ZOOM ÉNERGIE : UN MARCHÉ EN QUÊTE DE CLARIFICATION 18

MÉCASPHÈRE

n°27
OCTOBRE 2013

Le magazine des chefs d'entreprise mécaniciens

NON-CONFORMITÉ : attention danger !

JOURNAL DE CAMPAGNE

Ludique mécanique 10

MIDEST 2013 SOUS LE SIGNE DE L'ÉNERGIE ET DE L'AFRIQUE DU SUD 04

MIDEST 2013 PARIS
Le N°1 mondial des salons de sous-traitance industrielle

Working together!*

*Travailler ensemble

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

VOUS...
... cherchez une solution performante pour un projet en cours ?
... souhaitez référencer de nouveaux sous-traitants ?
... voulez rencontrer vos fournisseurs en une journée ?
... vous informez des mutations économiques et technologiques ?

Trouvez des réponses efficaces et compétitives en 4 jours de rencontres.

TOUS LES SAVOIR-FAIRE DE LA SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE MONDIALE EN UN MÊME LIEU
Transformation des métaux / Transformation des plastiques, caoutchouc, composites / Électronique / Électricité / Microtechniques / Traitements de surfaces / Fixations industrielles / Services à l'industrie / Maintenance industrielle

MIDEST 2012 EN CHIFFRES
- 1 721 exposants, dont 36 % d'étrangers venus de 46 pays
- 39 347 professionnels de 78 pays et de tous les secteurs d'activité
- Près de 100 conférences techniques, stratégiques et économiques.

FOCUS 2013
Afrique du Sud, pays invité d'honneur
Energie, secteur à l'honneur
Les rendez-vous d'affaires
Le plateau TV

Demandez dès maintenant VOTRE BADGE D'ENTRÉE GRATUIT sur www.midest.com Code: PZ

Restez connecté !
www.midest.com

Simultanément à TOL maintenance expo 2013

Reed Expositions

Sommaire

Ce numéro de MécaSphère est édité par la FIM
FÉDÉRATION DES INDUSTRIES MÉCANIQUES
et ses partenaires
cetim
CMGM
coface
CREDIT COOPERATIF
INERIS
G.I.I.N.
MECAVENIR
UBIFRANCE
unm

SALON
Midest 2013 sous le signe de l'énergie et de l'Afrique du Sud — 04

DEMAIN

Elles bougent avec la mécanique — 04

APPRENTISSAGE
SUPii Mécavenir, un vivier de compétences pour l'entreprise — 05

ASSURANCE-CRÉDIT
Une garantie complémentaire souple et disponible — 05

JURIDIQUE
Loi sur la consommation : quel impact pour l'industrie ? — 06

TROIS QUESTIONS À...
Olivier Hutin, président de l'Association du Pôle d'Excellence Mécanique, Travail des Métaux et Biens d'équipements Industriels en Nord-Pas-de-Calais — 06

DÉCRYPTAGE
Caution solidaire pour Installations classées — 08

ENVIRONNEMENT
Valoriser les déchets d'usinage des roulements — 09

JOURNAL DE CAMPAGNE
Ludique mécanique — 10

DOSSIER — 12

Non-conformité : attention danger !

ZOOM
Énergie : un marché en quête de clarification — 18

FINANCEMENT
Un investissement qui ancre l'entreprise dans son territoire — 20

INTERNATIONAL
- Diffuser la norme française dans le monde — 20
- Exportations : la mécanique française trop axée sur la zone Euro — 21

SÉCURITÉ
Champ électromagnétique : un guide pour évaluer les risques — 22

AGENDA
Congrès-conférences /Ouvrage/ Salons — 23

Tribune

Pierre Gattaz, président du Medef

« Faisons confiance aux entrepreneurs et aux entreprises »

© MEDEF - Pierre Gattaz

« Le Medef que je préside sera un Medef de propositions, d'accompagnement et d'actions. Avec trois priorités : la croissance, la compétitivité et l'emploi. »

Le 3 juillet, vous m'avez élu président du Medef. C'est un honneur pour moi et je mesure la gravité de la tâche que vous m'avez confiée. La France est à l'heure des choix. Deux options sont possibles. La première option est celle du court-termisme et de la facilité avec son cortège de taxes, de contraintes sur les entreprises assorties de sanctions avec *in fine* une montée inexorable du chômage et de la pauvreté. La seconde est celle du sursaut par le retour à la raison économique en faisant le « pari de l'entreprise », de l'économie de marché et de la mondialisation. C'est bien sûr cette option, la seule qui vaille pour renouer avec la croissance et l'emploi, que nous choisissons. C'est d'ailleurs avec cette ambition que nous avons lancé le projet « *2020 – Faire gagner la France* » qui a pour objectif de présenter la vision des entreprises et des entrepreneurs pour retrouver une France ambitieuse, porteuse d'espoir et d'enthousiasme.

L'industrie mécanique occupe bien évidemment une place prépondérante dans ce projet. Présente dans tous les secteurs de l'industrie – l'automobile, l'aéronautique, l'énergie, le textile, le médical, l'informatique... – la mécanique a toujours été l'un des vecteurs du progrès humain. Toutes les grandes avancées technologiques, toutes les révolutions de tous les secteurs de l'économie lui sont redevables. Forte de ses 30 500 entreprises, qui réalisent plus de 40 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation, et de ses 630 000 salariés, l'industrie mécanique, saura relever ce défi.

Le Medef que je préside sera un Medef de propositions, d'accompagnement et d'actions. Avec trois priorités : la croissance, la compétitivité et l'emploi. Ces trois indicateurs, interdépendants, pâtissent de deux maux bien français : un coût très élevé de la main-d'œuvre qui décourage l'embauche et un taux et une accumulation de prélèvements obligatoires qui obèrent l'investissement. Allégeons de 100 milliards d'euros les charges sociales et fiscales qui pèsent sur les entreprises. Car aujourd'hui le résultat est un taux de chômage dramatique à 11 %, une croissance nulle et une perte de compétitivité que reflètent les chiffres du commerce extérieur. C'est pourquoi nous demandons une baisse des prélèvements obligatoires de 20 milliards d'euros par an sur cinq ans, soit un peu moins de 2 % d'économies par an sur un budget de 1 200 milliards d'euros. Cela suppose bien sûr que le gouvernement réduise les dépenses publiques. Comme en matière de prélèvements obligatoires, nous sommes là encore en tête du classement parmi les pays européens : les dépenses publiques en France représentent 57 % du PIB contre 45 % en Allemagne et la moyenne européenne est de 50 % ! Ce défi que les entreprises ont le courage de relever lorsque la situation économique l'exige, est-il hors de portée de l'État ?

C'est pourquoi il a été décidé lors de mon entretien avec Pierre Moscovici de mettre en place une réflexion commune sur la baisse des prélèvements obligatoires et de mener une concertation sur le coût du travail. Ne pas aboutir sur ces deux sujets c'est faire le choix du chômage et des déficits. Faisons confiance aux entrepreneurs et aux entreprises qui seuls peuvent faire de notre pays un pays prospère. C'est ma mission et le combat du Medef, car l'emploi, c'est l'entreprise ! L'industrie mécanique, qui représente 20 % de l'emploi industriel en France, en est une vivante illustration.

SALON

Midest 2013 sous le signe de l'énergie et de l'Afrique du Sud

Le numéro un mondial des salons de la sous-traitance industrielle attend autant d'exposants qu'en 2012 pour sa 43ème édition.

Le Midest ne connaît pas la crise. Du 19 au 22 novembre 2013, le numéro un mondial des salons de la sous-traitance industrielle accueillera autant d'exposants qu'en 2012 au parc des expositions de Paris-Nord Villepinte. Plus de 40 000 visiteurs professionnels sont attendus.

© Michel Leclercq

POUR LA PREMIÈRE FOIS UN PAYS D'AFRIQUE MIS À L'HONNEUR

Pour cette 43ème édition, un marché et un pays sont mis à l'honneur, en l'occurrence l'énergie et l'Afrique du Sud. « L'énergie compte parmi les secteurs industriels les plus dynamiques (voir Zoom page 18), explique Sylvie Fourn, commissaire du salon. Quant à l'Afrique du Sud, nous avons choisi pour la première fois un pays émergent de ce continent. »

De fait, avec l'aéronautique, l'énergie est l'un des rares secteurs industriels à tirer son épingle du jeu dans la crise. Dans les deux secteurs, la France compte plusieurs leaders mondiaux, capables d'investir des sommes colossales (Total, Areva, EDF, GDF Suez…). En 2011, l'énergie proprement dite représentait 4,3 % des facturations des entreprises de sous-traitance industrielle, et les constructions électriques et électroniques 11,9 %. En outre, le secteur recrute : EDF a ainsi annoncé 6 000 embauches pour 2013. « Plusieurs tables rondes et conférences rassemblant les principaux acteurs de ce marché permettront aux sous-traitants de nouer des relations pour diversifier leur activité », souligne Sylvie Fourn. Autre marché prometteur, l'Afrique du Sud est la première économie du continent africain, avec des ressources naturelles abondantes et une croissance de 2,5 % en 2012. Membre du G 20, cette nation industrielle a signé avec la France des conventions bilatérales commerciales. L'Hexagone est devenu le 6ème fournisseur européen du pays.

40 000

VISITEURS PROFESSIONNELS SONT ATTENDUS EN 2013 POUR LA 43ÈME ÉDITION DU MIDEST.

PROLONGER L'ACTION DU SALON

Comme lors des éditions précédentes, les rendez-vous d'affaires permettront de développer les contacts, un plateau télé proposera des débats et les trophées seront remis pour la 8ème fois. Avec un succès non démenti : en 2012, 80 candidatures internationales ont été reçues, et les trophées ont généré 200 retombées dans la presse française.

« Nous cherchons à prolonger l'action du salon au-delà de ces quatre jours, insiste Sylvie Fourn. Dans cette optique, notre nouveau site Internet fournit aux internautes davantage d'informations par marché et en temps réel. » Objectif : dépasser les quelque 2,15 millions de pages vues en 2012, et les 291 000 visites.

En savoir plus :

- **www.midest.com**

✱ DEMAIN

Elles bougent avec la mécanique !

Le 21 novembre après-midi, en collaboration avec le Cetim et plusieurs syndicats de la sous-traitance, la FIM organise sur le Midest une opération de promotion des métiers de la mécanique auprès des jeunes filles avec l'association "Elles bougent".

Cette association "Elles bougent" rassemble 3 200 étudiantes, lycéennes et collégiennes, 900 marraines, 62 partenaires (entreprises, organisations professionnelles…) et 35 lycées.

Le principe de l'opération : proposer à une quarantaine de collégiennes et lycéennes d'Île-de-France un parcours de visite sur le salon et des rencontres avec des "marraines", techniciennes et ingénieures mécaniciennes, sur les différents villages. Ces "marraines" leur feront partager leur expérience professionnelle et souligneront la diversité des métiers et les perspectives d'avenir dans la mécanique.

Munies d'un foulard rose – leur signe distinctif –, les jeunes se rassembleront ensuite sur le stand de la FIM et du Cetim pour découvrir les métiers de la mécanique, visionner une vidéo ludo pédagogique et parcourir l'exposition de photos et de pièces organisée sur le pôle "métiers" du stand. Elles participeront également à un concours sous forme de quiz. Les premiers prix seront remis à la Maison de la Mécanique à l'occasion de la Semaine de l'industrie.

© Christophe Fillieule

↑ **À l'occasion des Assises So Mécanique, la FIM avait organisé une 1ère opération avec l'Association Elles bougent.**

Industries mécaniques : vecteurs de votre compétitivité

C'est sous ce message collectif que la FIM et le Cetim ont choisi de communiquer sur leur espace dans le hall 6 (stand J/K78). Les experts de la FIM dans les domaines financier, international, juridique… et du Cetim rencontreront les entreprises pendant toute la durée du salon.

