

LES MÉCANICIENS
SE FONT
ENTENDRE P. 6

LES GRANDS
CHANTIERS
EUROPÉENS P. 10

VADE-MECUM
CAHIER CENTRAL

L'UNION EUROPÉENNE EN ACTION
Innovation, financement,
certification P. 14-22

MÉCASPHÈRE

Le magazine des chefs d'entreprise mécaniciens

N°7- Octobre 2008



Spécial Europe

**Mieux comprendre
pour mieux agir**



Du 4 au 7 novembre 2008

Paris-Nord Villepinte - France

Working together*

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



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

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

- Une offre unique : plus de 1 800 exposants de 35 pays
- Une fréquentation de 31 567 professionnels en 2007
- Focus 2008 : l'aéronautique
- 93 % des visiteurs estiment que Midest répond à leurs besoins de sourcing et d'informations.

Midest 2008 : des rencontres privilégiées... et efficaces



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

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

*Favorable possible

Reed Expositions

Espagne, pays à l'honneur en 2008

www.midest.com

Sommaire

MécaSphère n°7 - Octobre 2008

Spécial Europe

Mieux comprendre pour mieux agir

LES MÉCANICIENS SE FONT ENTENDRE

De nombreuses organisations agissent p.6

Participer à l'élaboration des normes crée un avantage compétitif pour l'entreprise p.8

LES GRANDS CHANTIERS EUROPÉENS

L'environnement, un enjeu de taille pour les mécaniciens p.10

À l'OMC, la vigilance s'impose p.11

Fiscalité : à suivre de près p.13

L'UNION EUROPÉENNE EN ACTIONS

Innovation
PCRD : le nerf des technologies de demain p.14

Certification
Un passeport pour l'Europe p.18

Financements
La stratégie anti risque p.19

Propriété industrielle
Mieux se protéger p.21

Accès à l'exportation
Exporter plus simple p.22

Agenda/Ouvrages p.23

VADE-MECUM - Cahier central 16 pages

REPÈRES

- Les grandes institutions
- Les acteurs
- Les directives, règlements et marquage CE
- Les normes et certifications
- Les programmes européens

FONCTIONNEMENT

- La naissance d'une directive ou d'un règlement
- Le marquage CE : vrai/faux
- Le fonctionnement des organismes européens
- Qui finance quoi ?



MÉCASPHÈRE

39-41 rue Louis Blanc - 92 400 Courbevoie
Tél. : +33 (0)1 47 17 60 27
Fax : +33 (0)1 47 17 64 37
E-mail : mecasphere@fimeca.com

ÉDITEUR : PROMECA

PRÉSIDENT ET DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Gérard MARIANI

RÉDACTEUR EN CHEF : Isabelle DOUVRY

RÉDACTION : Anne Carbone, Amel Goual, Alain Lamour

CONSEIL ÉDITORIAL ET CRÉATION GRAPHIQUE

L'EXIGENCE - 41, rue Greneta - 75 002 Paris

RÉGIE PUBLICITAIRE

Éditions 50 Tél. : +33 (0)1 69 25 40 72

N° ISSN : 1957-2921

IMPRESSION

CALLIGRAPHY PRINT
36 rue des Veyettes - CS 66307
35063 Rennes Cedex

Papier certifié PEFC et FSC
Encre à base d'huile végétale
Label imprim'vert

Tirage : 18 600 exemplaires



« Les industries européennes performantes innoveront grâce à l'industrie mécanique. »

Le renforcement de la compétitivité de la base industrielle de l'Union européenne est une des priorités du nouveau partenariat de Lisbonne pour la croissance et l'emploi.

L'industrie mécanique joue un rôle important. Elle est l'un des plus grands secteurs de l'industrie européenne, avec une part de quelque 8% du total de la production manufacturière de l'UE. C'est aussi l'un des plus gros employeurs avec 24 500 sociétés (majoritairement des PME de plus de 20 salariés) occupant 2,6 millions de personnes. Avec 41% du marché mondial, l'Europe est le premier producteur et exportateur mondial de machines et l'industrie mécanique est un pilier essentiel de l'industrie européenne.

L'industrie mécanique européenne est désormais une industrie multi technologie. Ses produits sont au cœur de tous les systèmes de production, combinant les machines, l'électronique, les logiciels et les services dont dépend l'ensemble des industries pour progresser, innover et produire. Les industries mécaniques sont donc indispensables à tous les autres secteurs de production.

En tant que fournisseur, aux autres industries, des technologies qui leur confèrent les avantages compétitifs nécessaires, l'industrie mécanique soutient le potentiel d'innovation de l'économie européenne dans son ensemble. C'est le moteur de la productivité des principales industries. Elle est également un consommateur et un

fournisseur important de matériaux produits par les industries primaires et, de plus en plus, un consommateur et fournisseur de services.

Reconnaissant l'importance de cette industrie, la Commission a lancé le projet EnginEurope, qui vise à rassembler les parties prenantes de l'industrie mécanique ainsi qu'à identifier et analyser les grands défis que ce secteur devra relever dans la décennie à venir. Quatre domaines clés pour accroître sa compétitivité ont été identifiés grâce à cette initiative :

- maintien de la base industrielle et technologique stratégique dans l'Union européenne ;
- achèvement du marché intérieur et accès aux marchés d'exportation, ce qui inclut les questions de droits de propriété intellectuelle ;
- besoins en matière d'emploi et de compétences ;
- soutien pour la recherche et innovation.

De plus, le nouveau cadre réglementaire - New Legislative Framework - pour le marché interne des marchandises nouvellement adopté, va avoir une influence



© DR

importante sur le secteur de l'industrie mécanique. Il va consolider la libre circulation des marchandises tout en donnant une sécurité juridique accrue aux fabricants et en renforçant le combat contre la concurrence déloyale que représentent les produits non-conformes.

Enfin, majoritairement composée de PME, l'industrie mécanique sera l'un des premiers bénéficiaires du Small Business Act récemment adopté par la Commission. Ce dernier vise à ancrer fermement la politique « Penser aux petits d'abord » dans l'Union européenne.

Ces politiques et initiatives mettent en évidence l'engagement de la Commission européenne pour accroître la compétitivité de l'industrie mécanique européenne.

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



POUR VOUS ABONNER :
mecasphere@fimeca.com

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

Abonnement gratuit pour les entreprises de la mécanique.

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

EUROPE 500 millions d'habitants
PIB : 12 300 milliards d'euros

INDUSTRIE 34 millions de salariés
CA : 6 000 milliards d'euros

Europe : mieux comprendre pour mieux agir

53% des dirigeants d'entreprises françaises se disent mal informés des enjeux politiques, des décisions ou des règles européennes concernant leur entreprise, selon une enquête Ipsos. Ce qui est regrettable quand on voit que la même étude nous révèle qu'ils sont 66% à se sentir concernés par ce qui se décide à Bruxelles. Il suffit de pas grand-chose pour réveiller définitivement leur flamme européenne : un peu plus de connaissance sur les sujets centraux et une meilleure information. Au moment de la présidence française de l'Union européenne, MécaSphère a décidé de consacrer un numéro à l'Europe pour aider les mécaniciens à appréhender son fonctionnement et ses enjeux.

Industrielles (GFI) à l'issue de la première Journée européenne de l'industrie organisée à Paris le 10 juillet dernier. En présence de 300 représentants et experts industriels français et européens, de membres du gouvernement et de la Commission européenne rassemblés au Conseil Économique et Social, le GFI et l'Alliance pour une Industrie Européenne Compétitive ont rédigé un Manifeste intitulé « Assurer une contribution positive à l'avenir de l'Europe ». Objectif: définir les attentes des milieux industriels en termes de fiscalité, d'innovation, d'accès aux marchés...

Le Manifeste du GFI est téléchargeable sur www.industrie-gfifrance.com

Attractivité, compétitivité et conquête... 3 défis à relever

Si au cours des dernières années, l'Europe a réussi à maintenir sa position, la donne évolue sur le marché mondial du fait de la concurrence accrue des pays émergents comme la Chine. Pour conserver sa position de leader, l'industrie européenne doit se préparer à relever de grands défis. Parmi les enjeux, les entreprises industrielles doivent maintenir leur niveau de compétence, de connaissance et d'innovation. Pour y répondre, le GFI préconise d'attirer les jeunes talents à l'heure où la pénurie de personnel qualifié ne cesse de s'accroître. La recherche et développement est également un axe de croissance majeur qui nécessite de mieux coordonner les financements, faciliter les partenariats publics-privés, développer les réseaux, notamment en matière d'efficacité énergétique et d'environnement.

Pour maintenir son leadership en Europe et accéder plus facilement aux marchés extérieurs, les industriels doivent bénéficier d'un environnement compétitif durable qui favoriserait ainsi le développement industriel en Europe plutôt qu'à l'extérieur de l'Union. En cause notamment, le poids des charges réglementaires qui crée des distorsions sérieuses de concurrence entre les entreprises

Avec près de 500 millions d'habitants et un PIB de plus de 12 300 milliards d'euros, qui en fait la première puissance mondiale, l'Europe est une zone économique riche et mature. Génératrice d'emplois, moteur de croissance et laboratoire d'innovation, elle présente de nombreux atouts. Les raisons? Une forte présence sur les marchés de niche dans les activités industrielles avancées, un leadership technologique sur les activités à forte valeur ajoutée, une coopération fructueuse entre les États-membres historiques et les nouveaux entrants.

L'industrie européenne participe fortement à cette dynamique avec ses 34 millions de salariés et ses 6 000 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel. En valeur, la production mécanique s'élève à 740 milliards d'euros. Elle se place comme leader mondial, distançant les États-Unis et le Japon. Pour les mécaniciens français, les pays de l'UE sont systématiquement leurs premiers débouchés, leurs trois principaux clients étant l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie.

