

THÉMA

L'industrie
en mouvement



PÔLE
FORMATION
ISÈRE

Recruter un apprenti
dès **maintenant,**
c'est investir pour
l'avenir de votre entreprise !

Pour la rentrée 2025, + de **500 jeunes** font le choix
de **l'apprentissage** au Pôle formation Isère
et recherchent leur entreprise

Contactez-nous pour avoir
+ d'infos sur les aides gouvernementales !

    formation-industries-isere.fr
Contact : contact@formation-industries-isere.fr - 04.76.35.85.00



5/13

SOMMAIRE

THÉMA

L'industrie en mouvement

L'industrie se transforme et affirme sa vitalité sur nos territoires.

ÉCHOS . 17

Osez l'industrie

Favoriser l'inclusion et l'évolution professionnelle des femmes.



ENJEU . 14/16

Comment franchir le cap vers les États-Unis ?

L'éclairage de deux experts.



ÉCHOS . 18/19

Directive CSRD

Les entreprises face à la complexité des textes européens.

udimec.fr

Udimag, magazine de prospective du réseau Udimec, n° 65 de juin 2025.
Directrice de la publication : Elnou Henry. Comité de rédaction : Franck Bendriss, Louisette Burgio, Marie-Anne Delaye, Frédéric Dubois, Sidonie Kohler, Émilie Journiac. Ont participé à ce numéro : Séverine Aubonnet, Lionel Bochorberg, Anthony Cattin, Tommy Chaland, Séverine Champagne, Laurent Delon, Thomas Lonjaret, Érick Petit, Stéphanie Wagner. Photographies: Christian Pedrotti, Adncom, Udimec. Conception, rédaction, réalisation : Adncom, Tél. 04 38 12 44 11, adncom.fr.

Imprimé sur Novatech, papier écologique.

UDINEWS . 20/21

Ça se passe chez nous !

ADHÉNEWS . 22/23

Ça se passe chez vous !

Le bon sens et l'humain, valeurs fondatrices de nos industries



Aujourd'hui, grandir ne signifie plus seulement produire davantage. Il s'agit d'évoluer, de s'adapter, de faire preuve de résilience et d'audace. Dans ces pages, nous mettons en lumière les multiples chemins que prennent les entreprises iséroises pour poursuivre leur développement : transformation digitale, transition écologique, montée en compétences, diversification, internationalisation, collaboration avec les pôles de recherche... Les leviers sont nombreux, les initiatives inspirantes.

Certes, les défis sont là : pression concurrentielle, complexité des chaînes d'approvisionnement, attentes sociétales croissantes... Mais ce sont aussi autant d'opportunités pour celles et ceux qui savent anticiper, innover, et fédérer. La croissance se construit aujourd'hui dans l'agilité et l'intelligence collective. C'est une démarche autant stratégique qu'humaine.

Dans ce monde ultra rapide, où l'information, la réglementation et la façon de gérer le budget national continuent de changer à la vitesse de la lumière, le bon sens de nos industriels et leur capacité à avancer dans la tourmente nous montrent la voie. Il est primordial de se raccrocher à ces valeurs qui peuvent paraître désuètes mais qui ont fait leurs preuves : bon sens avant tout, humanité, simplicité et cohérence.

Notre territoire, riche d'un écosystème industriel, scientifique et technologique unique, offre un terreau fertile pour relever ces défis. Ici, les idées circulent, les talents s'expriment, les partenariats se nouent. L'Isère continue d'être un laboratoire d'avenir pour l'industrie française.

Comme toujours, l'Udimag est une invitation à croire, à oser, à construire. Nous espérons que cette édition vous apportera, non seulement des repères concrets, mais aussi l'envie renouvelée d'aller plus loin. Car chaque entreprise, quels que soient sa taille ou son secteur, a un rôle à jouer dans la dynamique collective de notre région.