Cette année encore, la FIM et le Cetim proposeront des conférences flash. À noter celles animées par les experts de la FIM : « ICPE : mettre en place des garanties financières », par la direction du financement des entreprises, le 20 novembre de 16h00 à 16 h 30 ; « Respecter ses engagements commerciaux : conditions et sanctions juridiques », par Yves Blouin, chef du service droit des affaires de la FIM, le 21 novembre de 16 h 00 à 16 h 30.

En savoir plus :

- **www.fim.net**

APPRENTISSAGE

SUPii Mécavenir, un vivier de compétences pour l'entreprise

L'apprentissage apparaît comme un bon moyen pour recruter et former des équipes immédiatement opérationnelles. Une cinquantaine de jeunes de SUPii Mécavenir cherche une entreprise. Une opportunité à saisir.

Sur les 300 jeunes recrutés cette année par le centre de formation des apprentis créé à l'initiative de la FIM, 40 % cherchent une entreprise d'ici à fin décembre. « Pour les entreprises, c'est une réelle opportunité d'intégrer des jeunes motivés, de les regarder évoluer, de leur faire partager la culture d'entreprise pour éventuellement les embaucher », estime Nelson Guerreiro, directeur des relations industrielles chez SUPii Mécavenir.

D'ici 2020, la mécanique devrait recruter 40 à 50 000 salariés chaque année, dont nombre de techniciens et d'ingénieurs. Le niveau de compétence augmente. Ainsi les techniciens sont aujourd'hui titulaires d'un BTS ou d'un DUT alors qu'autrefois le bac pro ou technologique suffisait. SUPii Mécavenir propose des formations supérieures en apprentissage (voir encadré ci-dessous), qui répondent aux besoins des entreprises industrielles et couvrent une multitude de domaines d'activités aussi variés que : recherche et développement, bureau d'Étude, Électrotechnique, production automatisée, mécatronique, logistique, fonderie et forge, maintenance, mais aussi achat, vente de produits industriels à l'international.

Pour les jeunes, l'apprentissage est un moyen d'apprendre un métier et de s'intégrer simplement dans l'entreprise. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : selon l'UIMM (Union des industries et des métiers de la métallurgie) malgré un contexte économique difficile, le taux d'insertion professionnelle à six mois atteint 88 % chez les titulaires d'un BTS ou d'un DUT, 89 % pour les ingénieurs. 89 % des apprentis qui ont trouvé un emploi estiment que le métier exercé correspond à leur formation et 55 % d'entre eux travaillent dans l'entreprise dans laquelle ils ont été formés. Preuve que l'apprentissage répond aux besoins des jeunes comme des entreprises.

Pour faciliter encore cette insertion, tout au long de la formation, les conseillers relations entreprises et formateurs de SUPii Mécavenir assurent le lien entre le CFA et l'entreprise d'accueil.

300 entreprises partenaires

SUPii Mécavenir forme actuellement plus de 600 apprentis répartis dans 2 BTS industriels (assistance technique d'ingénieur, Conception de produits industriels), 3 Licences Professionnelles (chargé d'affaires international, innovation et développement industriel, groupe motopropulseur), 5 diplômes d'Ingénieurs (génie mécanique, génie industriel/mécatronique système de production, génie industriel/électronique production automatisée, mécanique et production, fonderie et forge), 1 Master 1ère et 2ème année (énergétique et environnement). À fin 2012, SUPii Mécavenir a formé 4 000 jeunes en partenariat avec plus de 300 entreprises.

ASSURANCE-CRÉDIT

Une garantie complémentaire souple et disponible

TopLiner permet à l'entreprise de souscrire en ligne un complément de couverture, dans le cadre de son contrat classique Globalliance.

Avec la crise économique, se protéger de façon renforcée contre le risque d'impayés de la part d'acheteurs sensibles devient une préoccupation majeure des entreprises. Par ailleurs, l'assurance-crédit doit évoluer et proposer des solutions face aux besoins actuels des entreprises en matière de garantie. C'est pour répondre à ces deux préoccupations que Coface a conçu TopLiner qui permet d'accompagner la croissance de l'entreprise tout en la protégeant.

Cette couverture additionnelle allie avantages du contrat principal, rapidité et transparence. En effet, il s'agit d'un complément de couverture non-résiliable intégré au contrat Globalliance, sans coût de mise à ●●●

disposition et facturé uniquement quand le client l'utilise. Ce qui permet à l'entreprise d'obtenir une couverture complémentaire à celle inscrite dans son contrat Globalliance, en cas de garantie initiale inférieure à la demande ou refusée.
Concrètement, le client se connecte à son compte Cofanet, l'outil en ligne de Coface. Il choisit le montant complémentaire à garantir (de 5 000 à 5 millions d'euros) et la durée (entre 30 et 90 jours). La réponse est instantanée et la prime est calculée sur la base des valeurs saisies par le client.
C'est donc le client qui prend l'initiative de la prise de risque, et ce, en temps réel. À lui de comparer le coût de la garantie complémentaire et sa marge nette.
Pour Jean-Marc Pillu, directeur général du Groupe Coface, « aujourd'hui de plus en plus d'entreprises se disent prêtes à être tarifées en fonction de la qualité du risque. Cela témoigne d'une prise de conscience croissante de l'intensification du risque client et du besoin d'une plus grande souplesse, en adéquation avec l'environnement économique instable ». Avec TopLiner, le client redevient l'acteur de la prise de risque.

JURIDIQUE

Loi sur la consommation : quel impact pour l'industrie ?

Le projet de loi sur la consommation devrait être prochainement adopté par le Parlement. Le service juridique de la FIM a étudié les dispositions qui concernent les industries mécaniques y compris dans les relations "B to B". Tour d'horizon.

DÉLAIS DE PAIEMENT : DES SANCTIONS PLUS LOURDES

Depuis la crise de 2008, les industriels remarquent un très net relâchement concernant l'application de la LME (Loi de modernisation de l'économie) qui fixe le délai légal de paiement à 60 jours à la date d'émission de la facture ou à 45 jours fin de mois. La loi Hamon sur la consommation prévoit quelques ajustements, notamment pour lutter contre les abus en matière de facture récapitulative qui permet de repousser la date d'émission de la facture.

✱ TROIS QUESTIONS À

OLIVIER HUTIN, président de l'Association du Pôle d'Excellence Mécanique, Travail des Métaux et Biens d'équipements Industriels en Nord-Pas-de-Calais

Développer la mécanique dans le Nord-Pas-de-Calais

Développer la mécanique au niveau régional et contribuer à une meilleure reconnaissance de son rôle économique. C'est la mission de Mécanov au sein de la 4ème région mécanicienne de France.

© DR

« Les actions que nous avons engagées contribuent à une meilleure reconnaissance régionale de la mécanique, notamment par les hommes politiques. »

MécaSphère : Qu'est-ce que Mécanov ?

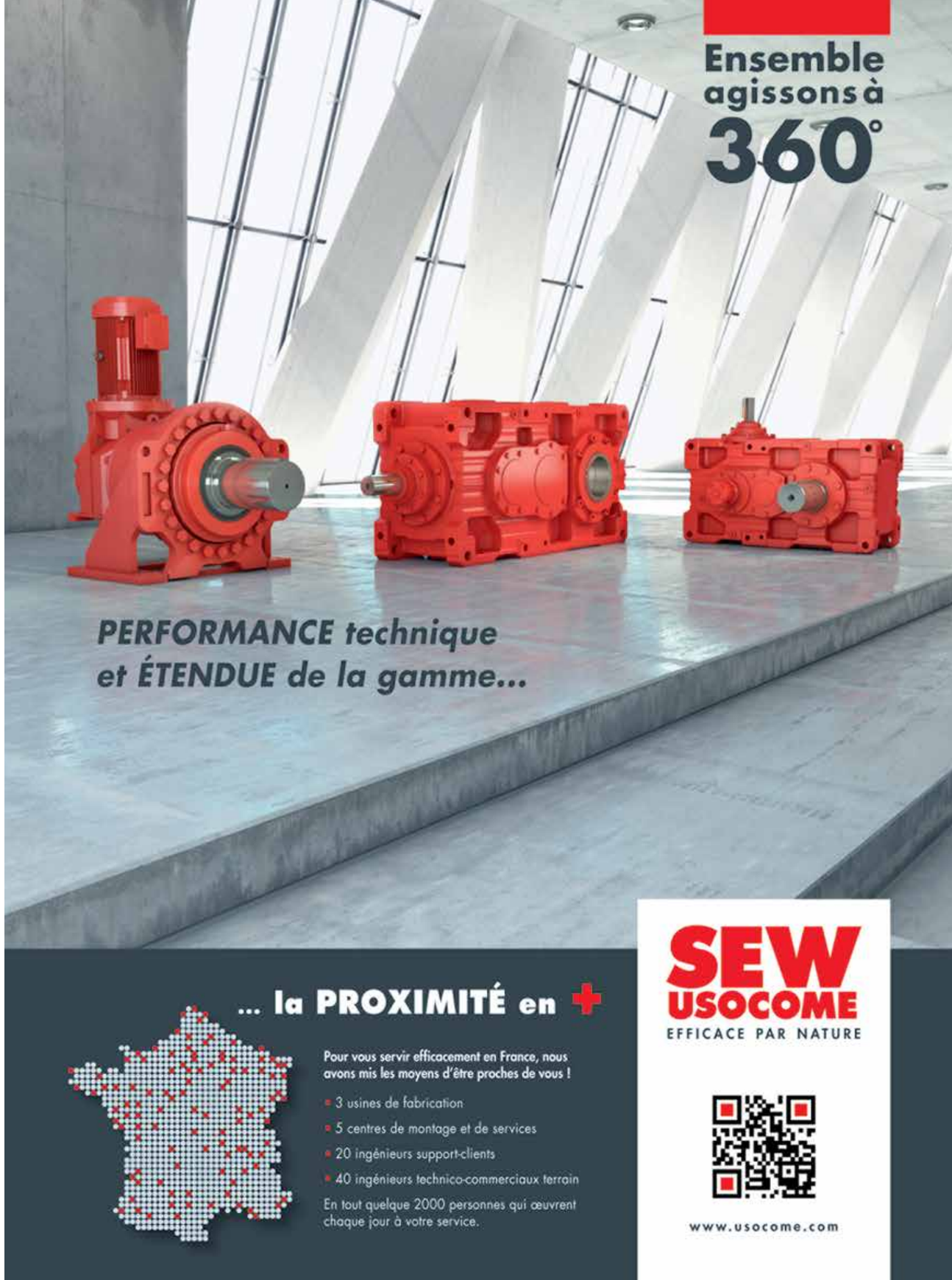
Olivier Hutin : Mécanov est un pôle d'excellence chargé de développer la mécanique au niveau régional. Il est financé essentiellement par la Région Nord-Pas-de-Calais, la Communauté d'Agglomération de Maubeuge Val de Sambre – la mécanique étant très présente sur le territoire de cette agglomération – et la Direccte. Il rassemble différents partenaires : la chambre de commerce régionale, l'UIMM, le Cetim, la FIM… C'est Rémi Pauvros, le président de la communauté d'agglomération de Maubeuge, qui préside Mécanov, mais son fonctionnement est délégué aux industriels.

M. : Quels dispositifs avez-vous mis en place ?

O. H. : Nous venons de réaliser une enquête pour dresser l'état des lieux de la mécanique dans la région qui compte 1 660 entreprises de ce secteur. Cette enquête nous a confirmé dans nos orientations, tout en soulignant l'importance des problèmes de financement des entreprises. D'où la mise en place d'un Pôle finances piloté par Olivier Durteste, qui coordonne également l'action régionale de la FIM.
Pour le reste, nous développons des actions dans le domaine des ressources humaines portées par l'UIMM avec, par exemple, la mise en place de programmes de formation aux métiers de la mécanique.
Le Cetim et la FIM gèrent le volet compétitivité en proposant des formations aux chefs d'entreprise et à leurs collaborateurs tels que le programme Acamas sur la stratégie, ou du lean management pour réduire les coûts. Enfin la Chambre de commerce porte l'image de la mécanique, au travers de la participation à des salons, d'actions au cours de la Semaine de l'industrie, ou d'initiatives avec le rectorat.