« L'Europe doit être fière de ses industries et tout mettre en œuvre pour leur assurer un haut niveau de compétitivité. L'exigence de compétitivité doit constituer une première priorité de la présidence française de l'Union et de celles qui suivront », a déclaré Yvon Jacob, Président du Groupe des Fédérations

Spécial Europe

« L'Europe doit être fière de ses industries et tout mettre en œuvre pour leur assurer un haut niveau de compétitivité. L'exigence de compétitivité doit constituer une première priorité de la présidence française de l'Union et de celles qui suivront. »

Yvon Jacob, Président du Groupe des Fédérations Industrielles (GFI)

	Allemagne	France	Italie	Royaume-Uni	Espagne	Pays-Bas	Belgique	Autriche	Suède	Finlande	Portugal	Danemark	Irlande	Grèce	Luxembourg	Total UE 15
Automobile	50,54	28,11	12,32	11,14	15,93	2,70	4,79	3,03	4,12	0,92	1,91	0,68	0,43	0,19	0,11	136,92
Construction électrique	16,34	9,42	6,01	4,55	3,28	1,98	1,23	2,11	1,45	1,53	0,48	0,83	2,05	0,34	0,07	51,67
Aéronautique	10,31	10,24	4,45	8,23	4,60	1,95	1,30	0,88	1,75	1,61	0,68	1,28	0,38	0,89	0,12	48,67
Construction mécanique	13,58	5,16	7,15	2,69	3,98	1,30	1,10	1,69	1,31	1,25	0,68	0,92	0,20	0,47	0,17	41,65
Matériels ferroviaires	11,57	6,06	4,92	5,23	2,75	1,24	1,08	0,60	1,08	1,14	0,58	0,82	0,24	0,83	0,08	38,22
Industrie de process	8,05	5,38	3,00	2,92	3,41	1,32	0,92	0,97	0,83	0,63	0,79	0,89	1,44	0,61	0,10	31,26
Textile Habillement	2,39	2,99	7,61	2,30	2,59	0,51	0,67	0,87	0,16	0,34	2,28	0,36	0,22	0,93	0,14	24,36
Biens de consommation	6,41	2,99	2,43	1,17	1,23	0,54	0,45	0,73	0,34	0,43	0,42	0,32	0,32	0,14	0,06	17,98
Energie	2,76	3,06	2,12	1,01	1,93	0,64	0,54	0,69	0,35	0,32	0,38	0,22	0,13	0,45	0,04	14,64
Autres	3,77	1,35	1,76	1,92	1,35	0,86	0,32	0,61	0,51	0,55	0,43	0,42	0,44	0,29	0,07	14,65
TOTAL	125,72	74,76	51,77	41,16	41,05	13,04	12,40	12,18	11,90	8,72	8,63	6,74	5,85	5,14	0,96	420,02

La demande des 15 pays européens en sous-traitance par secteurs client. Valeurs en milliards d'euros/Estimations 2006/Source : Midest

Sous-traitance: 420 milliards d'euros pour l'Europe des 15

LE POIDS DE LA SOUS-TRAITANCE EUROPÉENNE DANS L'INDUSTRIE MÉCANIQUE NE DOIT PAS ÊTRE NÉGLIGÉ

En valeur, la demande européenne en sous-traitance représente plus de 420 milliards d'euros. La principale demande émane du secteur automobile, qui assure près d'un tiers du chiffre d'affaires, devant la construction électrique et l'aéronautique. Par pays, l'Allemagne est le premier donneur d'ordres (125 milliards d'euros).

Juste derrière arrivent la France et l'Italie qui distancent le Royaume-Uni.

Midest, salon international dédié à la sous-traitance mécanique, se tiendra du 4 au 7 novembre 2008 à Paris-Nord Villepinte. L'Europe y sera fortement représentée puisque 85% des exposants et 77% des visiteurs viendront de l'Union.

Cette année, le marché aéronautique et l'Espagne seront l'honneur. Dans ce cadre, Ubifrance invite, les 5 et 6

novembre, des donneurs d'ordre espagnols de tous les secteurs d'activités, dont la mécanique, pour qu'ils puissent rencontrer les industriels français.

Autre thème central du Salon : l'aide à la conception. Elle fait l'objet de la création d'une nouvelle catégorie dans la troisième édition des Trophées Midest qui récompensent les sous-traitants ayant démontré leur excellence.

industrielles européennes et celles d'autres régions économiques. Créer des marchés publics européens propices aux innovations, assurer la protection des droits de propriété intellectuelle partout dans le monde, autant de recommandations inscrites dans le Manifeste adressé aux décideurs des États-membres, de la Commission européenne et du Parlement européen. Dans ce contexte, les contraintes liées à ces défis peuvent constituer de nouvelles opportunités à saisir, notamment par les mécaniciens. À l'instar du reste de l'industrie, la mécanique est également confrontée aux nouveaux

enjeux européens : coûts de l'énergie et des matières premières, lutte contre le réchauffement climatique, développement durable. Ce sont de réelles opportunités pour les industries mécaniques qui devraient en grande partie apporter des solutions à la résolution de ces problèmes au niveau européen et aussi au plan mondial. On peut donc être raisonnablement optimiste sur les perspectives offertes par le marché européen au regard des investissements futurs dans les transports ferroviaires, l'énergie, l'habitat. D'autant plus que la zone Europe est le premier client et le premier

fournisseur des entreprises mécaniciennes.

Les préoccupations des industriels relatives aux directives et normes européennes, au cadre juridique, fiscal et commercial communautaire, à l'innovation technologique, au financement sont partagées et étudiées par de nombreux acteurs qui gravitent autour des institutions européennes pour défendre les intérêts des mécaniciens. Dans ce numéro spécial Europe, MécaSphère a décidé de leur consacrer une place centrale en mettant en lumière leurs actions et combats quotidiens.

De nombreuses organisations agissent

70% de la réglementation, ayant un impact sur la vie des entreprises, commencent à Bruxelles. Autant dire que les industriels français et européens ont tout intérêt à se faire entendre auprès du législateur s'ils veulent obtenir des avancées favorables en termes de réglementation. Pour cela, ils peuvent s'appuyer sur des fédérations et associations professionnelles qui agissent pour défendre les intérêts des entreprises qu'elles représentent.

70%

de la réglementation ayant un impact sur la vie des entreprises commencent à Bruxelles

Pour tout ce qui concerne les questions européennes, les chefs d'entreprise peuvent s'appuyer sur leur fédération nationale qui elle-même est, la plupart du temps, rattachée à une fédération européenne. La plus importante dans le milieu de l'industrie est Orgalime. Véritable porte-parole européen des industries du travail des métaux, mécaniques, électriques et électroniques, Orgalime est récemment montée au créneau pour soutenir les mécaniciens qui jugent inacceptable la domination des aciéristes en matière de prix et de conditions de marché. Elle a exposé le problème au commissaire européen au Commerce,

Peter Mandelson, qui devant les arguments avancés révisé sa position.

Qui est plus qualifié qu'un mécanicien pour parler de mécanique ou qu'un industriel pour débattre et discuter des questions qui touchent son domaine ? C'est pour cette raison, et pour renforcer le poids de la mécanique française au niveau européen, que la FIM dispose d'une délégation permanente à Bruxelles. Celle-ci représente les industries mécaniques françaises, développe les contacts avec les parlementaires français membres des commissions et opère une veille législative des activités de la Commission.

Un rôle central dans l'élaboration de la réglementation

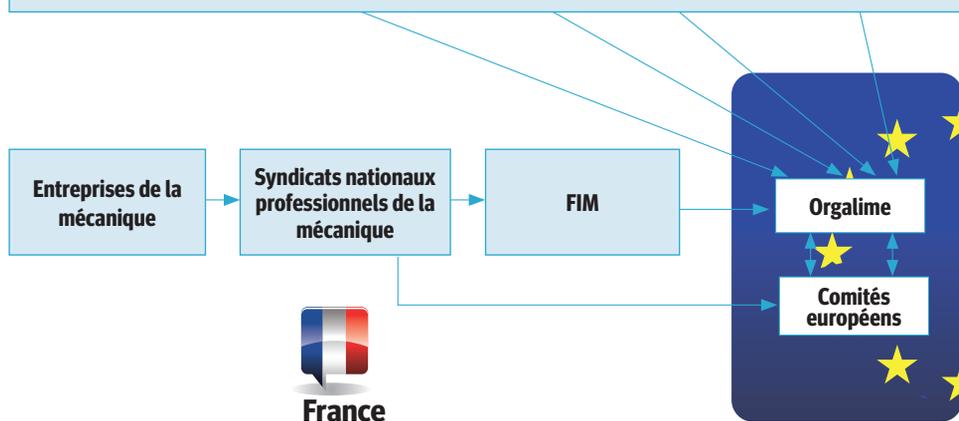
Il apparaît que les fédérations professionnelles, et les groupes de travail qu'elles constituent, ont un rôle à jouer auprès des pouvoirs publics. Leur expertise est primordiale. Elles sont consultées et leur avis est souvent pris en compte dans l'élaboration des directives et règlements qui vont avoir des conséquences directes ou indirectes sur l'activité des industriels. Récemment, la Commission européenne a demandé à EU-VRi (institut européen pour une gestion intégrée des risques) et à ses membres, dont INERIS (Institut national de l'environnement industriel et des risques), une étude sur l'efficacité de Seveso II.

Les retours d'expérience de tous les acteurs européens concernés par l'application de cette directive (industriels, associations professionnelles, syndicats, ONG) ont été recueillis et seront pris en compte dans la nouvelle version de la directive prévue pour 2009. Autre exemple célèbre, Reach. Elle est née sous la pression des ONG (Organisations non gouvernementales) même si de nombreuses autres organisations, comme la FIM, ont agi pour en obtenir un assouplissement.

Les industriels doivent s'impliquer

La célèbre devise l'union fait la force pourrait illustrer l'état d'esprit d'Orgalime et de toutes les fédérations professionnelles qui agissent tous les jours auprès du législateur. Une entreprise ne peut tirer que des avanta-

Fédérations des industries mécaniques, électriques et électroniques des autres pays membres de l'Union





© E.Chatelein

Olivier Bourgeois, directeur général délégué de R. Bourgeois SA, spécialiste du découpage de circuits magnétiques pour machines tournantes

« Les mécaniciens ont constitué un contre-pouvoir face aux sidérurgistes. »

« Participer à un groupe de travail demande de la disponibilité, mais le temps consacré est modeste au regard des résultats obtenus. Ca ne prend pas plus de deux jours par an et les retombées sont décisives pour nos activités. Dans le cadre du groupe de travail sur l'acier auquel j'ai pris l'initiative de participer, j'ai rencontré les hauts fonction-

naires européens. Les utilisateurs mécaniciens d'acier ont tenté de constituer un contre-pouvoir, auprès de Bruxelles, face aux lobbyistes sidérurgistes qui demandaient de légiférer pour restreindre les importations d'acier asiatique de provenance chinoise en Europe. Sans notre action, les sidérurgistes auraient pu obtenir gain de cause. »

ges de son adhésion à une fédération ou de sa participation à un groupe de travail. Isolé, un industriel a plus de mal à faire entendre sa voix. Des réunions avec le commissaire européen Günter Verheugen sont régulièrement organisées pour les chefs d'entreprise. C'est la raison pour laquelle, la FIM a créé en son sein une commission, FIM Europe, qui réunit les industriels des différentes professions mécaniciennes, pour exprimer leur position sur les réflexions en cours de la Commission.

Et à l'heure où la Commission européenne est plutôt favorable à l'industrie, il est important d'en tirer parti. Au sein d'Orgalime, il existe 32 groupes de travail parmi lesquels EnginEurope. Mis en place en février 2006 par la DG Entreprise de la Commission européenne, il a pour mission d'évaluer les défis auxquels doivent faire face les industries mécaniques européennes et d'analyser les éléments qui leur permettent de développer pleinement leur potentiel.

