Chiffres clés

112 millions d'habitants

PIB : 881 milliards d'euros, 14^{ème} puissance économique mondiale

TAUX DE CROISSANCE : + 3,9 % en 2012, + 3,6 % de prévision 2013

INFLATION : + 4,1 % en 2012, + 3,9 % prévus en 2013

POURCENTAGE DE LA DETTE PUBLIQUE/PIB : 43,1 % en 2012, 43,2 % prévus en 2013

3^{ème} producteur mondial de ciment

5^{ème} producteur mondial de pétrole

8^{ème} producteur mondial d'automobiles, 4^{ème} exportateur mondial

ÉVALUATION

ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES COFACE :

A4 (4^{ÈME} RANG SUR

UNE ÉCHELLE DE 7) :

l'environnement des affaires est convenable mais susceptible de poser des difficultés.

ÉVALUATION @RATING

COFACE A4 (4^{ÈME} RANG

SUR UNE ÉCHELLE DE 7) :

La probabilité moyenne de défaut des entreprises se situe à un niveau convenable.

(Source : Coface)

↑ **Le Mexique possède un socle industriel solide.**

OPPORTUNITÉS POUR LES INDUSTRIES MÉCANIQUES

La majorité des grands groupes français est implantée au Mexique : Safran (1^{er} employeur aéronautique du pays), Saint Gobain (numéro 2 du verre), Sanofi (numéro 1 de la pharmacie), Alstom, Alcatel-Lucent, Essilor, Schneider... Une vingtaine de constructeurs automobile sont installés au Mexique, 345 fournisseurs de rang 1, 1 860 de rangs 2 et 3. Valeo compte 12 sites dans le pays. Le pays dispose d'une jeune industrie aéronautique en forte croissance. Le tissu de PME mexicaines reste peu développé. D'où un potentiel pour les mécaniciens français. « Les Mexicains nous envient la Vallée de l'Arve, indique Jean-Baptiste Bodin, responsable industrie, transport au bureau Ubifrance de Mexico. Il existe donc des opportunités pour les mécaniciens français dans les équipements de précision, les moules haute technologie, les aciers spéciaux, les pièces forgées, les pièces de haute précision, les robots... »

EXPORTATION OU IMPLANTATION ?

S'il est possible d'exporter au Mexique sans aucune contrepartie, et si la totalité des produits industriels importés sont libres de droits de douane, une présence commerciale est tout de même indispensable. Cela peut passer par un distributeur local. La France exporte pour 2,2 milliards d'euros vers le Mexique sur un volume global d'échange de 3,4 milliards d'euros. Il peut s'avérer intéressant de s'implanter au travers d'une petite unité ou par l'intermédiaire d'un partenariat local, autant pour le marché mexicain que pour la proximité du grand voisin américain. En investissant au Mexique, les entreprises s'ouvrent la porte de la vaste zone de libre-échange de l'Alena. D'ailleurs, 83 % des exportations mexicaines partent vers les États-Unis. Actuellement, 400 entreprises françaises employant 100 000 personnes sont implantées au Mexique.

Points de vue



© DR

« Au Brésil, le partenariat est indispensable »

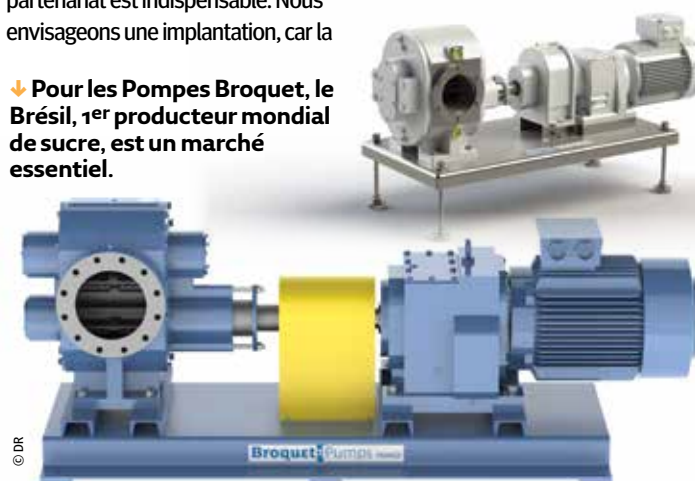
OLIVIER BRIÈRE, directeur général des Pompes Broquet, pompes volumétriques, pour les chocolateries, les sucreries, les liquides visqueux et complexes