M. : Quel bilan tirez-vous de ces actions ?

O. H. : Le Nord-Pas-de-Calais est la 4ème région mécanicienne de France en termes d'effectifs. La mécanique y a une importance particulière du fait de la présence de filières telles que le ferroviaire, l'automobile, l'agroalimentaire ou l'énergie. Les actions que nous avons engagées contribuent à une meilleure reconnaissance régionale de la mécanique, notamment par les hommes politiques qui ont découvert que nous étions les premiers employeurs industriels de la région.



✱ DÉCRYPTAGE

Caution solidaire pour Installations classées

La CMGM (Caisse Mutuelle de Garantie des Industries Mécaniques) met en place une caution solidaire pour permettre aux entreprises de respecter à moindre frais la réglementation sur les garanties financières des ICPE. Explication du mécanisme.

• Qu'est-ce que les garanties financières ?
Certaines ICPE (Installations Classées pour la Protection de l'Environnement) sont soumises à des garanties financières qui servent à remettre le site en sécurité en cas de défaillance de l'exploitant.
La réglementation laisse le choix entre une caution solidaire, une consignation auprès de la Caisse des dépôts, un fonds de garantie privé, ou une garantie autonome de l'actionnaire majoritaire (+ de 50 % du capital) ou filiale.
Via son fonds de garantie, la CMGM propose une caution solidaire. Ce fonds est abondé par les entreprises bénéficiaires des cautions et par leurs organisations professionnelles.

• Quelles entreprises peuvent faire appel à ce fonds ?
Toute entreprise adhérente d'un syndicat de la FIM ayant souscrit au fonds peut constituer un dossier, examiné par le comité d'engagement de la CMGM. Ce comité s'appuie notamment sur l'avis exprimé par les représentants de la profession. À réception du dossier complet, la CMGM répond sous dix jours.

• Comment fonctionne la caution solidaire ?
La réglementation impose à l'entreprise de constituer 100 % du montant de ses garanties en cinq ans, par tranche de 20 % chaque année.
Avec la caution solidaire, en moyenne, l'entreprise ne verse que 10 % du montant de ses garanties au fonds, plus 2 % de souscription au capital de la CMGM. Cette moyenne correspond à une fourchette allant de 7 à 17 % (capital compris), en fonction de l'analyse financière de l'entreprise réalisée par la CMGM.
La caution solidaire repose sur un effet de levier, grâce à la mutualisation du fonds de garantie. Ainsi, pour 10 000 euros souscrits au fonds, la CMGM cautionne 100 000 euros, soit dix fois plus.
Réglementairement, la caution doit être renouvelée tous les deux ans. Il faut donc prévoir 200 euros de frais de dossier à chaque renouvellement.
De plus, une commission de garantie annuelle est versée à la CMGM. Elle est comprise entre 0,5 et 2,25 % selon l'analyse financière de l'entreprise.

• Que payera une entreprise qui doit verser 100 000 euros de garanties, par exemple ?
Admettons que l'analyse financière de la CMGM conduise à fixer son taux de souscription à 12 %, elle devra déposer 12 000 euros. Et ce, en quatre ans : 5 % (5 000 euros) la première année, rien la deuxième année, à nouveau 5 % la troisième année, rien la quatrième année puis 2 % (2 000 euros).
À cela s'ajoutent les frais de dossier (200 euros tous les deux ans) et de commission annuelle (1 % du montant des garanties délivrées).

• Comment les souscriptions sont-elles comptabilisées ?
Les souscriptions au fonds de garantie et au capital se comptabilisent en « dépôt de garantie » à l'actif du bilan. Ce ne sont pas des charges, mais des immobilisations. Elles sont remboursées à l'entreprise à l'extinction de la garantie.

CONTACT
Gérard Sebbag (CMGM)
g.sebbag@cmgm.pro
Pour l'Île-de-France :
Céline Iacobelli (CMGM)
c.iacobelli@cmgm.pro

●●● Surtout, le projet prévoit que la DGCCRF (Direction générale de la concurrence, la consommation et de la répression des fraudes) puisse verbaliser directement les contrevenants à hauteur de 10 % du chiffre d'affaires - jusqu'à 375 000 euros - sans décision de justice. La FIM demande que cette disposition s'applique aux seuls mauvais payeurs avérés.
Par ailleurs, le secteur du bâtiment demande une dérogation permanente pour le calcul du délai. Avec l'impulsion et la contribution de la FIM, le GFI (Groupe des fédérations industrielles) et la CGI (Confédération française du commerce interentreprises) ont engagé une action commune pour que cette exception ne soit pas votée.

RELATIONS COMMERCIALES : UN CADRE AMÉLIORÉ

La loi consolide les conditions générales de ventes qu'elle place au cœur de la relation commerciale. Elle formalise les négociations avec la distribution notamment pour la fixation des tarifs.

ACTION DE GROUPE : LA DÉRIVE À L'AMÉRICAINE ÉVITÉE ?

La loi Hamon introduit la notion d'action collective qui permet à des plaignants qui ont subi le même préjudice de se regrouper pour ester en justice, sous l'égide d'une association agréée. Pour l'instant, cette action est limitée aux litiges de consommation, les questions d'environnement et de santé étant traitées par d'autres textes. Pourra-t-elle s'appliquer aux relations B to B ? La question n'est pas tranchée. La FIM souhaite éviter les dérives à l'américaine et notamment le système du "Opt-out" qui inclut automatiquement dans la plainte toutes les victimes potentielles sans qu'elles aient besoin de se déclarer.

DE NOUVELLES OBLIGATIONS POUR LES FABRICANTS

La période de présomption de garantie des biens de consommation passerait de six mois à un an, voire davantage. Pendant cette période, la responsabilité du fabricant est automatiquement engagée. Par ailleurs, la loi impose d'annoncer la durée de fourniture des pièces détachées. Une disposition qui va permettre de distinguer les produits de qualité de ceux bas de gamme.

VENTE À DISTANCE OU EN LIGNE : LA SÉCURITÉ DU CONSOMMATEUR RENFORCÉE

Pour la vente à distance ou en ligne, le droit de rétractation du client passe de 7 à 14 jours. Un délai pendant lequel le consommateur peut renoncer à son achat. Cette mesure découle de la directive européenne du 25 octobre 2011.

ENVIRONNEMENT

Valoriser les déchets d'usinage des roulements

Les fabricants de roulements se mobilisent pour valoriser leurs déchets d'usinage actuellement enfouis, faute d'une meilleure solution. Compactés sous forme de briquettes, ces déchets pourraient intéresser fonderies et aciéries.

La fabrication des chemins de roulement à billes nécessite une opération d'usinage qui génère une quantité importante de déchets : les meulures de rectification. Depuis les années 2000, la profession travaille pour trouver une solution de valorisation de ces meulures. Avec un double enjeu : réduire le coût de traitement et préserver l'environnement, l'un des soucis majeurs des fabricants de roulements. « La première étape a consisté à faire reconnaître ces débris comme des déchets non dangereux par le ministère du Développement durable », indique Olivier Cloarec, conseiller technique chez Artema (Syndicat des industriels de la mécatronique). Une étape franchie en 2003 qui ouvre la voie à la seconde : créer une filière de valorisation.

ARTEMA TRAVAILLE AVEC LE CETIM

Pour cela, Artema travaille avec le Cetim qui, depuis plusieurs années, mène des actions pour évaluer et tester des filières de valorisation des déchets. Le centre technique réalise plusieurs essais (filtration, égouttage, pressage, essorage...). La meilleure solution se révèle être le compactage des déchets sous forme de briquettes. « Nous avons participé à la mise au point de cette technologie, explique Jérôme Ribeyron, responsable de l'activité "Produire propre" au Cetim. Deux industriels ont investi dans des équipements pour valider cette technologie. »
Reste à trouver un débouché à ces briquettes (voir témoignage ci-dessus). Les cimenteries ne les acceptent pas car l'acier contenu dans les meulures de rectification comporte du chrome. En revanche, les aciéries et les fonderies constituent a priori un débouché intéressant. « Nous proposons un produit parfaitement stable qui devrait trouver un écho favorable auprès des métallurgistes », conclut Olivier Cloarec. D'autant que la technologie a déjà fait ses preuves en Europe du Nord et que la profession produit un volume de déchets suffisamment conséquent pour rendre la filière rentable. Artema a engagé des discussions avec les syndicats de la forge et de la fonderie pour trouver une solution, avec l'espoir d'aboutir dans le courant de l'année prochaine.

✱ TÉMOIGNAGE

CLAIRE DESCHASTRES-GURUNG, responsable environnement chez SKF

Il faut que la filière se pérennise

« En France, l'enfouissement est la seule filière existante pour les meulures de rectification. Les autres filières (notamment la pyrolyse ou la cimenterie) ont été fermées ou rencontrent des difficultés, si bien qu'elles ne peuvent accepter nos 1 000 tonnes de déchets annuels.
Actuellement, il n'existe pas de machine adaptée pour briqueter des meulures sur le marché. Les équipements existants sont efficaces pour les copeaux métalliques ou le bois. L'arrivée d'une technologie adaptée serait donc intéressante. Le briquettage est possible puisque nos collègues suédois le font. C'est pourquoi nous avons investi dans une presse (voir photo ci-contre) qui a nécessité quelques adaptations. Nous avons sorti nos premières briquettes fin mai. Il nous reste maintenant à trouver un exutoire pérenne. Nos usines italiennes attendent que la filière se pérennise pour se lancer. »

© SKF

Ludique mécanique

Pour toucher le grand public et plus particulièrement les jeunes, la FIM a lancé au mois de septembre une vidéo ludo pédagogique diffusée par le biais d'Internet.

Avec ses membres et son nez filiformes, un personnage nous fait voyager dans son univers pour nous montrer l'apport de la mécanique à notre vie quotidienne ainsi qu'aux grands défis de demain. Objectif de cette vidéo : présenter de façon claire et ludique des messages complexes sur la mécanique méconnue du grand public et notamment des jeunes. « Ce sont ces derniers qui, en la partageant sur les réseaux sociaux, la rendront "virale", démultipliant ainsi sa diffusion. Tout en conservant l'univers graphique de la campagne, nous avons cherché une approche plus légère pour refléter la réalité et la modernité de la mécanique telles qu'elles sont présentées sur le site de la campagne, explique Isabelle Douvry, directrice de la communication de la FIM. La tonalité et l'approche adoptées doivent permettre de toucher un public plus large, pour susciter l'intérêt autour des thématiques clés de la mécanique et faire prendre conscience de son impact sur la société. »
Avec des clins d'œil humoristiques. La vidéo rappelle que la mécanique, science du mouvement, s'inscrit au cœur de notre quotidien et contribue à notre qualité de vie. Transformation des métaux, équipements, précision : le film balaye l'ensemble des métiers. Puis il montre comment la mécanique répond aux trois grands défis de l'humanité : la croissance démographique et les problèmes d'alimentation qui en découlent, les déplacements et la protection de l'environnement. Enfin, il insiste sur le poids économique de cette industrie, en soulignant le savoir-faire et la passion des mécaniciens français. Cette vidéo est diffusée via Internet depuis le 30 septembre.

Visionnez la vidéo sur

- **www.bienplusqu1industrie.com**
- **http://youtu.be/iFnU1cvx1JM**

© Adelas

La FIM soutient un jeune pilote

Pour la 60ème édition du Tour Aérien des Jeunes Pilotes organisée par la FFA (Fédération Française Aéronautique) du 15 au 28 juillet, la FIM a soutenu Jules Flambeaux, son plus jeune participant qui portait les couleurs de la campagne "La mécanique en France, bien plus qu'une industrie". Le carnet de bord du jeune pilote a alimenté la page Facebook de la FIM. L'occasion de rappeler les liens étroits entre la mécanique et l'aéronautique au travers de brèves informations intitulées "Le saviez-vous ?".
Initié à l'aviation en 2011, il obtient son BIA (Brevet d'initiation aéronautique) seulement un an plus tard. La passion de Jules pour l'aéronautique et la mécanique va au-delà du loisir. En septembre, il a intégré l'EPA (École des pupilles de l'air) de Grenoble afin de devenir ingénieur et pilote de chasse. Passion, détermination, précision et rigueur : autant de valeurs mécaniciennes partagées par Jules.