Plusieurs recommandations ont été exposées à la Commission européenne et au commissaire Günter Verheugen. EnginEurope invite la Commission européenne à réfléchir sur l'un des sujets les plus importants pour les mécaniciens : le manque de personnel qualifié. Il propose également l'harmonisation de la protection des travailleurs, la promotion des normes européennes dans le monde et la participation des industries mécaniques aux négociations des accords de libre échange. Il demande la mise en place d'une banque d'innovation et un meilleur accès des PME aux financements européens dans le cadre du 7^e programme cadre.

Contact : Éleonora Piccinni (FIM)
+32 2706 82 31
eleonora.piccinni@fimeca.be

ADRIAN HARRIS, SECRÉTAIRE GÉNÉRAL D'ORGALIME

« Les mécaniciens doivent rester mobilisés et être encore plus actifs. »

Énergie, écoconception, marché intérieur, contrefaçon, Orgalime agit quotidiennement pour défendre les intérêts de ses adhérents.

MécaSphère : Pouvez-vous nous présenter Orgalime et nous exposer vos grands chantiers en matière de défense des intérêts des professionnels que vous représentez au niveau européen ?

Orgalime regroupe 35 associations professionnelles européennes des secteurs de la métallurgie, de la mécanique, de l'électricité et de l'électronique. À elles toutes, ces entreprises représentent plus de 27% de l'industrie européenne. Notre principale mission est d'agir auprès du législateur pour qu'il crée les meilleures conditions possibles à la bonne marche des activités de nos adhérents, les entreprises, sur le marché intra-communautaire, bien sûr, mais aussi sur le marché extérieur.

M : Quels sont vos principaux chevaux de bataille ?

Nous agissons pour défendre et améliorer le marché intérieur, pour le rendre plus fonctionnel pour nos entreprises : nous sommes actifs sur le front de l'écoconception et de l'énergie. Nous sommes également très engagés dans la lutte anti-contrefaçon. Nous poussons les autorités à améliorer la surveillance tant aux frontières que dans le marché. Nous nous sommes impliqués pour que, dans le nouveau cadre législatif qui révisé le cadre de nos directives marché intérieur (Nouvelle Approche), tous les acteurs deviennent responsables de la conformité



© Orgalime 2008

des produits mis sur le marché européen - le fabricant, l'importateur et la chaîne de distribution. Tout ça dans l'objectif de développer une concurrence loyale. Enfin, nous agissons pour obtenir la création d'un statut de société privée européenne destinée à faire baisser les coûts d'installation et faciliter les investissements d'un pays à l'autre. ●●●

●●● M : Concernant la contrefaçon quels résultats attendez-vous ?

Nous souhaitons que la Commission européenne et les gouvernements nationaux luttent ensemble. Ils doivent agir à l'étranger dans les pays qui tolèrent la production de produits contrefaits. Créer les conditions pour lancer des campagnes de surveillance des marchés devient essentiel, à l'image de ce qui a été fait contre les contrefaçons de composants électroniques, de matériels électriques et d'autres produits. C'est une demande pressante de nos industriels.

M : Vos actions s'arrêtent-elles aux frontières de l'Europe ?

Notre industrie dépend beaucoup de l'étranger puisqu'elle assure un tiers des exportations européennes de produits manufacturés. Notre vision à l'international doit donc être forte. Et il est essentiel de garder nos marchés à l'exportation ouverts. C'est dans ce but que l'Orgalime accompagne l'un de ses adhérents dans l'ouverture d'un bureau à Pékin. Nous voulons parvenir à faire accepter les normes internationales autant que possible ; c'est la base essentielle pour un commerce entre les pays.

M : Avez-vous un message à faire passer aux industriels mécaniciens ?

La Commission européenne est, cette fois, plutôt favorable à l'industrie. Il faut en tirer profit. Même si on sent que l'industrie est de plus en plus dynamique et qu'elle veut faire bouger les choses, les mécaniciens doivent rester mobilisés et être encore plus actifs. Nos membres ne doivent pas hésiter à nous faire part de leur retour d'expérience. Alors, nous influencerons le système politique.

M : Comment voyez-vous l'avenir ?

Orgalime va continuer à prendre de l'ampleur en augmentant ses moyens humains à Bruxelles où nous comptons aujourd'hui une vingtaine de collaborateurs. Nous allons rester très actifs aux niveaux européen et international. Enfin, nous souhaitons que nos industriels ne subissent plus l'Europe mais qu'ils en saisissent les nouveaux enjeux. L'énergie, l'écoconception doivent être considérés comme une opportunité pour développer des nouvelles technologies que nous pourrions commercialiser tant en Europe qu'à l'international. Le marché potentiel est énorme.

La normalisation des méthodes de captage et d'analyse des fumées de soudage est un sujet sensible traité par les commissions de normalisation européennes.



© Institut de Soudure

Participer à l'élaboration des normes crée un avantage compétitif pour l'entreprise

La norme n'est pas seulement une règle à laquelle il faut se plier. Elle est aussi un enjeu commercial important. D'où l'intérêt de participer à son élaboration.

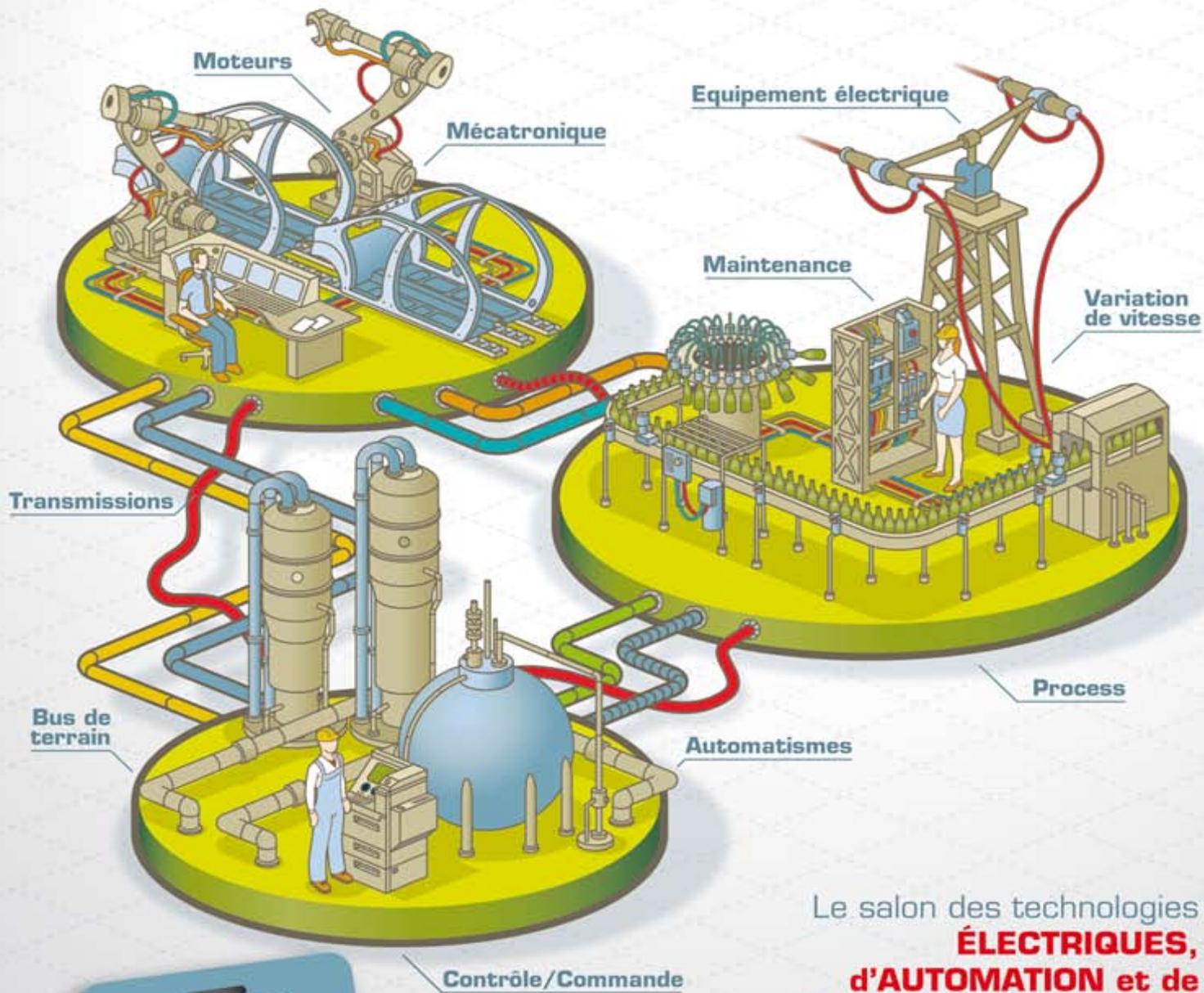
Dans une économie de marché où la concurrence est de plus en plus sévère, surtout avec les pays émergents, les normes constituent un enjeu commercial important. Elles peuvent servir de barrières contre des concurrents pas encore prêts. L'industriel qui participe à leur élaboration dispose d'un véritable avantage compétitif. Les travaux de normalisation lui permettent de faciliter l'insertion des innovations sur le marché, d'anticiper l'évolution de ses produits et d'introduire des solutions adaptées à ses propres compétences.

En outre, les normes européennes peuvent, dans certains cas, valoir présomption de conformité à la réglementation. Les professionnels du secteur de la mécanique et du caoutchouc ne doivent pas négliger cet aspect des choses quand on sait que 15% des documents normatifs les concernent. Ils sont élaborés au sein de 60 comités techniques du CEN (Comité européen de normalisation) et suivis par des commissions siégeant à l'Union de la normalisation de la mécanique (UNM).

L'élaboration des normes dans le domaine du soudage a été transférée du Comité de normalisation de la soudure, abrité par l'IS (Institut de Soudure), vers un nouveau pôle dédié au sein du bureau de normalisation sectoriel de la mécanique, l'UNM en 2006. Y collaborent activement l'Institut de Soudure, en tant que support technique, et l'AFNOR ce qui a permis de mettre en œuvre une stratégie à long terme de transition du référentiel européen vers un référentiel

international ISO. Actuellement, ils traitent 67 projets, dont treize en appui aux directives européennes. Ils se sont organisés pour que les projets CEN et ISO soient discutés dans la même commission nationale ceci afin de donner aux partenaires industriels une vision globale de l'évolution des normes. À titre d'exemple, un groupe de travail est dédié à la mesure des fumées émises en soudage par résistance.

Le Cetim (Centre technique des industries mécaniques) accompagne les experts des commissions de normalisation UNM dans les travaux de seize groupes de normalisation européenne au sein du CEN, en particulier pour les pompes et robinets, traitements thermiques et de surface, les appareils à pression, les machines à mesurer 3D, les matériaux métalliques et d'étanchéité. Également très actif sur les questions de normalisation : le SFEM (Sector forum for energy management). Ce forum rassemble des experts européens des secteurs de l'énergie (énergies fossiles et énergies renouvelables), de l'industrie, de la construction, du transport, de l'environnement et des services. Il a été créé fin 2006 pour définir une stratégie commune de normalisation sur la maîtrise de l'énergie, l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables. Son animation a été confiée à l'Ademe et son secrétariat à l'AFNOR. Son activité consiste à analyser les priorités de normalisation, et à les proposer aux bureaux techniques du CEN et du CENELEC pour une inscription dans leurs programmes de travail.