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

Le Brésil constitue pour nous un marché essentiel, puisqu'il est le 1^{er} producteur mondial de sucre. Nous disposons là-bas de revendeurs. Dans ce pays très protectionniste, le partenariat est indispensable. Nous envisageons une implantation, car la

labellisation "made in Brasil" est un "plus" pour vendre là-bas. Nous sommes également présents au Mexique, au travers d'agents. Nous vendons aussi en Argentine et au Venezuela, mais de manière moins structurée. »

↑ **Pour les Pompes Broquet, le Brésil, 1^{er} producteur mondial de sucre, est un marché essentiel.**



© DR



© Mondragon

« Brésil : un potentiel de développement considérable »

PATRICK MUNINI, directeur général de Mondragon Assembly France, conception et fabrication de lignes de production automatisées

« L'Amérique Latine représente **25 % du chiffre d'affaires de Mondragon Assembly Groupe.** Depuis 2003, nous sommes implantés à Querétaro au Mexique avec un bureau d'études et un atelier de montage. Nous travaillons pour l'automobile, le médical et l'énergie. À l'époque, il était très simple de s'installer là-bas. Nous avons établi un partenariat avec une école d'ingénieur locale et notre chef de projet mexicain était venu se former en France et en Espagne. Le marché devient de plus en plus important, c'est

notamment une porte d'entrée vers l'Amérique du Nord. Concernant le Brésil, certains de nos clients (NTN Roulements, Continental, Schneider...) sont présents là-bas. Les droits de douane étant très élevés. La présence de Mondragon (3 000 collaborateurs) et d'une équipe juridique nous a permis de réduire ces droits. En janvier 2013, nous avons signé un accord de partenariat avec une entreprise brésilienne de 15 personnes. Si cela fonctionne nous ferons une joint venture.



© DR

↑ **Cuve de refroidissement du lait fabriquée par Serap.**



© DR

« Des pays très différents »

ÉRIC BOITTIN, pdg de Serap, solutions technologiques pour les industries agroalimentaires, pharmaceutiques et cosmétologiques dans la conservation et la transformation des produits fragiles

« L'Amérique Latine représente **3 % de notre chiffre d'affaires,** mais son intérêt est grandissant, à mesure qu'elle devient un grand exportateur de lait. Nous vendons des cuves pour refroidir le lait au Brésil, au Chili, en Uruguay et en Colombie. Ces pays sont très différents. Le Chili est assez développé, avec de grandes fermes qui réalisent des investissements rationnels. À l'inverse, la Colombie est un pays de petits producteurs

regroupés en coopératives. Au Brésil, les très grandes fermes côtoient les petites exploitations. Nous disposons d'un commercial en Amérique Latine. Cette présence est indispensable pour trouver les bonnes solutions en termes de logistique et de soutien technique. Nous passons par des distributeurs locaux qui assurent le service après-vente. En effet, il faut intervenir très vite en cas de panne. »



© Mondragon

↑ **Machine d'assemblage de composants électriques installée par Mondragon chez Schneider Brésil.**

Le Brésil représente pour nous un potentiel de développement considérable. »

INSTALLATIONS CLASSÉES

Simplification administrative : la FIM obtient gain de cause

LES POUVOIRS PUBLICS ont officiellement approuvé les propositions de la FIM visant à adapter les prescriptions techniques des activités mécaniques concernées par le risque technologique.