© DR

Des débats publics So Mécanique

Le 12 décembre 2013 à Maubeuge, la FIM organise son premier débat So Mécanique ouvert aux représentants de l'industrie mécanique et à leurs clients, aux élus locaux, au monde éducatif, aux associations et au grand public. Le concept : quatre experts et acteurs professionnels locaux introduisent le débat sur le thème choisi, puis les participants répartis en groupes de 8 personnes échangent sur la thématique du débat. Une restitution collective des pistes de réflexion dégagées vient conclure ce débat public. Ce rendez-vous poursuit trois objectifs : impliquer directement les parties prenantes de la mécanique en région à la réflexion autour de l'avenir de la filière ; créer de nouvelles synergies entre les entreprises mécaniciennes et les acteurs du territoire ; poursuivre le travail de sensibilisation du grand public et notamment des jeunes aux filières et aux métiers de la mécanique. Trois débats de ce type sont à l'étude pour 2014 dans d'autres régions. Parmi les thématiques qui pourront être débattues lors de ces rencontres : l'attractivité de la mécanique et de ses métiers sur le territoire, l'innovation, le développement durable…

31 MARS
4 AVRIL 2014
PARIS – NORD
VILLEPINTE

INDUSTRIE
PARIS 2014
LE SALON DES TECHNOLOGIES DE PRODUCTION

ASSEMBLAGE – MONTAGE
FORMAGE – DÉCOUPAGE - TOLERIE
INFORMATIQUE INDUSTRIELLE
MACHINE OUTIL
MESURE - CONTRÔLE - VISION
OUTILLAGE
ROBOTIQUE
SOUDAGE
TRAITEMENTS DES MATERIAUX

Made by GL events

WWW.INDUSTRIE-EXPO.COM

Non-conformité : attention danger !

INITIATIVE DU MINISTÈRE DU REDRESSEMENT PRODUCTIF sur une soixantaine de produits, nouvelle directive européenne : les autorités publiques semblent prendre conscience de l'importance de la surveillance des marchés. Une question de sécurité et de santé, mais aussi de loyauté de la concurrence. En période de crise, la non-conformité peut avoir des effets économiques dévastateurs.

Sur 15 stands de disques diamants abrasifs contrôlés à la dernière édition de Batimat en 2011, onze exposaient des produits non-conformes selon les constats d'huissier dressés à la demande du SNAS* et du Cisma**. Des chiffres qui font froid dans le dos, car, comme le souligne Franck Verguet, secrétaire général de FIM-AC*** et du SNAS, « le disque diamant pour le bâtiment et le BTP est un produit complexe, performant, mais qui peut se révéler dangereux s'il est défectueux ou mal utilisé. S'il éclate alors qu'il travaille couramment à 80 m/s, il peut projeter des morceaux à 290 km/h ». Au salon Batimat, les produits se sont révélés non-conformes pour défaut de marquage, ce qui peut paraître anodin. Mais faute d'information, l'utilisateur peut se servir de son disque pour un usage non prévu et dangereux pour sa sécurité.

© Samedia

Un disque diamant défectueux ou mal utilisé peut éclater et projeter des morceaux à 290 km/h.

DES MARQUAGES TROMPEURS

Si la non-conformité des produits pose souvent un problème de sécurité, elle devient également une question économique de distorsion de concurrence. Par exemple, la directive équipements sous pression, qui impose un marquage CE, ne s'applique pas aux produits utilisés sur les réseaux d'eau, qui n'ont donc pas besoin du marquage pour être commercialisés. Non seulement, les fabricants se trouvent démunis face aux non-conformités, mais ils peuvent être victimes de "petit malins" qui apposent sur leurs produits un faux marquage CE considéré par les clients comme un gage de qualité. Avec la crise et la recherche systématique du prix le plus bas – qui fait rarement bon ménage avec la qualité –, le phénomène ne fait que s'amplifier. Ainsi, depuis quelques années, la qualité générale des robinets à tournant sphérique, ces produits de masse quasiment vendus au kg et présents en grande quantité dans les bâtiments, se dégrade notamment en raison des économies de matière. Les dégâts des eaux sont devenus si nombreux que les assureurs s'en inquiètent. Les fabricants ont réagi en s'associant à la création d'une marque NF spécifique à ces produits.

Les pouvoirs publics ont-ils conscience des enjeux de la non-conformité ? On pourrait le croire au regard de l'étude lancée par le ministère du Redressement productif sur une soixantaine de produits français confrontés à la commercialisation d'importations non-conformes à la réglementation ou contrefaits. Cette étude vise à mesurer l'ampleur de la concurrence déloyale et à déterminer les catégories de produits les plus touchés. Une sorte d'"état des lieux"qui permettra de mieux cibler les actions de surveillance du marché menées par les douanes ou la DGCCRF (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes).

Fin juillet 2013, la FIM et une délégation de plusieurs syndicats ont rencontré le cabinet chargé de l'étude pour lui faire part des difficultés rencontrées par leurs adhérents. « Bien entendu, les produits non-conformes ne sont pas tous importés et ceux qui en souffrent peuvent être des entreprises internationales, mais l'essentiel, c'est que le ministère se préoccupe de ce sujet », estime Yves Blouin, chef du service droit des affaires de la FIM.

LES PRODUITS DE LA CONSTRUCTION DANS LE COLLIMATEUR

Les autorités européennes s'intéressent également à la question. « Jusqu'à présent la surveillance des marchés concernait essentiellement les produits de consommation, remarque Renaud Buronfosse, directeur des études stratégiques de la FIM. Un certain nombre d'organisations professionnelles, dont la FIM, ont alerté la Commission européenne sur les dangers de la non-conformité de certains biens ou équipements professionnels. La Commission a décidé d'améliorer ses directives concernant la surveillance des marchés, notamment celle portant sur les produits de la construction. »

© Fischer

La conformité des produits de construction (telles les chevilles ci-dessus) est avant tout une question de sécurité.

Le nouveau texte élargit la surveillance des marchés, jusque-là limitée aux questions de sécurité et de santé, aux notions de protection de l'environnement et d'efficacité énergétique. Il prévoit des moyens supplémentaires aux États pour mieux contrôler la non-conformité – notamment en créant des bases de données de produits –. Il les incite à renforcer leurs actions et prévoit que la Commission évalue les systèmes mis en place pour les perfectionner.

Autre avancée, l'harmonisation des sanctions entre les États membres devrait permettre d'éviter les points d'entrée de produits non-conformes sur le continent européen via les pays les plus indulgents.

Pour les produits de la construction, le nouveau règlement introduit une "déclaration de performance" qui doit accompagner tous les produits couverts par une norme harmonisée. « Cette déclaration comporte les informations générales sur le produit (code d'identification, numéro de série, nom et raison sociale de l'entreprise…) ainsi qu'un tableau qui recense les caractéristiques essentielles du produit avec un niveau de performance pour chacune d'entre elles, indique Lidia Zerrouki, ingénieur à la direction technique et innovation de la FIM. Ce qui représente un coût non négligeable pour l'entreprise. Nous avons obtenu qu'un lien internet ou un flash code puisse remplacer la "déclaration de performance" papier. »

Ne pas confondre non-conformité et contrefaçon

Il ne faut pas confondre non-conformité réglementaire et contrefaçon. Un produit peut être conforme à la réglementation et être pourtant une contrefaçon, c'est-à-dire une copie portant atteinte à des droits de propriété intellectuelle. À l'inverse, un produit authentique peut être non-conforme, sans être pour autant une contrefaçon.

Néanmoins, il est quand même fréquent que des produits de contrefaçon soient non-conformes : mauvais choix de matières, non-respect de la réglementation, faux certificat, publicité trompeuse, fausse indication du pays d'origine, et qu'on se trouve en présence d'un « bouquet » d'infractions. Ceux qui écoulent des faux ne sont généralement pas très sourcilleux sur ces exigences.

Au sens technique du terme, la surveillance du marché se cantonne au contrôle de la conformité réglementaire. Au sens large, on peut y rattacher la recherche de toutes les infractions liées au produit. Les agents chargés de la surveillance du marché sont souvent également compétents dans la recherche d'infractions telles que la contrefaçon : c'est le cas des douanes et de la DGCCRF (Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes).

Qui fait quoi ?

Le législateur européen élabore la réglementation, chaque État reste responsable de la surveillance des marchés. En France, la DGCCRF est l'autorité compétente pour la surveillance des marchés. Les douanes peuvent agir sur toute fabrication à l'entrée du territoire. En fonction de leurs domaines (santé, écologie…), d'autres ministères peuvent agir. L'assurance publique joue également son rôle au travers des CARSAT (Caisses d'assurance retraite et de la santé au travail) qui sont compétentes en matière de maladies professionnelles et d'accidents du travail.

** Syndicat national des abrasifs et super abrasifs*
*** Syndicat des équipements pour construction, infrastructures, sidérurgie et manutention*
**** Abrasifs et carbures*

●●● LE "MADE IN" IMPOSÉ : UNE FAUSSE BONNE SOLUTION

Autant d'avancées soutenues par la FIM. En revanche, la Fédération s'inquiète du retour du projet de "made in" obligatoire qui vise les produits de consommation et risquerait même de s'étendre aux produits "B to B". « Ce serait un gage de sécurité des produits, si une règle claire était appliquée dans tous les pays de l'Union et s'il existait une structure de contrôle dotée de moyens suffisants, estime Yves Blouin. On est loin du compte. » Seul critère quasiment retenu actuellement : le pays du "made in" est celui dans lequel a lieu la dernière transformation du produit. Les moyens de contourner la réglementation sont assez simples. Par exemple un importateur de casseroles peut faire fabriquer le produit en Chine, le polir en Italie, pour afficher un "made in Italy" et favoriser ses exportations vers les États-Unis très friands des productions transalpines dans ce domaine.
Le problème est identique pour les produits professionnels. Ainsi, un fabricant peut importer une conduite d'eau, y déposer un film plastique d'étanchéité français et apposer sur ce film le "made in France", ce qui est une façon de tromper le client. « Le "made in" risque d'avoir l'effet inverse de celui escompté, à savoir multiplier les fraudes », renchérit Yves Blouin, également délégué général de l'Unitam*.
Apposé sur des disques abrasifs, le "made in" risque aussi de détourner l'attention des utilisateurs des informations de sécurité essentielles et de la conformité aux normes en donnant à croire que le critère de l'origine peut être un argument de sécurité, ce qu'il n'est pas. Ceci peut conduire un utilisateur à utiliser de bonne foi un disque abrasif non-conforme, et à se mettre ainsi en danger.
Le texte de ces deux nouvelles réglementations est en discussion avec l'objectif d'un vote au Parlement européen en mars prochain, avant les élections européennes. Un temps mis à profit par la FIM, ses syndicats concernés et l'Orgalime pour rencontrer les autorités publiques et les députés européens, afin de faire prévaloir leurs positions.

** Union des industries d'articles pour la table, le ménage et activités connexes*

Agir ensemble

LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DU BÂTIMENT, qui représente les deux tiers des salariés et du chiffre d'affaires de la profession, et la Fédération des Industries Mécaniques partent en guerre contre la contrefaçon et la non-conformité des produits de construction. Des actions communes sont ainsi prévues sur le salon Batimat. Interview croisée de Didier Ridoret, président de la FFB, et de Jérôme Frantz, président de la FIM.

© Antoine Bertaud

MécaSphère : Quels sont les principaux enjeux de la non-conformité des produits et de la contrefaçon ?