L'avenir de l'industrie s'écrit sur notre territoire, avec énergie, ambition et confiance. Continuons d'avancer ensemble, avec la même volonté d'agir et de réussir mais, surtout, toujours avec bon sens !



Elnou Henry,
Déléguée Générale



L'industrie en mouvement

L'industrie se transforme et démontre sa vitalité sur nos territoires. Portée par l'innovation technologique, la transmission des savoir-faire, la montée en compétences et une dynamique de transition écologique, elle conjugue croissance et responsabilité.

En matérialisant leur vision à long terme par des engagements concrets, nos entreprises industrielles affirment pleinement leur rôle stratégique dans la construction d'un avenir durable et compétitif.



Un modèle visionnaire au cœur de la MedTech



Avec son modèle économique inédit fondé sur la co-innovation avec les startups, MinMaxMedical connaît une croissance remarquable. Ancrée localement, l'entreprise entend faire émerger un écosystème MedTech axé sur la chirurgie digitale et la robotique chirurgicale.

Fondée en 2008, MinMaxMedical s'est imposée comme un acteur incontournable des dispositifs médicaux innovants. Son positionnement est lui-même novateur : fournir des technologies clés – robotique, systèmes de navigation, logiciels d'IA – à des startups médicales, avec lesquelles elle codéveloppe des solutions spécifiques aux besoins des marchés. Ces jeunes pousses assurent ensuite la commercialisation vers l'utilisateur.

Une offre complète et modulaire

MinMaxMedical entre au capital de certaines startups pour mieux accompagner leur stratégie et capter à long terme une partie de la valeur générée. Le chiffre d'affaires suit une courbe ascendante : 1,7 M€ en 2023, 3 M€ en 2024, et 12 M€ estimés en 2025. « *Notre croissance est portée par les premières préséries de composants, et bientôt, par les retombées financières des prises de participation dans les startups clientes* », analyse Thomas Lonjaret, directeur général.

Ce modèle hybride, à la croisée de l'innovation médicale, du conseil et de la production, permet à MinMaxMedical de répondre aux besoins des chirurgiens : précision des gestes, réduction des temps opératoires, ergonomie des outils. « *Nos équipes s'impliquent dans les manipulations dès les phases amont, afin de concevoir des dispositifs faciles à prendre en main, notamment pour des praticiens juniors.* »

Avec plus de 40 ingénieurs et chercheurs, 46 brevets, des produits déjà à un haut niveau de maturité technologique (joystick, robot universel, systèmes de localisation, outils logiciels), MinMaxMedical structure une offre complète en chirurgie digitale. Sa stratégie industrielle, centrée sur la robotique personnalisée, les logiciels de planification opératoire ou encore la localisation en salle d'opération, vise à transformer en profondeur le geste chirurgical.



Un ancrage local fort

MinMaxMedical incarne toute la créativité d'une MedTech européenne de référence, ancrée localement mais tournée vers l'international. « *Notre entreprise est au cœur d'un écosystème riche, dans l'une des régions les plus innovantes d'Europe* », confirme le CEO, qui ambitionne la création d'une centaine de startups partenaires dans la prochaine décennie.

L'entreprise partage ses activités sur deux sites à Saint-Martin-d'Hères et Apprieu et anticipe quinze recrutements en 2025. « *Notre site d'Apprieu, ouvert grâce au soutien de Somudimec, pourrait déjà devenir trop petit d'ici trois ans.* »

Dans cette dynamique, l'Udimec joue un rôle clé, notamment en accompagnant l'entreprise sur les volets juridiques et RH, essentiels face à la montée en puissance des effectifs. Les soutiens financiers de la Région Auvergne-Rhône-Alpes et les garanties apportées par la BPI et Somudimec viennent solidifier les fondations d'un projet industriel à fort impact.

Avec une croissance rapide, une stratégie collaborative et des innovations de rupture, MinMaxMedical trace une voie inspirante dans le paysage des technologies médicales de demain. ■



Thomas Lonjaret

**“Notre entreprise
est au cœur d'un
écosystème riche.”**

MagREEsource, métallurgie et recyclage

Née d'une rencontre entre la recherche fondamentale et l'industrie, MagREEsource s'attaque à un enjeu stratégique européen : redonner à la France et à l'Europe la capacité de produire localement des aimants permanents.