C'est l'aboutissement de près de cinq ans de travail. Le 19 mars 2013, le Conseil Supérieur de la Prévention des Risques Technologiques (CSPRT) a approuvé l'ensemble des projets réglementaires concernant le classement des activités relevant des industries de la mécanique et de la métallurgie et les textes de prescriptions applicables pour certaines d'entre elles. L'essentiel des propositions de la FIM a été repris. Elles visaient à

simplifier les procédures administratives pour les installations classées relevant de l'industrie mécanique. Pour cela, la FIM est intervenue auprès des pouvoirs publics afin qu'ils adaptent les prescriptions techniques des activités mécaniques concernées, en prenant en compte l'évolution des procédés et en intégrant la procédure d'enregistrement (ou autorisation simplifiée). Concrètement neuf rubriques "installations classées" ont été

revues et plusieurs projets de textes ont été discutés et révisés. Ainsi, les seuils de puissance pour le travail mécanique des métaux ont été relevés et l'autorisation supprimée : l'enregistrement suffit au-dessus de 1 000 kW, et la déclaration avec contrôle périodique est passée entre 150 et 1 000 kW. La création d'une rubrique spécifique pour le dégraissage lessiviel permet à des sites actuellement assujettis à autorisation de

n'être plus soumis qu'à enregistrement pour des volumes de plus de 7 500 litres. Enfin, grâce à ces avancées, le travail mécanique des métaux et le dégraissage échappent aux garanties financières imposées pour la remise en état des sites après exploitation.

CONTACT
France de Baillenx (FIM)
fdebaillenx@fimeca.org

PCI : améliorer l'efficacité énergétique de ses machines-outils

RÉDUIRE LA CONSOMMATION ÉNERGÉTIQUE des lignes de production vendues à l'industrie automobile. C'est le pari de PCI (Process Conception Ingénierie) dont le projet est soutenu par l'Ademe et Total.

Réduire de 30 % la consommation énergétique de ses machines-outils : tel est l'objectif que s'est fixé PCI (Process Conception Ingénierie), une filiale du groupe PSA qui conçoit et fabrique des centres d'usinage grande vitesse et des machines spéciales pour l'industrie automobile. « Alléger la facture énergétique devient une exigence des clients qui calculent le coût global de possession des machines dans lequel intervient la consommation d'énergie, souligne Christian Barra, responsable BE et devis de PCI. Mais c'est aussi un enjeu environnemental important. »

LE JEU EN VAUT LA CHANDELLE

Il faut dire que le jeu en vaut la

chandelle : PCI peut vendre jusqu'à des dizaines de lignes d'une trentaine de machines chacune. À raison d'une puissance consommée moyenne de 18 kW par machine, gagner 30 % revient à économiser des mégawatts pour une usine de production. Pour ce projet, PCI a reçu le soutien de l'Ademe (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) et de Total dans le cadre de leur programme commun en faveur de l'émergence de solutions innovantes dans le domaine de l'efficacité énergétique, des utilités et des procédés transverses. Objectif de ce programme : contribuer à fournir à l'industrie française une panoplie de technologies performantes et rentables et à dynamiser le tissu d'équipementiers.

« C'est le pôle de compétitivité ViaMéca qui nous a parlé de ce programme, se souvient Christian Barra. Pour la première partie du projet, nous nous sommes associés à MPM, un fabricant de machines spéciales, à l'IFMA (Institut français de mécanique avancée), à l'Enise (École nationale d'ingénieurs de Saint-Étienne) et au Cetim. » L'Ademe et Total ont d'abord financé la moitié d'une étude préparatoire. Cette dernière a notamment permis de définir deux axes majeurs de gain : la fonction arrosage qui représente 50 % de la consommation énergétique de la machine, et la climatisation qui compte pour 25 %. Pour la suite du projet et la réalisation d'un démonstrateur industriel, l'Ademe et Total interviennent à

hauteur de 25 %. Les deux partenaires ont déjà soutenu 49 projets pour un montant d'aide global de 20 millions d'euros. Un 8^{ème} AMI (Appel à manifestation d'intérêt) sera clôturé en juillet.