Le salon des technologies **ÉLECTRIQUES, d'AUTOMATION et de MECATRONIQUE** pour la performance industrielle et énergétique des entreprises.



2 > 5 Décembre 2008
 Paris-Nord Villepinte - Hall 6 - France
www.scs-expo.com



SCS

38/40 avenue de New York
 75016 PARIS - FRANCE
 scs@gl-events.com

Tel. : +33 (0)1 44 31 82 39
 Fax : +33 (0)1 44 31 82 40

Z.A. Commerce, AC SOISSON 97 00 01 - 02020 - Une Belle Agence

Environnement, commerce, propriété intellectuelle, fiscalité, MécaSphère suit de près les grands chantiers européens. Conscient des priorités et enjeux qu'ils représentent pour les industries mécaniques, il fait le point sur l'avancement des principales propositions de la Commission.

L'environnement, un enjeu de taille pour les mécaniciens

Les réglementations en matière d'environnement sont complexes et en perpétuelle évolution. Et bien souvent elles paraissent trop obscures pour être applicables. Parce que les mécaniciens doivent avoir le maximum d'éclairage pour les mettre en œuvre correctement, un point sur les trois textes majeurs s'impose.



Reach, où en est-on ?

Reach, dont l'objectif affiché par Bruxelles est d'accélérer la connaissance scientifique des effets des substances chimiques sur la santé et l'environnement, est entré dans une nouvelle phase le 1^{er} juin 2008. Les entreprises concernées ont jusqu'au 30 novembre 2008 pour pré-enregistrer les substances qu'elles fabriquent ou importent à plus d'une tonne par an. Une fois cette démarche accomplie, elles obtiennent le statut de déclarant. Tous les déclarants seront mis en relation afin de constituer un Forum d'Echanges et d'Informations sur la Substance (SIEF). Le Cetim, en collaboration avec la FIM, a rédigé une brochure sur le pré-enregistrement, disponible sur www.fim.net, (rubrique Bibliothèque des mécaniciens, environnement). La FIM diffuse également un modèle de courrier pour aider les mécaniciens à répondre aux questions de leurs clients qui montrent une mauvaise compréhension du règlement Reach. Enfin, signalons que la nouvelle version du Guide de lecture de Reach, co-rédigé par la FIM, Renault, PSA, Airbus, Safran, Schneider et la Fédération des Minerais, Minéraux Industriels et Métaux non ferreux (Fedem), est paru en septembre 2008. Le guide modifié est disponible pour les adhérents de la FIM sur www.extranet.fim.net (rubrique informations thématiques-environnement), et bientôt ouvert à tous avec une publication sur internet (www.fim.net).



EuP (Energy-using Products) : première phase en voie d'achèvement

Les mesures d'exécution qui fixent des exigences génériques d'écoconception, ou des exigences spécifiques, sur 19 lots de produits utilisant de l'énergie se terminent. Quelques produits mécaniciens sont concernés comme les pompes et les installations de chauffage. Mais déjà, de nouvelles catégories de produits sont en discussion pour les trois prochaines années (2009-2011). Le programme de travail de la Commission européenne inclut 10 nouvelles catégories de produits qui sont, pour certains, de nature industrielle : équipement pour la préparation de produits alimentaires, fours et fours industriels et de laboratoire, machines-outils. Les mesures d'exécution ou d'autorégulation pour ces catégories seront envisagées pour la période 2011-2013.

Parallèlement, la Commission révisé la directive EuP et souhaite élargir le champ d'application aux produits qui ne consomment pas directement de l'énergie mais qui peuvent avoir un impact indirect sur la consommation (les encadrements de fenêtre qui ont un rôle sur le chauffage et le refroidissement des bâtiments par exemple). La FIM assure une veille sur l'évolution du texte et participe à la task force d'Orgalime qui suit ce dossier.



IPPC : révision ou refonte ?

La directive IPPC 96/61 sur la prévention et la réduction intégrée de la pollution est en cours de révision. Le projet de modification publié par la Commission en décembre 2007 est en réalité une véritable refonte qui remet en cause les principes de base : flexibilité, utilisation des meilleures techniques disponibles et approche intégrée. Les principales modifications concernent le renforcement du rôle des MTD (documents de références des meilleures techniques disponibles) qui passent d'un statut de document volontaire à un statut réglementaire, l'élargissement du champ d'application pour les installations de combustion dont la capacité de production est supérieure à 20 MW et la remise en cause du principe de flexibilité. La mécanique est directement visée au travers des entreprises du traitement de surfaces et de celles utilisant des composés organiques volatils. La FIM, qui soutient la position d'Orgalime et de BusinessEurope, attire l'attention du ministère de l'Écologie, sur l'élaboration des MTD et de leur rôle, sur les aspects « sites et sols pollués » et sur la nécessité de clarifier les termes et leur traduction. Une série d'amendements sera déposée dans ce sens en vue de la première lecture au Parlement européen qui aura lieu en novembre.

À l'OMC, la vigilance s'impose

La défense des intérêts des mécaniciens ne se limite pas aux frontières françaises et européennes. La plus grande vigilance, sur les accords extracommunautaires, le respect des réglementations et des disciplines internationales, s'impose.

Dans le cadre du cycle de Doha à l'OMC (Organisation mondiale du commerce), la FIM est intervenue sur l'évolution de tarifs douaniers qu'elle juge inacceptable car favorisant certains pays qui se prétendent encore émergents alors qu'ils sont maintenant de redoutables compétiteurs. L'industrie européenne préfère une absence d'accord à un accord sur les bases posées actuellement.

Dans le cadre des négociations sur l'entrée de la Russie à l'OMC, un catalogue d'obstacles non tarifaires, recensé dans le commerce avec ce pays, a été réalisé par les mécaniciens français. Il nourrit les échanges avec la Commission européenne sur ce sujet.

Enfin, la Commission européenne a tenté à plusieurs reprises, ces dernières années, d'imposer un marquage « made in » à l'ensemble des produits et composants d'origine extracommunautaire. Une nouvelle tentative, relayée par les pouvoirs publics français, s'est de nouveau heurtée à l'hostilité exprimée par les industriels qui s'y sont opposés avec succès. Il conviendra toutefois de rester vigilant.

Brevet européen, lutte anti-contrefaçon, la propriété intellectuelle doit être respectée

LA VALEUR INDUSTRIELLE CRÉÉE DANS LES ÉTATS EUROPÉENS NE DOIT PAS ÊTRE RÉCUPÉRÉE PAR D'AUTRES PAYS PAR DES PROCÉDÉS FRAUDULEUX.

L'Europe doit donc être une place forte de la propriété intellectuelle et mettre en place une législation la plus protectrice possible. Il ne faut pas réduire les directives déjà existantes comme la directive « Dessins et modèles » qui protège le design des produits. En effet, un projet de directive en cours vise à supprimer cette protection sur les pièces détachées pour répondre au principe de libre concurrence. Or, il s'agit d'un fléau qui fait perdre de l'argent aux industriels car il est plus facile et plus rémunérateur de copier une seule pièce plutôt qu'une machine. La FIM au travers d'Orgalime participe également à un groupe de travail sur la contrefaçon qui a permis notamment de rencontrer les autorités chinoises en vue d'initier une coopération.

LA FIM DEMANDE UNE RÉDUCTION DU COÛT DU BREVET EUROPÉEN,

qui est encore beaucoup trop élevé. Son Président, Yvon Jacob, avait souhaité que la France ratifie l'Accord de Londres, qui vise à simplifier les traductions et donc à réduire le coût du brevet. C'est désormais chose faite, ce dont la FIM se félicite.

LA FIM RÉDIGE DES CONDITIONS GÉNÉRALES ou des modèles de contrats conformes aux usages de l'industrie pour l'Europe et hors Europe. Ces contrats, reconnus, concernent les conditions générales de fourniture, de maintenance... ; les contrats de distribution, d'agent commercial... Auxquels s'ajoutent des guides comme celui relatif à la responsabilité du fabricant en Europe.





*Toujours une expérience d'avance
pour relever les défis les plus ambitieux
dans le respect de la sécurité et de la qualité.*

Le savoir-faire et l'expertise reconnus de nos équipes, dans les métiers de la tuyauterie, du montage-levage et de la mécanique, permettent d'offrir à nos clients des solutions complètes dans la construction et la maintenance industrielle.

SAS au capital de 13 960 000 €
Siège Social : 5, Place des Alpes – 75013 PARIS – FRANCE
Direction Générale et Services Centraux :
1, Rue Lillienthal – EMERAINVILLE – BP 79
77312 MARNE LA VALLÉE Cedex 2 - FRANCE
Tél. : +33 (0)1 64 11 11 64 – Fax : +33 (0)1 64 11 11 11
Site Web : www.ponticelli.com

PONTICELLI
CENTRE

Fiscalité : à suivre de près

Encadrement des aides, ACCIS, TVA, la fiscalité peut dans certains cas devenir un sujet sensible au sein de l'Union européenne. Passage en revue de différentes mesures existantes ou à venir.

L'encadrement des aides

Le traité de Rome a prévu d'encadrer les aides d'État accordées à certains secteurs ou entreprises. Sont autorisées les aides notifiées à la Commission et celles prévues par des règlements communautaires. Dans cette dernière catégorie figurent les aides dites « de minimis ». Les États y introduisent les aides ou subventions qui ne s'inscrivent dans aucun autre groupe ou pour lesquelles ils ne souhaitent pas adresser de notification à la Commission.

Elles ne doivent pas dépasser 200 000 euros sur trois ans par entreprise. Toute aide non prévue par le Traité doit être remboursée par l'entreprise. La réglementation des aides limite la marge de manœuvre des organisations professionnelles qui proposent aux pouvoirs publics des dispositions notamment fiscales pour aider les entreprises.

90%

La mise en place de l'ACCIS, sans ce principe d'optionnalité, entraînerait un nouveau bouleversement pour 90 % des entreprises non concernées par la consolidation transfrontalière.

L'assiette commune consolidée de l'impôt sur les sociétés

Les États membres de l'Union européenne appliquent en matière d'IS des règles différentes. L'absence de compensation transfrontalière des pertes, l'obligation pour les filiales d'un même groupe d'appliquer des « prix de pleine concurrence », la taxation des plus values en cas de cession d'immobilisations intragroupe et enfin la multiplication des guichets administratifs constituent un vrai casse-tête pour les entreprises implantées dans différents pays membres.