Didier Ridoret : La prise de conscience du phénomène est récente. Lorsqu'on parle de contrefaçon, on pense davantage à l'industrie du luxe. Il est plus difficile d'imaginer que des produits utilisés dans le bâtiment puissent être contrefaits. Les conséquences sont pourtant importantes. D'abord, la non-conformité et la contrefaçon faussent la concurrence qui devient inéquitable. C'est d'autant plus vrai dans la période difficile que nous traversons. Le chiffre d'affaires du bâtiment atteint 130 milliards d'euros, les matériaux en représentant 20 %, soit 24 milliards d'euros. Nous estimons le préjudice lié à la contrefaçon et à la non-conformité à au moins 4 % de ces 24 milliards, soit 1 milliard d'euros environ. Vis-à-vis de nos clients, nous avons un devoir de vérité et de transparence. Utiliser des matériaux qui ne correspondent pas aux prescriptions et aux normes peut être à la source de sinistres, qui font perdre du temps et de l'argent, sans parler de l'impact négatif sur l'image de nos métiers. Mais ce peut être également une question de sécurité pour nos personnels – par exemple un échafaudage défectueux – ou nos clients.
Malheureusement, il existe une sorte d'omerta sur le sujet. L'entreprise qui subit le préjudice ne le crie pas sur la place publique – on peut la comprendre – et règle souvent l'affaire directement avec son client.

Jérôme Frantz : C'est vrai que la prise de conscience est récente. Nous nous focalisons sur le sujet depuis quelques

> « Vis-à-vis de nos clients, nous avons un devoir de vérité et de transparence. »
> **Didier Ridoret, président de la FFB**

années, car nous avons subi des préjudices. Nous avons organisé un colloque avec l'IRPI (Institut de recherche en propriété intellectuelle) à la Chambre de commerce et de l'industrie de Paris qui a permis de mettre en évidence des problèmes de pertes de marchés de nos adhérents dans le secteur du bâtiment.
Mais c'est avant tout une question de sécurité pour les clients et les salariés. Une installation de protection incendie défectueuse peut avoir des conséquences dramatiques, de même que la fourniture d'équipements de protection individuelle non-conformes à des personnels. L'utilisation de disques diamantés non-conformes sur des machines électroportatives utilisées tant par les professionnels que par les particuliers peut également entraîner des accidents graves (visage défiguré par exemple). Malheureusement, on pourrait multiplier les exemples de ce type.

M. : Quelles sont les principales difficultés rencontrées ?

J.F. : Le phénomène prend de l'ampleur avec l'achat sur Internet. En toute bonne foi, les artisans peuvent acheter des produits non-conformes. D'où l'importance de la traçabilité et de la norme pour reconnaître la qualité de nos produits.

D.R. : La course aux achats moins chers n'arrange pas les choses. Sur Internet, on peut trouver des écarts de prix de 1 à 10 pour un même produit et il est difficile de repérer la malfaçon. La qualité a un prix.

J.F. : Il faut également que les distributeurs jouent le jeu. Parfois, ils privilégient leur chiffre d'affaires à la sécurité de leur client. Nous sommes régulièrement confrontés à ce genre de difficulté, notamment dans les grandes surfaces de bricolage.

D.R. : Sur le salon Batimat, nous allons signer une convention de bonnes pratiques avec la Fédération nationale des négociants en matériaux de construction pour encourager notamment la traçabilité des produits.

M. : Quels sont les objectifs de la campagne sur la contrefaçon lancée par la FFB ?

D.R. : Cette campagne a débuté fin décembre 2012 par un colloque. Il s'agissait d'alerter tous ceux qui peuvent nous aider à lutter contre ce phénomène et d'inviter les entreprises à intégrer cette dimension sur tous leurs chantiers.
Ainsi, récemment, nous avons rencontré les douanes qui sont au cœur du sujet. Le message est bien passé. La direction générale des douanes nous a demandé de l'informer régulièrement et de lui signaler systématiquement tous les produits contrefaits.
Par ailleurs, nous avons mis en place l'Octime (Observatoire contre les trafics illicites des matériaux et équipements de la construction). Il s'agit d'un groupe de travail auquel participe notamment la SMABTP (Société mutuelle d'assurance du BTP) qui couvre 60 à 65 % du marché de la responsabilité civile et de l'assurance décennale. Il s'agit là encore de sensibiliser les experts dont certains aujourd'hui n'envisagent même pas que la contrefaçon puisse être à l'origine d'un sinistre.

J.F. : La contrefaçon est bien connue du grand public. Pour frapper les esprits, je trouve cette idée de commencer par la contrefaçon très pertinente, quitte à aller plus loin, dans un deuxième temps, en communiquant sur la non-conformité, essentielle pour nos entreprises, car là aussi, il s'agit de concurrence déloyale.

> « Il est important de parler d'une même voix au moment où la directive européenne sur la surveillance des marchés s'étend aux biens d'équipements. »
> **Jérôme Frantz, président de la FIM**

M. : Comment les entreprises peuvent-elles s'assurer de la conformité des produits ?

D.R. : L'entreprise doit être en alerte pour éviter le piège. La Fédération est là pour les sensibiliser, les alerter et les conseiller. C'est d'ailleurs devenu l'un de nos axes stratégiques. Nous venons ainsi d'éditer une plaquette qui donne des conseils : impliquer les salariés pour qu'ils vérifient que les produits correspondent bien à l'usage ; être attentif au conditionnement ; signaler tout démarchage suspect ; privilégier les fournisseurs qui s'engagent sur la traçabilité ; promouvoir auprès de nos clients la conformité technique et d'origine de nos produits et donc la qualité… Ce dernier point est essentiel : la qualité a un prix, il faut que la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre le comprennent. Je pense aussi que l'État devrait faire passer le message aux acheteurs publics qui, trop souvent, privilégient systématiquement le moindre coût.

J.F. : Je crois beaucoup à la communication par l'exemple, pour faire comprendre à nos adhérents l'importance du phénomène. Par ailleurs, nous engageons des actions de sensibilisation auprès des jeunes, pour qu'ils prennent conscience très tôt des pratiques illicites. Ainsi dans les formations de niveau BTS et licence professionnelle, nous enseignons les bases de la normalisation et de la réglementation européenne mais aussi la responsabilité pénale qu'encourt le chef d'entreprise à utiliser des produits contrefaits ou non-conformes.

M. : Quels rôles vos organisations professionnelles peuvent-elle jouer pour améliorer la surveillance des marchés ?

J.F. : Sur les salons, nos syndicats font systématiquement le tour des stands des métiers à risque, pour notamment contrôler l'étiquetage. En cas de défaut, ils demandent le retrait du produit du stand ou l'affichage de sa non-conformité. Nous demandons à ce que la réglementation des salons soit beaucoup plus sévère.
Enfin, je pense que nous devons agir ensemble. Si trois grandes fédérations comme la FFB, la FIEEC* et la FIM agissent de concert, nous aurons plus de poids. De même, au travers de nos organisations européennes, il est important de parler d'une même voix, au moment où la directive européenne sur la surveillance des marchés s'étend à l'ensemble des biens d'équipement dont les produits de construction. Cela a été une demande forte de nos organisations auprès des institutions européennes.

D.R. : Nous pouvons jouer un rôle important en termes de communication. Notre colloque de la fin de l'année dernière a fait grand bruit et a été un élément déclencheur. Le salon Batimat est également une belle vitrine. Je me réjouis que les organisateurs aient accepté que l'on aborde franchement le sujet. Ils ont écrit à chaque exposant pour leur signaler qu'ils doivent être attentifs à la contrefaçon. Pour la première fois, les douanes seront présentes.

**Fédération des industries électriques, électroniques et de communication*

Les syndicats membres de la FIM se mobilisent

CONTRÔLE DES PRODUITS sur les salons et dans la distribution, sensibilisation notamment des pouvoirs publics, les syndicats montent au créneau pour lutter contre la non-conformité des produits.

Contrôler et sensibiliser : tels sont les deux maître-mots de l'action des syndicats de la FIM en matière de surveillance des marchés. D'abord contrôler la conformité des produits. Le Cisma*, le SNAS*, FIM-AC*, la FFMI* effectuent des contrôles avec huissier sur les salons professionnels pour relever les produits non-conformes. Les exposants doivent alors les retirer ou afficher le fait qu'ils sont non-conformes.

Ainsi, le Cisma est intervenu sur Intermat en 2012 avec le soutien de l'organisateur Comexposium pour vérifier la conformité des materiels de travaux publics avec l'appui du comité européen et d'un huissier. Il a pu constater une prise de conscience des acteurs du marché par rapport aux éditions précédentes (2006 et 2009).

L'action s'étend dans la distribution. Ainsi, l'Unitam* a engagé, avec succès, des démarches auprès de la DGCCRF (Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes) pour faire interdire un autocuiseur non-conforme vendu dans la grande distribution. Par ses actions auprès de la DGCCRF dès 2009, la FFMI a contribué au retrait du marché de détecteurs non-conformes, vendus généralement en grande surface ou sur Internet. La DGCCRF s'est rendue dans plus de 400 établissements et a prélevé 22 modèles de détecteurs de fumée de 19 marques commerciales différentes, d'origine française ou étrangère, représentatives de l'offre disponible sur le marché. Elle communique aujourd'hui systématiquement les références des produits qui sont retirés du marché, soit de manière volontaire par les professionnels, soit par le biais d'un arrêté préfectoral.

De son côté le SNAS a fait contrôler par le Cetim une vingtaine de disques diamants abrasifs, pour vérifier qu'ils étaient bien conformes à la norme.

Pour aider distributeurs et clients à contrôler que les robinets respectent l'Attestation de conformité sanitaire indispensable pour tous les produits en contact avec l'eau potable, Profluid* a travaillé avec le Cetim sur un projet de base des données qui serait exploité par le ministère de la Santé.

© DR

La surveillance des produits de protection incendie est essentielle pour la sécurité des biens et des personnes. Ci-dessus : dispositifs d'évacuation naturelle de fumées et de chaleur.

Deuxième volet de l'action des syndicats : la sensibilisation. Le SNAS a informé les distributeurs et les entreprises du bâtiment sur la réglementation française sur les disques diamantés abrasifs plus stricte que les normes européennes. Le syndicat s'adresse également aux jeunes. Avec le lycée professionnel de BTP de Montigny-les-Metz et le Greta Metz/Nancy, il a mis en place une formation à l'utilisation et la sécurité des outils diamant pour le BTP.

Enfin, les syndicats travaillent auprès des pouvoirs publics au niveau national et européen pour faire évoluer les textes vers une meilleure protection des marchés.

** Cisma : Syndicat des équipements pour construction, infrastructures, sidérurgie et manutention*
SNAS : Syndicat national des abrasifs et super abrasifs
FIM-AC : Abrasifs et carbures
FFMI : Fédération française des métiers de l'incendie
Unitam : Union des industries d'articles pour la table, le ménage et activités connexes
Profluid : Association française des pompes et agitateurs, des compresseurs et de la robinetterie

La FIM sur le salon Batimat/Interclima

La FIM et plusieurs professions réunies au sein de FIM Cobat, le groupement de marché de la Fédération dédié au bâtiment, participeront pour la première fois ensemble aux salons Batimat/Interclima 2013, les salons internationaux de la construction et de l'efficacité énergétique des bâtiments qui se tiendront à Paris-Nord Villepinte du 4 au 8 novembre 2013.