En savoir plus :

- www.ademe.fr/programme-ademe-total
- www.ademe.fr/appels-propositions

Prévenir les Atex

DE LA POUSSIÈRE EN SUSPENSION, UNE ÉTINCELLE ET C'EST L'EXPLOSION.

Les démonstrations de l'INERIS sont éclairantes. Ce qu'il faut savoir des Atex (Atmosphères explosives).

À l'intérieur de ce tunnel cylindrique en métal, 5 kg de farine sont mis en suspension. Soudain un avertisseur sonore se déclenche. Dans la seconde qui suit, l'explosion se produit, une énorme flamme sort du tunnel : de quoi impressionner les visiteurs placés à bonne distance.

Sur son site de Verneuil-en-Halatte, l'INERIS pratique ce genre d'expérience pour démontrer les dangers de la poussière qui peuvent créer des Atex (Atmosphères explosives). Un danger d'autant plus important que la poussière n'apparaît pas a priori comme un produit dangereux.

UN VÉRITABLE COUP DE CANON !

Pour en être définitivement convaincu, il suffit d'observer deux autres démonstrations proposées par l'INERIS. La première est réalisée avec 2,5 kg d'amidon de maïs dans une cuve de 10 m³ équipée d'un événement (conduit pour l'évacuation du gaz). La seconde reste la plus impressionnante. L'explosion amorcée à l'extrémité d'un tube se propage en soulevant la poussière contenue à l'intérieur. Un véritable coup de canon ! La réglementation Atex est issue de deux directives de l'Union européenne. La première concerne les matériels installés en atmosphère explosive qui doivent être certifiés entre autres par l'INERIS. « Cette directive est en cours de révision (voir encadré), indique Thierry Houeix, délégué certification à l'INERIS. D'un point de vue technique, elle ne devrait pas changer grand chose ni pour les fabricants, ni pour les utilisateurs. » Transcrite dans le droit du travail, la seconde directive indique les mesures à prendre pour empêcher la formation des



↑ **Explosion de 5 kg de farine de blé mise en suspension.**

atmosphères explosives, prévenir leur inflammation et réduire les effets d'une explosion, avec notamment la définition de zones potentiellement dangereuses : les zones Atex.

IDENTIFIER LES ATEX

En vigueur depuis juillet 2006, de nouvelles dispositions permettent d'évaluer les risques, afin de prendre les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et la protection des personnes potentiellement exposées. Ces dispositions visent à éviter deux écueils : sous-estimer le risque par manque d'analyse ; ou, au contraire, le surestimer en multipliant les zones Atex, ce qui génère des coûts supplémentaires et une organisation complexe. La méthode consiste donc à identifier les Atex et leur probabilité d'occurrence, en recensant tous les emplacements où l'entreprise utilise des produits inflammables, en s'interrogeant sur la possibilité qu'une Atex se forme et en lui attribuant une probabilité d'occurrence. Puis, il s'agit d'évaluer le volume de l'Atex, à partir de modèles mathématiques. Toute Atex inférieure à 1 litre est considérée comme négligeable. Ce qui permet d'établir un classement de

zone à 4 niveaux :

- la zone 0 qui correspond à une présence de l'Atex en permanence, pendant de longues périodes ou fréquemment ;
- la zone 1, dans laquelle l'Atex est susceptible de se présenter occasionnellement en fonctionnement normal ;
- la zone 2, où l'Atex n'est pas susceptible de se présenter en fonctionnement normal ou, si elle se présente néanmoins, elle n'est que de courte durée ;
- les emplacements dits "hors zone", où il n'y a pas d'atmosphère explosive en quantité suffisante. Dans les zones 0 et 1, il convient d'assurer une surveillance de l'atmosphère pendant toute la durée de présence de travailleurs, en accord avec l'évaluation de risques. Il faut ensuite identifier les sources d'inflammation, évaluer les effets de l'inflammation et établir un plan d'actions. Diverses mesures de protection existent : utiliser des substances moins inflammables ou sous d'autres formes (granulés plutôt que poussière) ; limiter le recours à l'oxygène en le substituant par un gaz inerte ; éviter d'atteindre le seuil d'explosivité par des systèmes d'aspiration ou de dilution du combustible. Reste à informer et former le personnel.