Afin de remédier à cette situation, la Commission européenne a émis l'idée de créer l'ACCIS (assiette commune consolidée de l'impôt sur les sociétés). La base commune serait consolidée et répartie à l'aide d'une clef entre les États, pour être taxée aux taux nationaux. Les entreprises auraient le choix entre deux options : soit consolider dans le cadre du régime commun, soit conserver le système actuel. La Commission prévoyait une option pour le régime commun et donc le choix pour les entreprises de consolider dans le cadre de ce régime commun s'il est plus favorable ou de conserver le régime actuel.

Du côté des États membres, l'ACCIS crée des divergences. La France, pour sa part, n'est pas favorable au principe d'optionnalité qui laisse subsister deux corps de règles d'assiette sur un même territoire. Si cette dualité n'était pas mise en place et que la norme européenne devenait applicable pour asséoir l'impôt de toutes les entreprises implantées en France, ce serait un nouveau bouleversement pour 90% des entreprises non concernées par la consolidation transfrontalière et qui ne pourraient donc en tirer aucun avantage.

La Commission devrait bientôt présenter un projet formalisé. La FIM suit ces travaux au sein du groupe de travail du Medef afin de veiller aux intérêts de tous quelle que soit leur taille.

La lutte contre la fraude à la TVA

Le système d'échange d'information entre administrations ne permet pas de détecter correctement la fraude à la TVA dans le cadre des opérations intracommunautaires. La Commission européenne a donc adopté, le 17 mars 2008, une proposition de modification de la Directive TVA et du règlement sur la coopération administrative en matière de TVA. Elle vise, à l'horizon 2010, à généraliser la périodicité des états récapitulatifs d'opérations intracommunautaires à 1 mois et réduire le délai maximal d'échange d'informations entre les administrations fiscales à 1 mois également. Par ailleurs des réflexions sont en cours pour améliorer le contrôle.

Elles risquent de se traduire par des obligations supplémentaires à la charge des entreprises.

La FIM participe aux travaux du Medef visant à éviter d'élargir les obligations des entreprises qui sont déjà très lourdes.

Non l'Europe ne se résume pas à une série de contraintes coûteuses et à une bureaucratie tatillonne. C'est avant tout une formidable opportunité de développement pour les industries mécaniques françaises, en termes d'innovation, de financement ou de débouchés commerciaux. Avec leurs partenaires, les PME peuvent bénéficier de dispositifs pour profiter des apports de l'Union européenne. MécaSphère vous propose un tour d'horizon de ces dispositifs, avec le témoignage de ceux qui les utilisent.

1 Innovation

Le PCRD (Programme Cadre pour la Recherche et le Développement), offre la possibilité aux PME de participer à des programmes de recherche & développement qu'elles ne pourraient financer seules.

2 Certification européenne

Véritable passeport pour travailler sur les marchés de l'Union.

3 Financements

Pour accéder à des marchés ou des programmes européens, mais également pour sécuriser ses exportations.

4 Propriété industrielle

Simplification des formalités et diminution des coûts.

5 Accès à l'exportation

Aides à la prospection et règles communes de sécurisation des transferts de marchandises.

L'incertitude des machines, à mesurer 3D fait l'objet d'un projet de norme européenne



© Cefim/Ch. Barret

Innovation

1 PCRD : le nerf des technologies de demain

Parce que dans le contexte de la mondialisation, l'innovation est le plus sûr moyen de préserver une industrie européenne forte, l'Union européenne s'est dotée d'un outil pour financer la recherche et développement. Quatre questions, quatre réponses pour mieux comprendre ce qu'est le PCRD (Programme Cadre pour la Recherche et le Développement).

→ C'est quoi ?

Mis en œuvre pour la première fois entre 1984 et 1987, le Programme Cadre pour la Recherche et le Développement (PCRD) est un outil pour financer la recherche et développement. Doté d'un budget conséquent (53 milliards d'euros), chaque programme court sur 4 ans

(7 ans pour le 7^e PCRD, de 2007 à 2013). Le 7^e PCRD se concentre sur quatre priorités : "Idée" (recherche fondamentale), "Personne" (mobilité et développement de carrière des chercheurs), "Coopération" (recherche & développement technologique) et "Capacité" (transfert de technologie au profit des PME ne disposant pas de service R & D). Ces deux derniers programmes intéressent au premier chef la mécanique.

La priorité "Coopération" impose dix thèmes prioritaires : santé ; alimentation, agriculture et pêche et biotechnologie ; technologies de l'information et de la communication ; nanosciences, nanotechnologies, matériaux et nouvelles technologies de production ; énergie ; environnement ; transports ; sciences socio-économiques et humaines ; espace ; sécurité.

Pour la priorité "Capacité", les sujets sont définis par les participants et sous-traités à des centres techniques, des universités, des centres de recherche...

→ Comment ça marche ?

Régulièrement la Commission publie des appels d'offre sur le site Cordis (<http://cordis.europa.eu/fp7/homefr.html>). Ces appels indiquent le contexte (type de programme, durée), le contenu et l'impact attendu, le montant du budget et les

conditions de financement.

Pour les programmes "Coopération", on distingue trois types d'appel d'offres : L (Large) pour les projets de grande envergure avec un financement supérieur à 4 millions d'euros ; S (Small) pour les projets de moyenne envergure avec des financements inférieurs à 4 millions d'euros ; PME pour lequel 35% du financement demandé doit profiter à des PME. Les appels d'offres "Capacité" sont réservés aux PME ou aux associations de PME ne disposant pas de moyens de recherche. Rappelons que, pour l'Union européenne, une PME est une entreprise de moins de 250 salariés, réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros et indépendante, c'est-à-dire n'étant pas détenue à plus de 25% par une entité autre qu'une PME.

Pour répondre aux appels d'offres, se créent des consortiums composés d'entreprises, de centres techniques et d'universités issus d'au moins trois États membres, avec à la tête, un porteur de projet. Un contrat de consortium répartit les rôles et fixe les responsabilités des intervenants, les échéances et les conditions d'exercice de la propriété industrielle.

➡ Comment agir ?

Jusqu'au 5^e PCRD, la Communauté européenne décidait du contenu des appels d'offres. Depuis, des plateformes technologiques reconnues par la Communauté européenne ont vu le jour. Ces réseaux d'experts alimentent les PCRD, à l'instar de Manufacture (voir ci-contre) créé dans le cadre du 7^e PCRD. La FIM et ses partenaires, notamment le Cetim, y interviennent, via Mecafuture, le volet français de Manufacture.

Par ailleurs, un comité de programme, par priorité, est chargé de valider le contenu des appels d'offre. Un représentant des pouvoirs publics français y siège, sur la base d'un mandat donné par le Groupe Technique National, instance française, dans lequel siège la FIM.

➡ À qui s'adresser ?

La FIM est une porte d'entrée pour ses adhérents. Le réseau des PCN (Points de contacts nationaux) fournit conseils et aides personnalisés sur les différents appels d'offres. OSEO est coordinateur du consortium du PCN pour les PME, qui regroupe 7 partenaires, dont l'Ademe et Ubifrance. Sa mission : favoriser la participation des PME aux projets qui les intéressent.



Le projet européen CCOPPS vise à développer une base de connaissance pour les systèmes d'énergie et les équipements sous pression.

© Cetim/Ch. Barret/SDMS

Manufacture au plus près des besoins du terrain

500 INDUSTRIELS ET ACTEURS DE L'INNOVATION ET DE LA RECHERCHE EUROPÉENNE

sont attendus les 8 et 9 décembre à Saint-Étienne, pour la conférence annuelle de Manufacture qui figure dans l'agenda officiel de la Présidence française de l'Europe. Au programme, trois thèmes de débat : l'implication croissante des régions dans le soutien à la R & D industrielle ; la recherche d'une meilleure implication des PME dans la R & D européenne ; la valorisation des divers réseaux européens (laboratoires, pôles, entreprises, régions...). Le 10 décembre, toujours à Saint-Etienne, se déroulera la journée de courtage des projets – brokerage event – au cours de laquelle les porteurs de projets de recherche européens rencontrent des partenaires potentiels. Objectif : favoriser le montage des projets européens par la communauté Manufacture et ouvrir cette opportunité aux industriels français. Rappelons que Manufacture est une plate-forme créée pour identifier et financer des recherches capables de les résoudre. Il s'agit de répondre aux besoins

des industriels, afin de conserver des procédés et systèmes de production en Europe. Manufacture alimente en contenu les appels Nanotechnologies-Matériaux-Production du 7^e PCRD.

Créé par la FIM et le Cetim, Mecafuture est le correspondant français de Manufacture. Cette plate-forme interrégionale regroupe six pôles de compétitivité centrés sur la mécanique et les systèmes de production. Son ambition : créer des synergies autour de projets communs pour accroître les efforts de R & D en faveur des PMI, renforcer la compétitivité des entreprises et encourager l'emploi.

Le rôle de correspondant de Manufacture permet de s'insérer dans les réseaux européens afin d'améliorer l'accès des PME aux financements européens et contribuer à l'élaboration de la politique de R & D européenne.

Contact Mecafuture : Philippe Contet, pcontet@fimeca.com

Innovation

1 PCRD : le nerf des technologies de demain

Le PCRD offre des cadres de recherche qui associent industriels, universités et organismes de recherche. Pour ces derniers, l'Europe est un moyen de cultiver leur expertise et de la développer.

Trois exemples avec le Cetim, l'Institut de Soudure et INERIS.

CETIM

Au cœur des projets européens

Depuis l'écoconception jusqu'au développement d'un système de mesure pour pièces chaudes, en passant par les robots collaboratifs, le Cetim participe en permanence à une vingtaine de programmes européens aux côtés d'universités ou d'autres centres de R & D. Dans certains cas, des entreprises mécaniciennes sont également associées.

Le centre est par ailleurs présent dans seize groupes de normalisation européenne au sein du CEN (comité européen de normalisation), en particulier pour les pompes et robinets, traitements de surface et traitements thermiques, appareils à pression, machines à mesurer 3D, matériaux métalliques, ou encore en étanchéité.

Il s'agit également d'optimiser la mutualisation des ressources et de bénéficier de partenariats scientifiques internationaux. Ainsi de nouveaux modèles de financement apparaissent avec des réseaux de recherche collective transnationale. Dans cette optique, le Cetim est intégré au programme Cornet qui fédère des actions de R & D collective nationale de 17 pays.

Enfin, depuis le début de cette année, l'engagement dans les instances de l'Union est renforcé avec une participation à l'évaluation des projets proposés au titre du 7^e PCRD. Trois experts évaluateurs examinent en particulier

les dossiers proposés par les 25 pays membres dans les domaines des matériaux, de la fatigue des structures, de l'étanchéité, de l'acoustique et des vibrations.

Cette action permet à la France d'être mieux représentée lors des sessions d'évaluation.