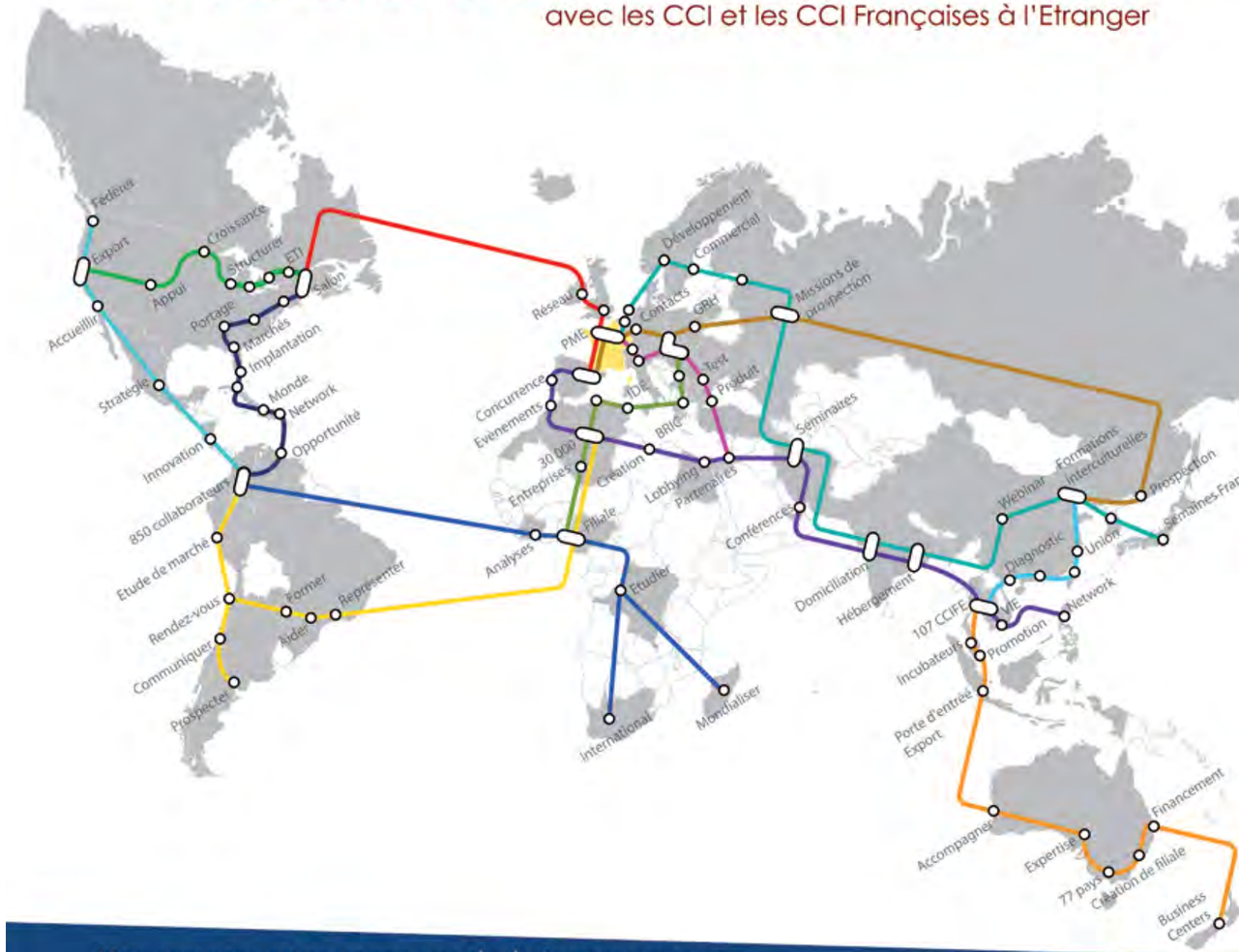
La FIM et ses syndicats interviendront notamment le 6 novembre au cours d'une série de conférences et de débats sur le thème : "Sécurité : regards croisés fournisseurs/utilisateurs d'équipements mécaniques". Jérôme Frantz, président de la FIM, participera également à une table ronde organisées par la FFB intitulée : "Trafics illicites de matériaux et d'équipements du BTP : Comment les détecter et quelles précautions prendre ?".

Plus d'infos

Programme et informations disponibles auprès de emoreldeville@fimeca.org

Accédez au monde

avec les CCI et les CCI Françaises à l'Etranger



Nos services pour votre succès à l'international

Vous informer
- Aide au financement
- Diagnostic export
- Missions de prospection commerciale
- Planification de R.V. d'affaires
- Salons internationaux

Préparer et démarrer votre développement
- Étude et diagnostic de marché
- Identification de la concurrence
- Test du couple produit/marché
- Rendez-vous avec un « expert pays »
- Gestion des formalités et certifications

Implanter et structurer votre activité
- Domiciliation – hébergement
- Croissance externe
- Création d'une structure locale
- Coaching export
- Formations au commerce international
- Commerciaux à temps partagé

Développer votre activité internationale
- Recrutement et encadrement de VIE
- Recrutement, formation et appui RH
- Communication
- Evénementiel

contactinternational@ccifrance.fr

UCCIFE Union des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger

CCI International

Énergie : un marché en quête de clarification

ENTRE LE "GRAND CARÉNAGE" D'EDF ET LE DÉVELOPPEMENT DES ÉNERGIES RENOUVELABLES, le marché français de l'énergie présente des opportunités pour les mécaniciens. Même s'il souffre d'un manque de visibilité politique.

Une très forte croissance dans les années 70, suivie d'un net ralentissement autour de 1980 avant un redémarrage au milieu des années 90 avec la libéralisation du marché américain et le décollage de la Chine. « La consommation d'énergie et donc la demande d'équipements sont directement corrélées à la croissance économique, explique Philippe Paelinck, président de FIM-Énergétique*. Il s'agit d'un marché porteur mais très cyclique ». Aujourd'hui, la montée des pays émergents et l'explosion des énergies renouvelables alimentent le marché mondial. La consommation électrique de la Chine a progressé de 40 % depuis 2008. Dans les cinq prochaines années, on estime les besoins mondiaux d'équipements entre 230 et 270 gigaW/an de puissance installée : l'équivalent de 2 à 3 fois la puissance totale installée en France.

© Alstom

EDF veut prolonger la durée de vie des centrales nucléaires.

© Alstom

L'éolien représente 7 % de la puissance installée.

UN MANQUE DE VISIBILITÉ

À l'inverse, le marché européen accuse le coup de la crise de la zone Euro. Tous les pays développés connaissent une chute de la consommation d'énergie et se trouvent en surcapacité de production. Ce qui a bien sûr un impact sur la demande et le renouvellement des équipements. « Les opportunités existent pourtant, estime Philippe Paelinck. Mais nous souffrons du manque de visibilité de la politique énergétique. C'est particulièrement vrai en France. Le débat sur la transition énergétique n'a pas encore débouché sur des décisions claires. On sent bien une volonté de réduire la part du nucléaire au profit des renouvelables, mais quand, à quel rythme et comment ? Ces questions restent sans réponse précise. Or, nos industriels de l'énergie ont besoin d'une vision à moyen terme, car leurs cycles de développement produits sont longs, entre 5 et 10 ans. Et le retour sur investissement des équipements installés se calcule en décennies. »

Par ailleurs, le "coup de pouce" aux énergies renouvelables a déstabilisé l'énergie thermique, provoquant, entre autres, la fermeture de centrales au gaz récentes en Europe. Ce qui inquiète Philippe Paelinck : « Comment nos clients électriciens peuvent-il continuer à investir si leur socle de production vacille ? »

"GRAND CARÉNAGE" : UN PROGRAMME DE 50 MILLIARDS D'EUROS

Pour autant, la situation française est particulière. En effet, 75 % de l'électricité est d'origine nucléaire et l'Hexagone compte des géants mondiaux du secteur (EDF, Areva, GDF Suez, Total, Alstom…). EDF a d'ailleurs annoncé le "grand carénage", un programme de travaux sur une quinzaine d'années qui vise à mettre les centrales nucléaires aux normes post Fukushima et à prolonger leur durée de vie (voir 3 questions à). Estimé à 50 milliards d'euros, « ce programme constitue bien sûr une formidable opportunité pour les mécaniciens », remarque Michel Athimon, directeur général de la FIM. À condition de disposer des moyens et des compétences suffisants. Pour cela, « les mécaniciens doivent s'organiser. C'est l'un des intérêts de la mise en place du groupement de marché Énergie au sein de la FIM, insiste Céline Cudelou, nouvelle déléguée générale du GIIN* qui coordonne le groupement. Notre ambition : créer une plateforme d'échanges entre les chefs d'entreprise et être l'interface avec les exploitants et les ingénieries. Nous pourrons ainsi donner de la visibilité sur les projets aux PME mécaniciennes. Ce sera le thème fédérateur de notre 1ère conférence prévue au 1er trimestre 2014. »

Artema, le Cisma, FIM-Énergétique, Profluid et le SNCT* : les entreprises adhérentes de ces cinq syndicats de la FIM sont directement concernées par le groupement de marché qui va développer des contacts avec le GEP (Groupement des entreprises para pétrolière et para gazière), le SER (Syndicat des énergies renouvelables), l'ATEE (Association technique énergie environnement) ou l'UFE (Union française de l'énergie) pour créer des synergies.

En effet, outre le nucléaire, le Groupement s'intéresse également au thermique à flammes (centrales au fioul, au gaz ou au charbon) et aux énergies renouvelables. Le thermique reste indispensable, car ses centrales assurent la stabilité du réseau en démarrant rapidement pour fournir de l'électricité.

Du côté des énergies renouvelables, les opérateurs en hydraulique (environ 20 % de la puissance nationale installée) vont devoir investir pour renouveler leurs équipements. Ils chercheront également à augmenter leur capacité de stockage, en pompant l'eau en aval des barrages, pendant les heures creuses, pour remplir les réservoirs en amont. Tous ces investissements sont cependant conditionnés au renouvellement des concessions, en attente depuis 2010.

Quant aux nouvelles énergies renouvelables, la France compte 7 gigaW de puissance installée dans l'éolien, soit 7 % de la puissance totale. L'objectif des 20 % d'ici 2020 paraît hors d'atteinte. En revanche, l'État s'engage dans l'éolien offshore. Un premier appel d'offres portant sur 6 000 MW a abouti en 2012, un deuxième devrait être bouclé à la fin de l'année. Une filière est en train de naître autour, d'une part, d'EDF et Alstom, et, d'autre part, d'Areva et GDF Suez.

Restent la biomasse et l'énergie marine avec les hydroliennes dont le potentiel français s'avère considérable. Pour Philippe Paelinck : « Entre la réhabilitation du nucléaire et les énergies renouvelables, les marchés sont là. À présent, il faut mettre en œuvre une politique volontariste pour que la transition énergétique devienne un vrai levier de sortie de crise ».

** FIM-Énergétique : Association syndicale des équipements énergétiques*
Artema : Syndicat des industriels de la mécatronique
Cisma : Syndicat des équipements pour construction, infrastructures, sidérurgie et manutention
G.I.I.N. : Groupe intersyndical de l'industrie nucléaire
Profluid : Association française des pompes et agitateurs, des compresseurs et de la robinetterie
SNCT : Syndicat de la chaudronnerie, tuyauterie et maintenance industrielle

Témoignages

« Les opportunités ne devraient apparaître qu'à l'horizon 2020, mais il faut s'y préparer »

THIERRY BEAUCHATAUD, directeur marketing et commercial chez Etna Industrie

« Etna Industrie est un constructeur d'équipements et de composants en hydraulique et en pneumatique (commandes hydrauliques, soupapes, régulateurs de pression…). Dans le domaine des énergies renouvelables nous travaillons sur deux marchés potentiellement intéressants pour nous : les hydroliennes et l'hydrogène. Notre stratégie consiste à mener en parallèle les études de marché et la recherche & développement. Les opportunités ne devraient apparaître qu'à l'horizon 2020, mais il faut s'y préparer. »

© DR

Éolien : un potentiel important

BRUNO PATRON, pdg de Fixator

« Fixator est spécialisée dans les accès en hauteur (treuils, nacelles…). Dans l'éolien, nous avons commencé par concevoir des plateformes pour l'entretien des pâles et des fûts. Mais en France, comme les parcs éoliens sont récents, les équipements de maintenance sont encore peu sollicités.

Nous avons également conçu des ascenseurs intérieurs et un système d'aide à la montée qui soulage les techniciens de 80 % de leur poids à la montée comme à la descente des échelles. Le marché, notamment l'éolien offshore, est potentiellement important, mais les premières réalisations ne devraient pas intervenir avant 2018, ce qui retarde le retour sur investissement. »

TROIS QUESTIONS À

© DR

JEAN-FRANÇOIS DEMALDENT, directeur politique industrielle et relations avec les prestataires de la Division Production Nucléaire d'EDF

« Nous travaillons avec les organisations professionnelles »

MécaSphère : Quels sont les objectifs du grand carénage ?