UNE RÉUNION D'INFORMATION À LA FIM

Le 20 juin à la Maison de la Mécanique, en partenariat avec l'INERIS, la direction Technique et Innovation de la FIM organise une réunion d'information sur les évolutions de la directive Atex 94/9 CE. Objectif de la journée : apporter les informations nécessaires pour comprendre les évolutions de cette directive, faire le lien entre les dispositifs de sécurité et les matériels Atex, et définir le niveau de sécurité des logiciels embarqués pour les matériels Atex.

CONTACT Sylvie Box (FIM)
01 47 17 60 73
sbox@fimeca.org

Qu'est-ce qu'une Atex ?

Si la combustion naît de la rencontre de trois facteurs (un carburant, un comburant*, une petite quantité d'énergie), l'explosion apparaît comme une combustion plus rapide. En effet, le combustible est déjà présent (la poussière par exemple), le mélange avec l'air crée une atmosphère explosive, une Atex. L'explosion ne se produit que si le mélange atteint une proportion adéquate qui dépend de la nature du combustible. Il suffit alors d'une source d'inflammation pour la déclencher. Si l'explosion a lieu à l'air libre, la flamme se propage à 10 m/s et la surpression n'atteint que quelques bars. En revanche, en milieu fermé, la vitesse peut atteindre 1 000 m/s et la surpression plusieurs dizaines de bars.

* Corps chimique qui permet la combustion d'un combustible

Aeroprotec modernise son outil de production

POUR MODERNISER SON OUTIL DE PRODUCTION, Aeroprotec a bénéficié de Croissance PMI, le programme de financement proposé par l'UIMM, le Crédit Coopératif et la CMGM. Les prêts participatifs représentent 15 % de l'investissement de l'entreprise.

Thierry Haure-Mirande veut propulser son entreprise dans les années 2020. Pour ce faire, le président d'Aeroprotec, une société spécialisée dans le traitement de surface et les procédés spéciaux de peinture pour l'aéronautique qui réalise 5 millions d'euros de chiffre d'affaires et emploie 70 personnes, lance un vaste programme d'investissements, tout en se déclarant prêt à la croissance externe. Un programme financé pour 15 % par un prêt participatif Croissance PMI proposé par le Crédit Coopératif, l'UIMM (Union des industries et des métiers de la métallurgie) et la CMGM (Caisse mutuelle de garantie de la mécanique).

« Croissance PMI nous a permis de consolider notre projet, de le rendre viable, en donnant confiance aux acteurs financiers »,

assure Thierry Haure-Mirande. À la clé, Aeroprotec va devenir l'un des sites de traitement de surface les plus importants de la région de Pau et prévoit d'embaucher une quarantaine de salariés dans les cinq ans qui viennent.



Gérard Sebbag (CMGM)
01 47 17 67 33
g.sebbag@cmgm.pro

Aéronautique : une filière historique de l'industrie française

La France détient 20 % des parts de marché de l'aéronautique mondiale. Selon le Gifas (Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales), la filière compte environ 4 500 entreprises. Son chiffre d'affaires s'est élevé à 42,5 milliards d'euros en 2012, dont 75 % à l'export, avec un carnet de commandes de près de 50 milliards d'euros. Elle emploie 170 000 personnes. On y trouve cinq ensembleurs, leaders mondiaux de leur secteur (Airbus, Eurocopter, Dassault, ATR et Astrium), deux motoristes d'envergure mondiale (Snecma et Turbomeca). Viennent ensuite une quarantaine d'équipementiers de rang 1 (Thales, Zodiac, Latécoère, etc.) qui fabriquent et assemblent des sous-ensembles (trains d'atterrissage, fauteuils des

cabines, nacelles des moteurs, etc.) en collaboration avec les fournisseurs de rang 2. Pour ces derniers qui constituent la très grande majorité des entreprises du secteur, la situation est complexe : du fait de leur petite taille, certains ont du mal à honorer les commandes et à recruter du personnel ; par ailleurs, ils subissent des risques de change importants sur des cycles de production très longs.