Contact: Djea Djeapragache, 03 44 67 36 82, sqr@cetim.fr, www.cetim.fr



Jacques Halut, administrateur de PM (Protection des Métaux),

« Il faut choisir des sujets très précis qui présentent des débouchés. »

« Il faut y aller franchement et surtout ne pas rougir d'être une PME. » Pour Jacques Halut, administrateur de PM (Protection des Métaux), participer aux projets de recherche européens est une arme pour les PME, « surtout lorsque l'on propose des sujets », précise-t-il. Spécialisée dans le traitement de surface, notamment pour les grands de l'électronique et de la défense, cette entreprise de 24 salariés en a ainsi proposé quatre, tous acceptés. « Il faut choisir des sujets très précis, qui présentent des débouchés dans les cinq ans, estime Jacques Halut. Les PME ne sont pas là pour faire de la recherche fondamentale. » Exemple : le programme Ionmet qui vise à développer

les traitements de surfaces par liquides ioniques (voir site Internet de PM). Un programme mené notamment avec le Cetim. Reste qu'il n'est pas toujours simple de monter un projet avec de multiples partenaires. C'est pourquoi PM a monté une petite structure de trois personnes chargées de la gestion des programmes européens. Pour Jacques Halut, le jeu en vaut la chandelle : « Les contacts au niveau européen nous permettent de proposer des solutions innovantes à nos donneurs d'ordre. »

En savoir plus sur PM et ses projets européens : <http://pm.e-conception.fr>

INERIS

Coordonner la recherche sur les risques

Rassembler les compétences européennes pour faire face à une demande sociétale en forte croissance, et répondre notamment aux appels à projets du 7^e PCRD.

Pour atteindre cet objectif, l'INERIS a créé en 2006 un GIEE (Groupement d'intérêt économique européen), l'Institut Européen pour une Gestion Intégrée des Risques (EU-VRI, pour European Virtual Institute for Integrated Risk Management).

Basé à Stuttgart, le GIEE a été fondé en collaboration avec quatre partenaires: la fondation Steinbeis, l'un des piliers allemands de la recherche industrielle; Technologica Group, spécialiste belge des matériaux avancés et de la corrosion; l'institut hongrois Bay Zoltan, expert dans l'étude du comportement des structu-



Essai de la réaction au feu de la molécule 2,5 Di méthylfurane, voie de recherche dans la formulation de nouveaux carburants pour l'aéronautique.

© Ineris

res; et l'unité de recherche de l'Université de Stuttgart (ZIRN) qui s'intéresse aux aspects sociaux des risques, à l'interface entre les aspects technique, psychologique, social et politique. Dès sa première année de fonctionnement, EU-VRI a intégré 30 membres associés.

Dans le cadre du 7^e PCRD, le GIEE coordonne deux projets: ALFA-BIRD, pour trouver une "alternative renouvelable" au kérozène des avions; iNTeg-Risk, qui vise à élaborer un cadre de références et des outils communs pour traiter de manière cohérente et harmonisée les risques émergents liés au déve-

loppement de nouvelles technologies ou de nouveaux procédés. L'INERIS coordonne au niveau européen la plateforme technologique dédiée à la sécurité industrielle (ETPIS). Elle rassemble la plupart des secteurs industriels, des organismes de recherche, des sociétés d'assurance... au total, à sa création, 120 organisations issues de 17 pays membres.

Enfin, EU-VRI a favorisé l'émergence d'un programme sur le thème de la sécurité des nanotechnologies et débuté un partenariat avec la Fédération européenne des aérosols pour développer une campagne de tests de l'utilisation de mousses à haut foisonnement dans le stockage des générateurs d'aérosols.

Contact INERIS: Olivier Salvi

+ 49 71 11 839 749

Directeur du groupement EU-Vri

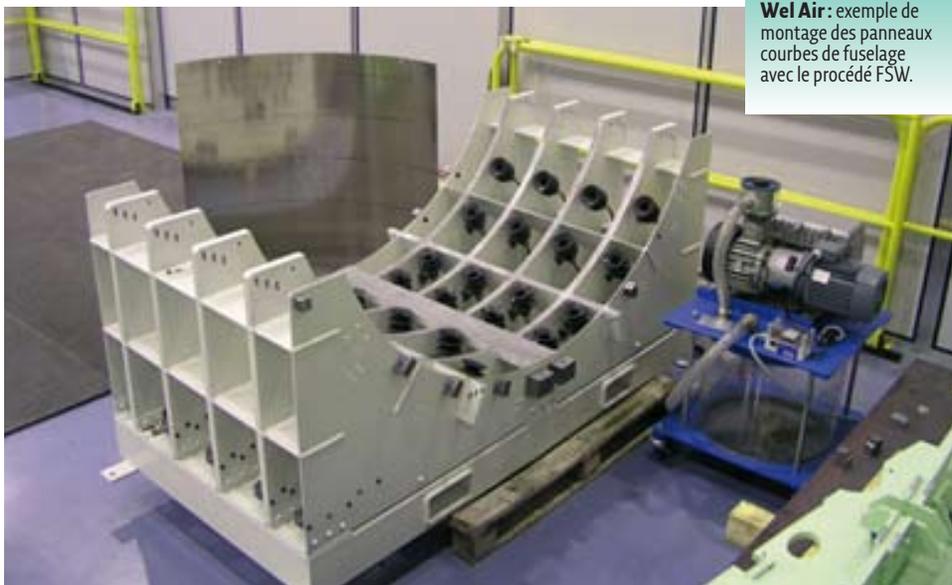
INSTITUT DE SOUDURE

Valoriser ses domaines d'excellence

L'Institut de Soudure s'est notamment impliqué dans deux programmes de recherche européens concernant un de ses domaines d'excellence: le FSW (Friction Stir Welding), un procédé de soudage par friction-malaxage, sans fusion, intéressant pour les alliages d'aluminium et de magnésium, difficiles à souder par les procédés conventionnels. Dans le cadre du 6^e PCRD, Wel-Air (Development of Short Distance Welding Concepts for Airframes) a duré 3 ans et demi, avec un financement de 5 millions d'euros. Il s'est penché sur l'utilisation du FSW en lieu et place du rivetage dans une application aéronautique (raidisseurs sur panneaux de fuselage). L'Institut de Soudure a réalisé un démonstrateur qui a mis en évidence les gains de poids, de productivité et d'étanchéité.

Toujours dans le cadre du 6^e PCRD, Deep-Weld (Detail Multi-Physics Modelling of Friction Stir Welding, 3 ans, 1,5 million d'euros) vient juste de s'achever. Résultat: un système de modélisation permettant de prédire à quoi ressemblera une soudure FSW, du point de vue physicochimique, en fonction des matériaux et des paramètres de soudage.

Par ailleurs, l'Institut de Soudure pilote un programme interrégional intitulé Transtir (www.transtir.eu). Financé par le Feder (Fonds euro-



Wel Air: exemple de montage des panneaux courbes de fuselage avec le procédé FSW.

© Institut de Soudure

péen de développement régional), le ministère de la Recherche de la région Wallonne, le Conseil régional de la Lorraine et la Drire (Direction régionale de l'industrie et de la recherche), ce projet vise à promouvoir le FSW auprès d'une centaine de PME/PMI de trois régions, dont la Lorraine, au travers de journées d'information technique, de la réalisation de démonstrateurs et de la rédaction

d'un guide de mise en œuvre. À terme, ce réseau transfrontalier doit permettre de valoriser les entreprises participantes en leur assurant une reconnaissance internationale unique.

Contact: Michel Dijols

Directeur « Recherche et Développements Industriels » de l'Institut de Soudure

03 82 59 86 20

Certification

2 Un passeport pour l'Europe



© Lisi Automotive

D'acquisition en acquisition, Lisi Automotive, filiale du groupe LISI, a vu son effectif multiplié par 10 en vingt ans. Spécialiste de la fixation et des composants d'assemblage pour l'industrie automobile, la PMI francomtoise compte aujourd'hui 18 sites de production dans 5 pays, et affiche plus de 400 millions d'euros de chiffre d'affaires. Une ascension par la qualité attestée AFAQ. Commentaires de Jean-Charles Kruch, directeur qualité de l'entreprise.

MécaSphère (M) : Lisi Automotive figure parmi les principaux fournisseurs européens de l'industrie automobile. Le développement vers l'Union européenne est-il un point de passage obligé ?

Jean-Charles Kruch (JCK) : C'est incontournable pour la bonne santé d'une PMI comme la nôtre. Replaçons les choses dans leur contexte : il y a 20 ans, l'entreprise ne comptait que 300 salariés, 3 sites de production et une notoriété - force est de le reconnaître - qui ne franchissait pas les frontières de l'Hexagone. D'où la décision stratégique d'acquiescer de nouveaux sites, notamment en France, en Allemagne et en République Tchèque. Ce qui a permis de diversifier notre offre, de développer de nouveaux marchés et de s'installer au plus près de nos clients.

M : Vous assurez à vos clients un même degré de qualité, quel que soit le site de conception, de fabrication ou de livraison. La qualité est-elle un facteur différenciant ?

JCK : Si notre renommée a été bâtie sur une expertise reconnue par nos clients, nous mettons la qualité et le service au plus haut niveau de nos préoccupations pour en faire des éléments de différenciation par rapport à nos concurrents. Nous avons fait le choix de ne pas externaliser notre savoir-faire, au profit de compétences locales. Chaque rachat d'usine crée ainsi une opportunité d'intégrer de nouvelles méthodes, d'appréhender un nouvel environnement de travail, une culture locale. La qualité est vivante !

M : Lisi Automotive porte l'un des tout premiers numéros de certificat AFAQ, le 67. Parlez-nous de votre collaboration avec AFNOR Certification.

JCK : C'est une relation de confiance qui dure depuis 19 ans, et que j'explique en partie par la capacité du certificateur à nous suivre dans nos choix. Le périmètre de notre certificat s'élargissant au fur et à mesure de nos acquisitions, nous devons avoir la certitude d'être bien accompagné dans notre démarche de certification, et ce, dans l'ensemble de l'Union européenne. À ce propos, notre cahier des charges est précis : nous exigeons un organisme unique et multiréférentiel (ISO 9001, ISO/TS 16949, ISO 14001...). Et je reste persuadé que ce contrat d'exclusivité transpose nos campagnes d'audit en véritables campagnes d'amélioration. Au final, ce sont nos clients les plus satisfaits !

x10

Lisi a multiplié par dix ses effectifs et est passé de 3 à 18 sites de production grâce à son développement vers l'Union européenne.

Afnor soutient les entreprises de l'Europe de l'Est

DEPUIS 30 ANS, AFNOR DÉPARTEMENT COOPÉRATION ET PROJETS INTERNATIONAUX ACCOMPAGNE LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT,

ou en transition, dans le déploiement de leurs politiques nationales et la mise en œuvre d'infrastructures qualité performantes. Objectif : harmoniser la législation nationale avec l'acquis communautaire dans le domaine de l'évaluation de la conformité.

Pologne, Bulgarie, Slovaquie, Ukraine... ont tous bénéficié des programmes de jumelage

avec Afnor, sur fonds européens. Parmi les bénéficiaires, la Pologne reste un exemple significatif. Entre 2000 et 2004, Afnor l'a accompagnée dans la reprise en droit polonais des directives européennes Nouvelle Approche dont par exemple « Machines » et « Équipements de protection individuelle », la mise à niveau de ses moyens d'essais, la formation et la certification des entreprises.