Jean-François Demaldent : Ce programme poursuit deux objectifs : à court terme, il s'agit de réaliser les travaux demandés par l'Autorité de Sûreté Nucléaire suite à l'accident de Fukushima. Pour l'essentiel, nous devons d'ici fin 2018 équiper les tranches de nos centrales de diesels de secours supplémentaires, diversifier les sources froides et créer sur chaque site un Centre de crise local (CCL). À moyen terme, le grand carénage vise à profiter des visites décennales pour augmenter encore le niveau de sûreté des tranches. Ce qui nous permettra de pouvoir demander le moment venu à l'Autorité de Sûreté Nucléaire de prolonger la durée de fonctionnement des centrales au-delà de 40 ans.

M. : De quels types de travaux s'agit-il ?

J.F. D. : Les travaux vont toucher toutes les installations de la centrale. Ainsi sur le palier 1 300 MW, nous remplaçons l'ensemble des générateurs de vapeur, les gros composants importants (stator d'alternateur, transformateur…) et nous rénovons les systèmes de contrôle commande. Nous commençons le palier 1 300 MW en 2015, puis nous poursuivrons avec le palier 900 MW.

M. : Comment travaillez-vous avec les sous-traitants ?

J.F. D. : Nous avons bien sûr anticipé la fabrication des gros composants (générateurs de vapeur, stators…). Pour le reste, il s'agit essentiellement de travaux de modifications effectués sur site. Dès novembre 2012, nous avons présenté le grand carénage aux industriels. Depuis, pour chaque type d'activité, nous travaillons avec les organisations professionnelles, afin d'évaluer la capacité du tissu industriel à répondre à l'augmentation du volume d'activité. Nous pourrons ainsi prendre les mesures en termes d'embauche et de formation. Nous sommes en contact régulier avec le SNCT pour la partie tuyauterie/soudage, avec Profluid pour la maintenance de la robinetterie, et avec FIM-Énergétique pour les machines tournantes. Le coût du grand carénage a été estimé à 50 milliards d'euros. Ce chiffre donne l'idée de l'ampleur des travaux et de l'activité pour les sous-traitants, notamment ceux de la mécanique.

Au service d'une industrie majeure

La France compte 58 réacteurs à eau pressurisée (REP) en fonctionnement, répartis dans 19 centrales, dont 34 tranches de 900 MW, 20 de 1 300 MW et 4 de 1 500 MW.

L'industrie nucléaire française représente plus de 2 500 entreprises, un chiffre d'affaires supérieur à 46 milliards d'euros et un effectif de près de 220 000 personnes hautement qualifiées. Créé en 1959, le GIIN assure la promotion des intérêts des entreprises françaises (hors exploitants) intervenant dans le nucléaire.

Parmi ses missions : soutenir les entreprises dans leurs conquêtes des marchés à l'export. À ce titre, il organise le salon NIC Pékin et est partenaire des missions d'Ubifrance.

Un investissement qui ancre l'entreprise dans son territoire

LIONEL BRENAC, le dirigeant de TEM a bénéficié d'un prêt participatif Croissance PMI* de 200 000 euros et d'un prêt complémentaire de 100 000 euros du Crédit Coopératif.

Des investissements industriels de plus de 2 millions d'euros, la petite commune rurale de Cheffes (800 habitants) située à proximité d'Angers n'en voit pas tous les jours. C'est pourtant la somme engagée par Lionel Brenac, président de TEM (Traitement Électrolytique des Métaux) pour « pérenniser cette activité industrielle créée en 1980 ».
TEM emploie 16 personnes et réalise 1,6 million d'euros de chiffre d'affaires. L'entreprise est spécialisée dans le traitement de surface par électrolyse de pièces usinées et de tôles d'acier ou d'aluminium. Des traitements qui apportent de la dureté au métal et le protège de la corrosion. Ses principaux marché : le pétrole, l'agroalimentaire, l'électronique, l'aéronautique, les machines spéciales et la mécanique générale.
La moitié de l'investissement vise à rationaliser les flux de production en regroupant deux bâtiments en un. L'autre moitié concerne les procédés avec le renouvellement des bains et de la station de traitement des eaux. « Nous nous mettons au niveau des meilleures techniques disponibles en électrolyse, nous assurons notre conformité environnementale et nous allons élargir notre offre en proposant d'autres traitements », indique Lionel Brenac.
Pour financer l'investissement dans les procédés, il a bénéficié de la part du Crédit Coopératif d'un prêt participatif Croissance PMI de 200 000 euros et d'un prêt complémentaire de 100 000 euros. Les travaux devraient s'achever à la fin de cette année.

© DR

« Parce qu'il s'agit d'une approche sectorielle, Croissance PMI permet de garantir les deux prêts au meilleur coût. »
Lionel Brenac, président de TEM

** Prêt participatif initié par la CMGM (Caisse mutuelle de garantie des industries mécaniques), une des filiales de la FIM, en partenariat avec le Crédit Coopératif et les chambres syndicales de la métallurgie.*

Diffuser la norme française dans le monde

COMMENT LA NORMALISATION permet-elle de valoriser l'industrie française à l'international ? Témoignages d'industriels et de responsables de syndicats professionnels.

« Nous voulons que la norme française se diffuse à l'international le plus largement possible, ou qu'elle soit la plus proche du standard international. Cela favorise nos exportations. Disposer de la présidence et du secrétariat d'un comité technique de normalisation permet de maîtriser l'ordre du jour et donc les orientations des travaux. » Voilà résumé par Jean-Louis Rabourdin, pdg du Groupe Rabourdin Industrie et président de l'UNM (Union de Normalisation de la Mécanique), les raisons de son implication dans les comités de normalisation.

RESTER EN PRISE AVEC SON MARCHÉ

Comment la normalisation peut-elle favoriser le développement de l'industrie française à l'international ? À l'occasion de son assemblée générale du 25 juin dernier, l'UNM proposait un débat sur l'influence française dans la normalisation internationale, illustré de témoignages d'industriels et de responsables de syndicats professionnels.Participer aux comités de normalisation est avant tout un moyen de rester en prise avec son marché et ses tendances. Comme le rappelle Alain Freyermuth, directeur des études et de la recherche & développement de Secotools, « la participation au comité de normalisation permet aux industriels d'assurer une veille technologique, de saisir très tôt les tendances ». Ce que confirme Yolande Bufquin, secrétaire générale du SNCT* : « Cela offre aux industriels l'occasion de faire du benchmarking en côtoyant des collègues étrangers, de confirmer les tendances des évolutions du marché ». Parfois, lorsque la norme est un moyen de répondre à la réglementation, « c'est la mise sur le marché de nos produits qui est en jeu », souligne Laure Hélard, déléguée générale de Profluid*.
Naturellement, les comités de normalisation sont un moyen de mettre en avant l'innovation des entreprises françaises. « Nous bénéficions des présidences du comité sur les roulements à aiguilles et à rouleaux cylindriques et de celui sur les appareils de régulation et distribution pour transmissions hydrauliques et pneumatiques, témoigne Laurence Chérillat déléguée générale d'Artema*. Elles nous permettent de valoriser les travaux de recherche & développement menés notamment dans les PME françaises. » Longtemps chasse gardée des Européens, des Américains et des Japonais, le centre de gravité des comités techniques se déplacent clairement vers l'Asie ce qui change les enjeux. Enjeu économique bien sûr : « La légitime réglementation européenne qui vise à interdire les substances dangereuses dans la fabrication de pneumatiques ne doit pas créer de distorsions de concurrence par rapport aux pays plus laxistes », illustre Francis Peters, directeur monde des projets matériaux, normes et règlements chez Michelin. Enjeu de sécurité et de qualité également, comme le souligne Pierre-François Baron, senior technical officer, de l'usine ArcelorMittal de Bourg-en-Bresse : « C'est une façon de servir à la fois nos intérêts et ceux de nos clients en assurant la promotion de produits durables et sûrs ». Les Européens en général et les Français en particulier ont un rôle essentiel à jouer car « nous disposons d'une maturité et d'une expérience qui nous permettent d'enrichir le travail de normalisation », estime Cosette Dussaugey, secrétaire générale technique du Cisma*.
Reste que la présence active en normalisation réclame des moyens humains. En période de crise, la normalisation n'apparaît pas toujours comme une priorité. Avec pour conséquence le risque de laisser le champ libre aux représentants des pays émergents ou à des experts parfois éloignés de la réalité des entreprises et des marchés.

** SNCT : Syndicat de la chaudronnerie, tuyauterie et maintenance industrielle*
Profluid : Association française des pompes et agitateurs, des compresseurs et de la robinetterie
Artema : Syndicat des industriels de la mécatronique
Cisma : Syndicat des équipements pour construction, infrastructures, sidérurgie et manutention

EN BREF

Un Pavillon France au Midest Maroc

Du 11 au 13 décembre, Ubifrance propose aux entreprises de participer à la 3ème édition du Midest Maroc à Casablanca sous le Pavillon France. En 2012, ce salon international concernant l'électronique, la tôlerie, les machines-outils, la métallurgie, la plasturgie et les services a réuni 191 exposants issus de 15 pays et attiré près de 4 000 visiteurs venus de 35 pays. Le Pavillon France regroupe entre 30 et 60 entreprises, à la recherche de distributeurs, partenaires ou donneurs d'ordre. Proximité géographique et linguistique, développement des infrastructures, avantages fiscaux en faveur des investissements locaux…, le Maroc offre de nombreuses opportunités pour les PME françaises qui souhaitent se développer à l'export. La croissance s'élève à 5 % et l'industrie représente 25 % du PIB. La France est le 2ème fournisseur du pays derrière l'Espagne.

CONTACT **Véronique Cuziol (Ubifrance)**
01 40 73 31 03
veronique.cuziol@ubifrance.fr

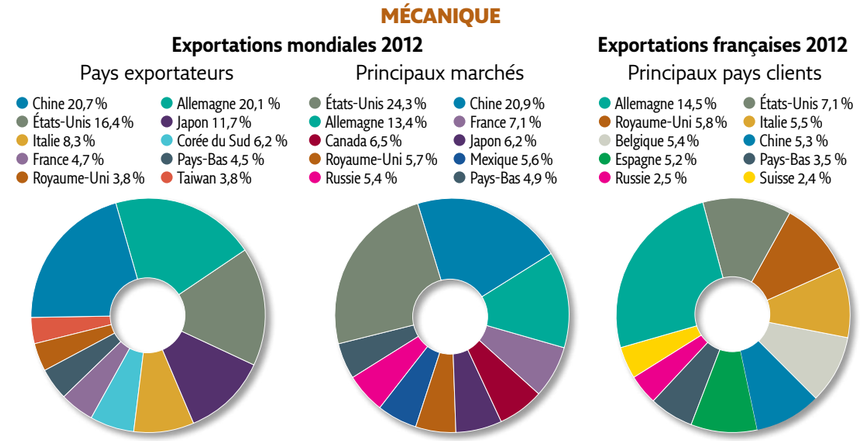
EXPORTATIONS

La mécanique française trop axée sur la zone Euro

LES VENTES À L'ÉTRANGER de la mécanique française, 7ème exportateur mondial, ont progressé moins vite que la moyenne internationale en 2012. L'Europe reste sa première destination.