En savoir plus :

Le calendrier des événements Ubifrance de la filière est téléchargeable à cette adresse :

- http://www.ubifrance.fr/Galerie/Files/Agenda/CatalogueAERO_2013_BD.pdf

EN BREF

PME : préfinancez votre CICE

La complexité du dispositif du CICE (Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi) et la possibilité donnée aux PME d'en bénéficier dès cette année ont conduit les banques, comme le Crédit Coopératif, à créer un nouveau produit : le préfinancement du CICE. Concrètement, comment une PMI mécanicienne peut-elle en bénéficier ? Elle doit fournir une attestation signée par son expert comptable, qui évalue le montant du CICE prévisionnel sur l'année civile à

courir, indépendamment de la date de clôture de l'exercice de l'entreprise. La plupart des banques financeront moins de 100 % pour se garantir d'une possible réduction de la masse salariale, mais aussi d'éventuels contrôles fiscaux qui viendraient contester le montant estimé par l'entreprise. L'année suivante, avant le 15 avril, l'entreprise déclarera à l'administration le montant réel de son CICE de l'année précédente, en utilisant un formulaire remis à sa banque. Cette dernière

ajustera alors le montant du financement, et attendra le remboursement de l'administration. Les PME seront remboursées 90 jours après. Pour les banques, cela revient à proposer un crédit de trésorerie d'une durée tout de même assez longue : jusqu'à 19 mois.



Philippe Bourillon (Crédit Coopératif)
philippe.bourillon@credit-cooperatif.coop

Agenda

SALONS

19-22 nov. 2013 Midest 2013 Paris-Nord Villepinte

La 43^{ème} édition du Midest, qui se tiendra du 19 au 22 novembre, se met plus que jamais au service des sous-traitants pour les aider à traverser cette période économique difficile, à renforcer leur activité et à la développer en attirant des visiteurs issus en particulier de secteurs nouveaux ou en développement. Le n° 1 mondial des salons de sous-traitance industrielle lance de nouvelles animations : un focus sur un secteur d'avenir, l'énergie, et la mise à l'honneur pour la première fois d'une nation non-européenne, l'Afrique du Sud. Des actions accompagnées par le lancement, ces dernières semaines, d'un nouveau site Internet valorisant les activités de sous-traitance et l'actualité des marchés. La FIM et le Cetim partageront cette année encore un espace commun au cœur du salon et de leurs adhérents (syndicats et entreprises).

31 mars-4 avril 2014 Industrie Paris 2014 Paris-Nord Villepinte

Avec 1 000 exposants sur 60 000 m² de surface d'exposition, le salon Industrie Paris est l'événement leader des fournisseurs d'équipements de production. Il propose pendant 5 jours aux 25 000 visiteurs issus de l'ensemble des filières industrielles (aéronautique, automobile, énergie, médical...) de découvrir les dernières nouveautés du marché. Innovation, financement des investissements, promotion des métiers auprès de jeunes : autant de thèmes abordés.

www.industrie-expo.com

Les lundis de la mécanique
Pour obtenir les dates et lieux des réunions, rendez-vous sur www.cetim.fr.

Bilan d'Industrie Lyon 2013

Le salon Industrie Lyon 2013 a rassemblé du 16 au 19 avril plus de 18 000 visiteurs (10 % d'internationaux et 61 % de rhônalpins), soit une augmentation de 11 % par rapport à la dernière édition lyonnaise en 2011. 850 exposants dont 15 % d'internationaux proposaient aux visiteurs de découvrir leurs dernières innovations sur 44 000 m² d'exposition. La FIM, le Cetim et le Symop animaient un espace commun autour du thème fédérateur "Industries mécaniques : vecteurs de votre compétitivité". Accueilli sur le stand par Yves Fiorda, vice-président de la FIM, Arnaud Montebourg