**Contact : Conseillers commerciaux
01 46 11 37 00**

Financements

3 La stratégie anti risque

L'Union européenne est le premier terrain de ventes des entreprises. Ces dernières peuvent bien sûr bénéficier des financements et des assurances classiques. À commencer par les systèmes de protection contre les impayés, au moment où la situation des firmes européennes se dégrade.

En période de turbulences économiques et de faible croissance, les entreprises doivent redoubler de précaution dans leurs transactions commerciales en France mais aussi à l'export. L'exportation est un bon moyen de se développer pour les PME. Et qui dit exportation, dit innovation (voir article PCRD) « Mais attention, prévient Alain Camilleri, directeur commercial de Coface, il s'agit d'une démarche longue, coûteuse et aléatoire. Aussi, faut-il procéder par cercles concentriques et commencer par des marchés proches, donc ceux de l'Union européenne, dans laquelle nous partageons des règles, et une monnaie commune dans la zone euro ». L'harmonisation s'étend aujourd'hui aux moyens de paiement, avec le Sepa (Single Euro Payment Area, voir encadré).

Pour financer leurs exportations dans l'Union européenne, les entreprises peuvent bénéficier de l'armada des aides de l'État gérées par Coface (assurances prospection, cautions et crédits de pré-financement, crédit à moyen terme, investissements à l'étranger, voir MécaSphère n° 5 et Vade Mecum), ou de solutions d'OSEO (garanties des crédits et caution bancaire, des financements de prospection, contrat de développement international pré-financement export...). Pour faciliter les démarches des PME, Coface a créé en octobre 2008 une sous-direction qui leur est dédiée et qui gère de toutes les procédures gérées pour le compte de l'État.

Par ailleurs, le Crédit Coopératif dispose d'un réseau de correspondants, notamment dans les pays de l'Europe de l'Est récemment entrés dans l'Union européenne (Roumanie, République Tchèque, Hongrie, Slovaquie, Slovaquie, Pologne, Serbie, Bosnie), qui peuvent accueillir les entreprises françaises.

Qu'on ne s'y trompe pas, « si l'Union européenne présente pas ou peu de risques politique et de change, indique Marc Murcia, directeur du moyen terme chez Coface, ce n'est pas le cas en ce qui concerne les défaillances de clients ». Et Alain Camilleri de

confirmer : « Alors que les cinq dernières années ont été marquées par une sinistralité basse, nous enregistrons depuis janvier 2008 une nette remontée des impayés. Il y a une crise financière mais également une crise du crédit. Les banques deviennent de plus en plus regardantes et durcissent leurs conditions d'octroi de lignes de crédit à certaines entreprises, ce qui met en péril les créanciers ». Dans un contexte d'éclatement des bulles immobilières et d'une croissance des incidents de paiement l'Espagne placée sous surveillance négative en octobre 2007 a été déclassée en juin 2008, au baromètre de Coface : le Danemark, le Royaume-Uni et l'Irlande ont été placés sous surveillance négative en 2007.

@rating : des données actualisées en temps réel

Pour se prémunir contre ces risques, Coface propose une assurance crédit, qui permet d'indemniser le créancier en cas de non paiement. Mais au-delà, cette assurance est également « un outil de gestion pour s'orienter vers les marchés et les acheteurs les plus solvables », souligne Alain Camilleri. Et pour les industriels de la mécanique, Coface et la FIM ont créé Cemeca, courtier spécialisé qui optimise et facilite la gestion de ces opérations (voir contact).

Autre moyen pour limiter les risques : l'information sur les entreprises. C'est tout l'objet du pack @rating, outil qui s'appuie sur une base de données actualisée en temps ●●●

Des virements en Europe au même tarif qu'en France

APRÈS LE MARCHÉ UNIQUE EN 1991 ET L'EURO EN 1999, PLACE AU SEPA (SINGLE EURO PAYMENT AREA)

Ce projet vise à créer des moyens de paiement en euros communs à 31 états (les 27 de l'Union européenne, l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse). Dans cet espace, les transactions de paiement en euros seront aussi faciles, et aussi sécurisées que dans son propre pays, et surtout au même coût, fixé par l'établissement financier (par exemple : le Crédit Coopératif). Les intermédiaires ne pourront plus prélever de frais transfrontaliers.

Le SEPA se concentre sur les trois instruments les plus largement utilisés en Europe : le virement, le prélèvement et le paiement par carte. Le virement SEPA est déjà opérationnel depuis janvier 2008, avec un délai de J + 3 (J + 1 en 2012). Les cartes SEPA arriveront, elles, à partir de 2010, les prélèvements en 2012. Les entreprises implantées dans plusieurs pays européens pourront désormais centraliser toutes leurs opérations sur un seul compte, localisé dans le pays de leur choix, avec à la clé un gain de productivité.

Alain Camilleri, directeur commercial de Coface,

« Il faut procéder par cercles concentriques et commencer par des marchés proches, donc ceux de l'Union européenne, dans laquelle nous partageons des règles, et une monnaie commune dans la zone euro. »

●●● réel notamment sur l'Union européenne. Il permet d'apprécier les risques au niveau des entreprises et d'évaluer la capacité d'un client à honorer ses échéances à court terme.

Pour affiner ces informations, Coface propose aujourd'hui en complément de la note pays @rating, la notation globale de l'environnement des affaires. Elle mesure par pays si les bilans des entreprises sont disponibles et fiables, si le système juridique assure une protection équitable et efficace des créanciers et si l'environnement institutionnel et réglementaire est favorable aux transactions interentreprises.

Contacts :

Cemeca : Sylviane Vandamme
01 47 17 67 36,
s.vandamme@cemeca.fr

Coface : Service Relation Client
0 825 123 456,
relations-clients@cemeca.fr

Crédit Coopératif : Philippe Bourillon
01 47 24 86 01,
philippe.bourillon@credit-cooperatif.coop

OSEO : www.oseo.fr

Financer des projets

CERTAINS FINANCEMENTS SONT SPÉCIFIQUES À L'UNION EUROPÉENNE,

notamment ceux liés aux projets, à commencer par les appels d'offres du PCRD (Programme cadre pour la recherche et développement). On peut également citer les projets des réseaux EUREKA et EraNet (voir vade-mecum), pilotés en France par OSEO. Plus largement, le programme ISI (Innovation stratégique industrielle) d'OSEO soutient des projets collaboratifs stratégiques ambitieux rassemblant au moins deux entreprises, sous forme de subvention et d'avance remboursable. Montant moyen des aides accordées : entre 3 et 10 millions d'euros.

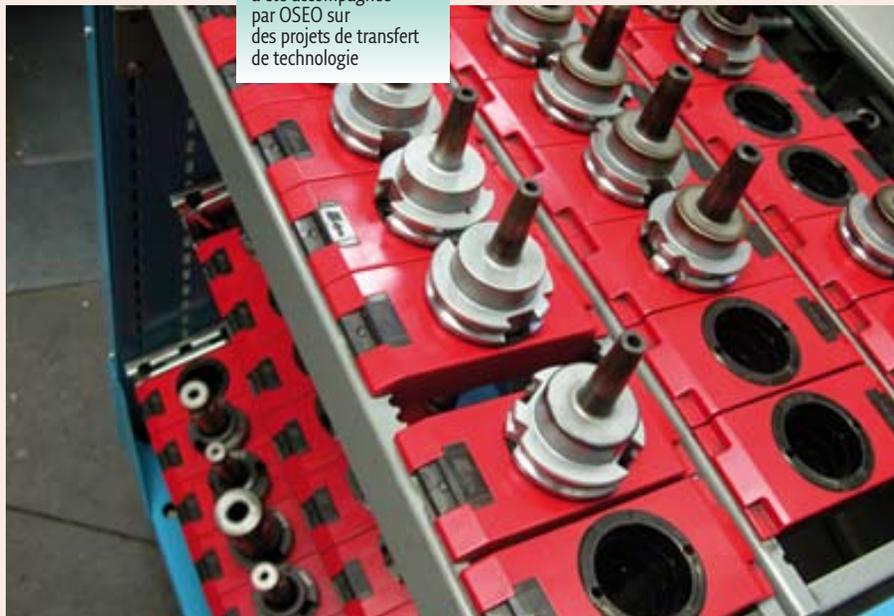
Catoire-Semi : l'Europe pour ne pas rester isolée

C'est un fait constaté par les experts d'OSEO : autant les entreprises dites de la nouvelle économie utilisent largement les soutiens de Bruxelles, autant les industries traditionnelles n'en profitent guère.

Outilleur d'une soixantaine de personnes, Catoire-Semi fait partie de ces exceptions qui confirment la règle. Dirigée par Dominique Catoire, l'entreprise réalise, outre des moules, des matrices de forges, de l'outillage neuf, comme de l'entretien et de la réparation. Ce qui suppose une belle capacité à s'adapter et une grande souplesse de production.

« Dès qu'un client veut essayer quelque chose, on prend », lance Laure Catoire, la fille de Dominique, responsable administratif et financier. La R&D représente moins de 2% de son chiffre d'affaires, mais Catoire-Semi est actionnaire d'un bureau d'études parisien, qui lui permet de bénéficier d'un appui technique sans avoir à supporter la totalité du coût. OSEO a accompagné des projets de transferts de technologie, notamment sur un procédé de perçage par jet d'eau, puis de Stratoconception®.

Catoire-Semi
a été accompagnée
par OSEO sur
des projets de transfert
de technologie



Autre préoccupation de Catoire-Semi : veiller à ne pas rester isolée, en dépit de sa situation rurale (Martizay, dans l'Indre). C'est dans cet esprit que l'entreprise s'est inscrite à deux reprises dans des projets européens. Le premier, dénommé "Bip", lui permet de faciliter les contacts entre les entreprises, et de participer à la création d'une base de données qui fournit toutes les informations nécessaires aux moulistes pour sélectionner leur matériau.

Le second projet est "décroché" grâce au réflexe de Dominique Goyer et Nathalie Leemput-Menet, de la Direction d'OSEO Centre. Elles proposent à Catoire-Semi de remplacer une entreprise lithuanienne, dans le projet européen "Link". Avec l'appui d'un cabinet de consultants britanniques, financé par OSEO, et avec d'autres entreprises du Vieux Continent, Dominique Catoire, et plusieurs collaborateurs - qui se mettent à l'anglais pour l'occasion - procèdent à une analyse stratégique : forces et faiblesses de l'entreprise, solutions possibles, meilleure exploitation des savoir-faire de l'entreprise... À la clé : la détection de nouveaux marchés.