Que faut-il retenir des statistiques douanières 2012 portant sur les déclarations des 52 principaux pays exportateurs ? La France compte parmi les quatre premiers marchés de la mécanique mondiale derrière les États-Unis, la Chine et l'Allemagne.
Mais compte-tenu du potentiel de son marché intérieur, ses exportations devraient être plus importantes. L'Hexagone arrive en 7ème position avec 4,7 % du volume global d'exportation estimé à 1 382 milliards d'euros en 2012 par GTIS (Global Trade Information Services). Une position inchangée par rapport à 2012.
Les exportations de la mécanique française ont augmenté de 3,3 %, moins de la moitié de la moyenne mondiale (+ 8,8 %), mais mieux que l'Allemagne (+ 2,5 %) et autant que l'Italie (+ 3,3 %). Des chiffres qui traduisent le ralentissement de la zone Euro. « Notre problème, c'est que nous exportons peu vers les principaux marchés de la mécanique, explique Désiré Raharivohitra, chef du service statistiques, achats et conjoncture de la FIM. Nous vendons essentiellement en Europe et nous ne profitons pas de la croissance des autres pays, notamment de la Chine. » 2ème marché mondial, ce pays n'est que le 6ème client de la France. Autre exemple, le Canada, 5ème marché mondial, dont les importations ont augmenté de 16 %, n'apparaît pas dans les 10 premiers clients de l'Hexagone. Même constat pour le Mexique (+ 21 % d'importations).
Enfin, à noter que la croissance des exportations mécaniciennes françaises a été portée par l'équipement mécanique (+ 4 %, + 8 % de moyenne mondiale), la transformation des métaux et la précision restant peu dynamiques.

MÉCANIQUE



Sources : Global Trade Information Services — *Douanes Françaises*

CHAMP ÉLECTROMAGNÉTIQUE

Un guide pour évaluer les risques

AVEC L'INRS, l'INERIS publie un guide pour aider les PME à analyser si l'exposition de leurs salariés aux champs électromagnétiques présente un risque.

Soudage par résistance, électrolyse, magnétoscopie… nombre d'applications industrielles génèrent des champs électromagnétiques potentiellement dangereux pour les opérateurs exposés (voir encadré). Comment évaluer les risques d'exposition et les prévenir ? En collaboration avec l'INRS (Institut national de recherche et de sécurité), l'INERIS publie un guide téléchargeable sur le site de l'INRS intitulé : "Exposition des travailleurs aux risques dus aux champs électromagnétiques. Guide d'évaluation des risques". La directive européenne 2013/35/UE du 26 juin 2013 définit des "valeurs déclenchant l'action". En-dessous de ces valeurs, les opérateurs sont en sécurité. Au-dessus, il faut effectuer des calculs ou des études complémentaires pour savoir s'il existe – ou pas – un risque. « Le guide aide les PME à analyser le problème afin qu'elles mettent en place des mesures de prévention seulement lorsque c'est nécessaire », explique René de Seze, médecin chercheur du service toxicologie expérimentale de l'INERIS. Après avoir rappelé les sources de champs électromagnétiques en milieu professionnel, le guide propose une approche en deux temps : d'abord l'évaluation simplifiée suivant les équipements et les matériels utilisés ; ensuite une approche approfondie en fonction des situations de travail, et des salariés à risques spécifiques, notamment les porteurs d'implants médicaux. Le guide se conclut par un chapitre sur les actions destinées à réduire l'exposition des salariés.

Quels risques pour la santé ?

Entre 0 à 300 GHz, les basses fréquences sont susceptibles de stimuler le système nerveux et de provoquer des mouvements involontaires. Les risques de brûlure et d'échauffement avec des radiofréquences n'existent qu'en situation accidentelle.
En outre, les champs magnétiques statiques peuvent provoquer des vertiges et un goût métallique dans la bouche. Les champs magnétiques de basse fréquence peuvent également générer une stimulation visuelle (perceptions colorées), ou avoir un effet indirect sur les implants médicaux actifs (stimulateur cardiaque, pompe à insuline…).

DE NOUVELLES FONTES A LA FONDERIE DE NIEDERBRONN

- Production industrielle de pièces en fonte de fer jusqu'à 750kg
- 220 personnes employées dans le Bas-Rhin
- Capacité : 30 000 tonnes de fonte par an
- Deux lignes de moulage automatiques DISA et HWS
- Atelier de modelage intégré et palettes de services associés
- Lauréat dans la catégorie Organisation lors des Trophées du MIDEST 2012

Deux ans après ses derniers investissements dans un nouveau chantier de moulage grande capacité (12M d'euros), la FONDERIE DE NIEDERBRONN a récemment déboursé 700 000 euros dans la mise en place de nouveaux outils de production métallurgique. Ainsi, cette fonderie produit non seulement de la fonte à graphite lamellaire dite « fonte grise » mais également les fontes à graphite sphéroïdal. Cette diversification permet son entrée sur des marchés très divers de la construction mécanique : pièces pour camions et engins de travaux publics, matériel agricole, machines spéciales,…

Si la FONDERIE DE NIEDERBRONN est désormais capable de produire deux types de fonte, son objectif à moyen terme est de parvenir à en produire une quinzaine de différentes. Le recrutement de nouvelles compétences techniques et la mise en place d'un bureau des méthodes sont autant d'aides pour développer de nouveaux process. La société s'oriente désormais vers les prestations de conception et développe une assistance au client de plus en plus en amont des projets.

La FONDERIE DE NIEDERBRONN expose sur le salon du MIDEST 2013 à Villepinte.

NOMINÉ TROPHÉES 2012 MIDEST

FONDERIE DE NIEDERBRONN
21 Route de Bitche
67110 NIEDERBRONN LES BAINS
Tél. : +33 3 88 80 28 00
Fax : 03 88 80 28 99
Mail : **contact@fonderiedeniederbronn.com**

CONGRÈS-CONFÉRENCES

7 nov. 2013
Journée transfert de la commission interprofessionnelle soudage de la FIM (Courbevoie)
Encadré par un faisceau de normes destinées à en rendre ses performances répétables et fiables, le soudage évolue constamment. En partenariat avec le Cetim et l'Institut de Soudure, la Commission interprofessionnelle soudage de la FIM propose aux industriels de la mécanique de découvrir certaines de ces évolutions, à l'occasion d'une réunion de restitution des résultats des études marquantes.
www.cetim.fr

27-28 nov. 2013
Fatigue Design 2013 (Senlis)
Présenter des démarches innovantes et des avancées scientifiques dans la conception et la prolongation de durées de vie, en particulier centrées sur des applications industrielles. Tel est l'objectif de la 5ème édition de Fatigue Design 2013, conférence internationale sur la conception vis-à-vis de la fatigue. Les thématiques abordées concernent les différents aspects du dimensionnement en fatigue.
www.fatiguedesign.org

21 janv. 2014
Colloque Coface Risque Pays (Paris)
Coface organise au début de chaque année une conférence de haut niveau pour faire le point sur les risques pays et sectoriels dans le monde. Son ambition est d'aider les acteurs du commerce international à prendre leurs décisions en matière d'exportation ou d'investissement. Y participent des économistes français et étrangers, des entreprises, des banquiers et des universitaires. Ensemble, ils dressent le bilan de l'année écoulée, examinent les tendances majeures de l'économie mondiale et évaluent leur impact possible sur la situation des entreprises.
www.coface.fr

OUVRAGE

« Réaffirmer les fondamentaux de l'entreprise pour opérer les bons choix stratégiques »
Le CDM (Comité de développement de la métallurgie) publie le tome 12 de ses avis émis par et pour les industriels des Pays-de-la-Loire. 140 industriels du CDM décrivent le volontarisme des chefs d'entreprise et mettent en avant les marqueurs forts d'une industrie régionale qui se réinvente. « Ce volontarisme contraste avec l'ambiance générale, et notre défi est bien souvent de convaincre nos partenaires, notamment financiers, d'accompagner cette mutation », indique Marc Moreuil, président du CDM. Convaincu de la nécessité d'accompagner la réflexion stratégique des chefs d'entreprise, les industriels du CDM construisent et animent depuis juin 2013 une expérimentation originale, Les Laboratoires Stratégies Plurielles, véritable prolongement opérationnel aux avis émis dans cette publication.
https://reseaulia.com/space/cdm

Congrès des industries de procédés et de leurs équipementiers (Cipeq)

Le Gific (Groupement interprofessionnel des fournisseurs de l'industrie chimique) organise du 12 au 14 novembre 2013 à Lyon le Cipeq avec le concours d'Axelera (Pôle de compétitivité chimie environnement) et la SFGP (Société française de génie des procédés). Autour d'un programme riche et d'intervenants de haut niveau, les producteurs d'équipements et de services associés pourront dialoguer avec leurs clients des différentes filières de la chimie (visites de sites, dîner et déjeuners, conférences, participation à un Jeudi d'Axelera…).
Les avancées technologiques, les exigences de compétitivité et environnementales, les partenariats clients/fournisseurs… autant de sujets débattus entre exploitants et équipementiers, pour produire profitablement et autrement, pour imaginer les produits de demain qui résisteront à la compétition et pour que les industries européennes de procédés vivent.

En savoir plus :
- **www.cipeq.fr**

SALONS

19-22 nov. 2013
Midest 2013 – Paris-Nord Villepinte
Voir article page 4.
www.midest.com
info@midest.com

31 mars-4 avril 2014
Industrie Paris 2014 – Paris-Nord Villepinte
Avec 1 000 exposants sur 70 000 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 innovations du marché. Innovation, financement des investissements, promotion des métiers auprès des jeunes : autant de thèmes abordés.
www.industrie-expo.com

Les lundis de la mécanique
Ces rencontres gratuites présentent aux industriels de chaque région l'essentiel des résultats des travaux d'intérêt collectif du Cetim, à recueillir leur avis et à prendre en compte leurs demandes. Ces lundis bénéficient toujours d'un partenariat fort avec les organisations professionnelles et les acteurs locaux de la vie industrielle. Prochains thèmes abordés : le collage, le diagnostic vibratoire, l'écoconception…
Pour obtenir les dates et lieux des réunions, rendez-vous sur www.cetim.fr.

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 : 21 560 exemplaires
Conseil éditorial et création graphique : Sophie REINAULD et Clémentine ROCOLLE
crédit photo couverture : illustration Promeca communication
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°223 - Octobre 2013

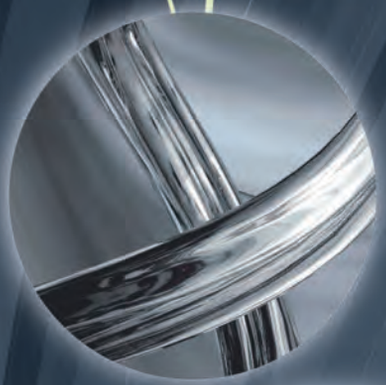
PEFC 10-31-1614
IMPRIM'VERT Votre imprimeur agit pour l'environnement

VERBRUGGE TECAL

Lille (59) Vire (14)

Performance Coatings

Votre Force de Protection Rapide



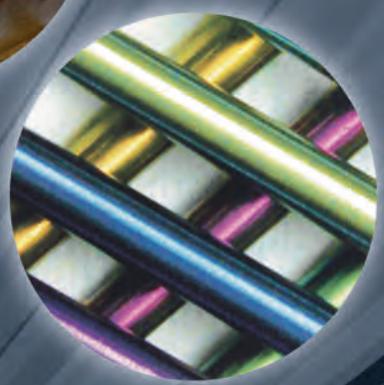
Chromage dur et rectification

Ligne informatisée de 11 cellules.
Capacités : L 6 m x Ø jusqu'à 1,2 m.
Jusqu'à 7 T.

MIDEST
19/22 Nov.
Hall 6 - J066

Nickelage chimique

Ligne automatique multimatériaux.
Capacités : 2 x 0,80 m, P 1 m.
Jusqu'à 1,2 T.



Anodisation

Ligne automatique,
colorations, satinage, brillantage.
Capacités : 3 x 0,70 m, P 1,6 m.

Contrôles

Tous les contrôles sont intégrés :
coupe micrographique, épaisseur,
rugosité, micro-dureté, adhérence
et structure des dépôts.
Analyses chimiques quotidiennes des bains.

alan9 Communication +33 320 229 608

afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION
afaq ISO/TS 16949 Automobile AFNOR CERTIFICATION

sur le nickelage et l'anodisation
Traçabilité intégrale et reproduction parfaite.

www.verbrugge.fr

+ 33 320 537 455