a inauguré le salon le 18 avril et prononcé son discours sur l'espace commun "Industries mécaniques". Les Trophées de l'Innovation ont récompensé 4 innovations (sur 110 dossiers déposés). Lors de la soirée des exposants, Michel Athimon, directeur général de la FIM et Jean-Camille Uring, président du Symop ont remis à la société Emuge-Franken le Trophée de l'Innovation dans la catégorie "Productivité" et Bruno de Chaisemartin, président de FIM Sous-traitance a remis le Trophée de la catégorie "Technologie" à la société Guy Neyret SA. Pour sa part, la société RB3D, adhérente du Symop a été primée dans



la catégorie "Ergonomie". Par ailleurs, la FIM et le Symop étaient partenaires des "Visites guidées", opération de promotion des métiers de la mécanique organisée par GL Events avec le partenariat de l'Onisep. L'occasion de sensibiliser près de 100 professeurs principaux, COP (conseillers d'orientation psychologues), parents d'élèves et enseignants des académies de Lyon et Grenoble à l'industrie et ses métiers.

SITE

monindustrie.onisep.fr : un autre regard de l'industrie pour les jeunes

Casser les stéréotypes sur l'industrie en s'adressant à la fois aux jeunes et aux enseignants : c'est l'objectif du site Internet "monindustrie.onisep.fr" lancé par l'Onisep (Office national d'information sur les enseignements et les professions) en partenariat avec la FIM à l'occasion de la Semaine de l'industrie. Dans le cadre de la convention signée avec l'Office, la FIM participe activement à son enrichissement.

OUVRAGE

Maintenance des appareils à pression : CODAP 2013 Division 3

Quels sont les domaines d'application des recommandations relatives aux appareils soumis ou non-soumis à la réglementation française ? Quels sont les matériaux mis en œuvre ? Comment évaluer l'état de l'appareil ? Quelles sont les

solutions techniques pour réparer une partie endommagée ? SNCT Publications et le SNCT (Syndicat de la chaudronnerie, tuyauterie et maintenance industrielle) annonce la parution du CODAP 2013 Division 3 : Recommandations pour la maintenance des appareils à pression destiné aux fabricants, réparateurs, exploitants, donneurs d'ordre... intervenant sur les équipements sous pression.

www.snct.org

La FIM sur la Foire de Hanovre 2013

Cette année encore, la FIM a porté du 8 au 12 avril les couleurs de la mécanique française sur le pavillon collectif France organisé par Ubifrance à la Foire de Hanovre qui attire 200 000 visiteurs, près de 6 500 exposants et 2 500 journalistes. Les 66 entreprises françaises exposantes étaient réparties sur l'ensemble du salon. Le stand de la FIM était le point de rendez-vous des industriels français présents à Hanovre.

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.org

Éditeur : PROMECA
Président et directeur de la publication : Fabien CHIZELLE
Rédacteur en chef : Isabelle DOUVRY
Rédaction : Alain LAMOUR
Tirage : 15 500 exemplaires
Conseil éditorial et création graphique : Sophie REINAULD et Clémentine ROCOLLE

Crédits photos couverture : Promeca - Photo Alex Ojeda / CAPA Pictures / Safran - PSA Communication Brésil - CB Sames - DR

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
Encre à base d'huile végétale
Label imprim'vert

Supplément du Cetim infos n°222 - Juin 2013



INDUSTRIE PARIS 2014

LE SALON DES TECHNOLOGIES DE PRODUCTION

Construire
les solutions
de demain



ASSEMBLAGE – MONTAGE

FORMAGE – DÉCOUPAGE - TOLERIE

INFORMATIQUE INDUSTRIELLE

MACHINE OUTIL

MESURE – CONTRÔLE

OUTILLAGE

ROBOTIQUE

SOUDAGE

TRAITEMENTS DES MATERIAUX

Made by



WWW.INDUSTRIE-EXPO.COM