© Santos

Aurélien Fouquet, directeur commercial et marketing de Santos,

« Très tôt nous avons été confrontés aux problèmes de contrefaçons, nous avons donc développé une politique en matière de propriété industrielle. »

Propriété industrielle

4 Mieux se protéger

Chez Santos, la propriété industrielle, on connaît : cette PME spécialisée dans le matériel professionnel pour bars, hôtels et restaurants a déposé plus de 200 marques, modèles et brevets techniques auprès de l'INPI. Avec l'Union européenne, les procédures se simplifient et deviennent moins coûteuses.

Moins cher et plus sûr : c'est ainsi que l'on peut résumer l'intérêt des procédures européennes en matière de propriété industrielle. Témoin, la politique de Santos, spécialisée dans le matériel professionnel pour bars, hôtels, restaurants (centrifugeuses, moulins à café, presse-agrumes...). Créée en 1954, cette PME de la région lyonnaise exporte 70% de sa production. « Très tôt nous avons été confrontés aux problèmes de contrefaçons, indique Aurélien Fouquet, directeur commercial et marketing. Nous avons donc développé une politique en matière de propriété industrielle. » À ce jour, l'entreprise compte plus de 200 marques, modèles et brevets techniques recensés à l'INPI.

« Depuis 15 ans, il existe une marque communautaire, explique Nicolas Fouquet, le frère d'Aurélien directeur technique et du développement. Le budget se réduit à 2 000 €, beaucoup moins cher qu'autrefois quand il fallait déposer pays par pays. »

Le dépôt des modèles consiste à protéger la forme distinctive d'un appareil. Le modèle communautaire (environ 1 000 € pour toute l'Europe) existe depuis 5 ans et la protection est automatique pour tout nouveau entrant dans l'Union européenne.

Reste le brevet qui protège une innovation technologique. Pour l'heure, il n'existe pas de brevet européen mais le sujet est largement évoqué, ce qui réjouit Nicolas Fouquet : « Cela apporterait une meilleure lisibilité de la protection industrielle », estime-t-il.

Contact : INPI Direct : 0820 210 211

En savoir plus sur Santos : www.santos.fr



© Santos



Victime d'une contrefaçon, Santos a obtenu la mise au pilon des produits incriminés

© Santos

Accès à l'exportation

5 Exporter plus simple

Faciliter l'accès des marchés européens ou internationaux en aidant les entreprises à prospector ou en simplifiant les formalités administratives. Deux enjeux européens au travers de deux exemples : les éco-entreprises et la sécurisation des échanges.

Promouvoir les éco-entreprises

Du 27 au 30 octobre, en liaison avec Ubi-france, le Club Ademe International (CAI) est présent à Poleko, l'équivalent polonais de Pollutec, sous les couleurs du pavillon français. Ce salon rayonne sur toute l'Europe de l'Est, qui bénéficie de fonds communautaires significatifs pour améliorer la qualité de l'environnement (25 à 30 milliards d'euros pour 2007-2013).

Voilà un exemple des actions menées depuis plusieurs années par le CAI, créé en 1997 et qui rassemble une centaine d'éco-entreprises françaises pionnières à l'export. « Notre objectif est de favoriser l'accès des PME au marché international des éco technologies, les membres du Club connaissant déjà une croissance moyenne de leur CA à l'export de 9% par an – soit plus du double de la moyenne européenne », indique Dominique Campana, directrice de l'action internationale de l'Ademe.

Ainsi, le CAI est un membre actif de l'Association pour la promotion et le développement international des éco-entreprises (PEXE), qui vise à structurer la filière des éco-entreprises à l'export.

Pour être performantes à l'étranger, les entreprises doivent être innovantes. L'Ademe met en place un système d'aides spécifiques aux PME, notamment pour renforcer leurs capacités à participer aux programmes européens de recherche et développement. Limitée aux 6 mois précédant la soumission à l'appel à projet, l'aide sera plafonnée à 50 000 €.

Contact : philippe.masset@ademe.fr



9%

C'est la croissance moyenne par an du CA à l'export des membres du Club Ademe International – soit plus du double de la moyenne européenne !

Sécuriser les échanges

Conçu par l'Union européenne, le statut d'Opérateur Économique Agréé a pour ambition de sécuriser les échanges avec le reste du monde sans pour autant alourdir les procédures douanières. Le 11 septembre 2001, le monde a pris conscience que la surveillance des frontières était toujours indispensable. Les autorités communautaires ont alors fait face à un nouveau défi : mieux surveiller et sécuriser les échanges de marchandises, sans alourdir le processus douanier. L'Union européenne a fait le choix d'étudier les risques en amont, même si le contrôle physique des marchandises reste indispensable. Le statut d'Opérateur Économique Agréé (OEA) est accordé aux entreprises après un audit des douanes. L'entreprise qui sollicite le statut d'OEA doit présenter des garanties de sécurité suffisantes, de même que ses clients, ses prestataires et ses fournisseurs. Une fois le statut obtenu, l'entreprise OEA bénéficie d'allègements douaniers.

D'autant plus que de nouvelles mesures sécuritaires, dont la déclaration préalable d'importation ou d'exportation, vont être mises en place à compter de juillet 2009.

Pour les entreprises qui travaillent à l'international (hors l'Union européenne) il est donc urgent de se positionner vis-à-vis de ce statut afin de ne pas être pénalisées par rapport à celles qui l'auront obtenu.

La Hotline réglementaire d'UbiFrance s'est toujours attachée à suivre ces réglementations douanières, afin d'informer les entreprises au plus près de l'actualité. Elle a ainsi organisé le 2 octobre dernier une journée d'information sur le thème de l'OEA. ■

Renseignements : <http://www.ubifrance.fr/agenda/event.asp?SKU=001SEM8L585>

Agenda

Salons

4-7 nov 2008

Midest 2008 - Parc des Expositions de Paris-Nord Villepinte

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

www.midest.com

4-7 nov 2008

Maintenance Expo - Paris-Nord Villepinte

Plus de 100 exposants et 6 000 visiteurs. Maintenance Expo est le seul salon de toutes les solutions maintenance pour l'industrie et le tertiaire. Il permet aux professionnels en charge des patrimoines industriels et tertiaires de trouver les réponses concrètes à leurs

problématiques de maintenance et d'anticiper les nouveaux défis liés à un environnement exigeant et concurrentiel.

www.maintenance-expo.com

2-5 déc 2008

SCS Paris 2008 - Paris-Nord Villepinte

Le salon des technologies électriques, d'automatisation, de transmission et de mécatronique pour la performance industrielle et énergétique des entreprises. Pleins feux sur la mécatronique avec espace démonstration et conférences en partenariat avec Artema, le Cetim et Thésame.

www.scs.expo.com

10-13 mars 2009

Industrie Lyon 2009 - Eurexpo Lyon

Le salon des professionnels des technologies de production.

www.industrie-expo.com

10-13 mars 2009

STIM 2009 - Eurexpo Lyon

Le salon des solutions techniques et innovantes en sous-traitance

www.stim-expo.com

Les lundis de la mécanique

Des rendez-vous en régions pour présenter une synthèse objective de l'évolution des techniques en mécanique autour de thèmes variés : management stratégique, management QSE, conception-innovation, matériaux, organisation industrielle, production performante, contrôle-Mesure, TIC...

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

Rencontres / Conférences

4-7 nov 2008

Midest 2008 - Parc des expositions de Paris-Nord Villepinte

· **Ubifrance** invite des grands donneurs d'ordre espagnols à rencontrer des industriels. Les entreprises intéressées peuvent contacter Claude Ménard : 01 40 73 30 97

· **Le Cetim** et l'**UNM** seront présents sur le pôle technologique du Midest. Ils ont sélectionné une vingtaine de thèmes de fond et de sujets d'actualité, en relation avec la gestion des entreprises de sous-traitance, qui seront présentés lors de conférences flash.

Pour plus d'informations, contactez le service question-réponse sqr@cetim.fr

Agenda Européen

POLOGNE

27-30 oct 2008

Pavillon français sur Poleko 2008

La 20^e édition du plus grand salon d'Europe Centrale et de l'Est consacré aux technologies de l'environnement se tiendra à Poznan en Pologne. Ubifrance et la mission économique de Varsovie organisent la participation française et des rendez-vous individuels.

Contact : Caroline Olivier
[01 40 73 34 83](tel:0140733483)

ALLEMAGNE

20-24 avril 2009

Pavillon français - Foire de Hanovre

La plus grande manifestation internationale dédiée aux technologies industrielles. Ubifrance apporte son soutien aux entreprises françaises qui souhaitent participer au salon mécanique en leur proposant au choix : un stand clé en main, un forfait présence, un forfait visite.

Contact : Claude Ménard
[01 40 73 30 97](tel:0140733097)

14-19 sept 2009

Schweissen und Schneiden, Parc des expositions, à Essen

17^e édition du salon international sur le soudage, la découpe et les traitements de surface.

Ce salon d'envergure internationale se tient tous les quatre ans et rassemble plus de 1 000 exposants de plus de 45 pays. Il se décline également en Inde, en Russie et en Chine.

FRANCE

8-9 déc 2008

Manufuture - Saint-Étienne

Organisée chaque fin d'année par le pays assurant la Présidence de l'Union européenne, cette conférence figure dans l'agenda officiel de la Présidence française et son organisation a été confiée à Mécafuture, sous l'égide du GFI.

Les thèmes :

- Implication croissante des régions dans le soutien à la R&D industrielle
- Recherche d'une meilleure implication des PME dans la R&D européenne
- Valorisation des divers réseaux européens (laboratoires, pôles, entreprises, régions...).

La communauté industrielle et scientifique internationale échangera sur les stratégies d'innovation et de recherche indispensables au développement de l'industrie.

Invitations auprès de Sylvie Box / FIM :

sbox@fimeca.com

Ouvrages

Comment réussir sa négociation avec un partenaire étranger ?

Un obstacle technique ? Un problème de comportement ? « Les clés du comportement à l'international », vous aidera à construire une relation réussie avec 7 pays (Japon, Chine, États-Unis, Inde, Royaume-Uni, Allemagne, Russie).

www.boutique-livres.afnor.org Réf : 3465108



Rendez-vous

au MIDEST

Pavillon Île-de-France

Hall 06 - Stand T56

comité
mécanique
Activateur de génies **Île-de-France**

Le Comité Mécanique Île-de-France a pour objectifs d'établir des synergies entre les entreprises mécaniciennes franciliennes et de mettre en place des actions collectives pour favoriser leur développement et l'emploi.

Un **plan d'actions** a été mis en place pour la période **2007-2012**, articulé autour de deux axes : **l'image et la valorisation de l'industrie mécanique et l'accompagnement du développement des entreprises.**

D'un budget global de plus de 7 millions d'euros, ce plan reçoit le soutien du Conseil régional Île-de-France et de la DRIRE Île-de-France.

Pour tout renseignement, contactez le Comité Mécanique Île-de-France :

contact@comitemeca-idf.com

N°1 mondial des salons de sous-traitance industrielle
Paris - Nord Villepinte - FRANCE
du 4 au 7 novembre 2008


MIDEST
2008 PARIS



Avec le soutien de :



www.comitemeca-idf.com