Les aimants permanents sont utilisés dans une multitude d'applications technologiques (moteurs électriques, éoliennes, électronique...) et sont essentiels à la transition énergétique. Actuellement, ils sont produits à 91 % en Chine à partir de terres rares, dont le pays contrôle 86 % des volumes mondiaux.

« Faire autrement »

Soutenue par Linksium¹, MagREEsource veut rompre avec ce modèle linéaire pour bâtir une filière circulaire, locale et bas carbone. « *On a voulu faire autrement* », résume Érick Petit co-fondateur et CEO de la startup.

Cette aventure industrielle démarre avec Sophie Rivoirard, ancienne responsable du développement des matériaux magnétiques au CNRS de Grenoble, qui veut breveter une technologie innovante de recyclage de déchets électroniques à l'hydrogène (moteurs, vélos, enceintes, éoliennes...), permettant de récupérer une poudre d'aimant. « *Le challenge, c'est de remonter toute la chaîne de valeur jusqu'au produit fini, les aimants, dont nos industriels européens ont besoin pour la transition énergétique et notre souveraineté* », explique l'industriel.

D'abord hébergée au CNRS, l'entreprise réalise une première levée de fonds en 2022 pour ouvrir un site à la fois démonstrateur industriel et laboratoire de haut niveau à Noyarey (Isère) qui compte aujourd'hui plus de 40 collaborateurs. « *On va chercher notre matière première chez nos clients, et on leur revend des aimants pour leurs propres produits. Ce circuit court industriel illustre un vrai modèle d'économie circulaire. À performance équivalente, il permet de réduire de plus de 90 % l'empreinte carbone des aimants, bien inférieure à celle des produits issus de la filière minière chinoise.* »



1. Linksium accompagne les chercheurs dans leur démarche de transfert de technologies et de création de startups.



1 000 tonnes d'aimants par an

Aujourd'hui, l'ambition s'accélère : après le démarrage de la production du site de Noyarey d'une capacité de 50 à 60 tonnes et un investissement de 11,5 millions d'euros dans des équipements, la startup prévoit la construction d'une "Magfactory" d'ici à 2027, capable de produire 1 000 tonnes d'aimants par an. Une première en Europe.

Avec 200 emplois à la clé, ce projet représente un investissement de 220 millions d'euros. Il est labellisé projet stratégique européen depuis fin mars.

L'ambition écologique de la "Magfactory" reste en parfaite cohérence avec le projet industriel : « *Notre usine aura un impact environnemental nul. Nous avons développé un système de récupération d'eau pour refroidir nos fours.* » La digitalisation des process via la plateforme Aveva, développée par Schneider Electric, va permettre à MagREEsource de s'inscrire pleinement dans l'industrie du futur.

Réinventer la chaîne de valeur des aimants, faire rimer circularité et souveraineté, c'est le pari de MagREEsource. Un pari incarné avec conviction par Érick Petit : « *Nos collaborateurs sont volontaires pour s'investir dans un modèle qui a du sens.* » ■

Érick Petit

“ Ce circuit court industriel illustre un vrai modèle d'économie circulaire. ”



Érick Petit et Sophie Rivoirard

L'industrie de père en fils

À Froges, en Isère, Graphitech s'impose comme un acteur reconnu dans la fabrication de pièces en graphite, carbone et composites. Une réussite construite sur la transmission d'un savoir-faire spécifique dans le cadre d'une belle histoire familiale.



L'entreprise porte le nom de Graphitech depuis 1991, mais son histoire débute bien plus tôt, à la fin des années 1960, avec la création des établissements Michel, à Grenoble. Lorsque Norbert Chaland en fait l'acquisition en 2007, l'entreprise a déménagé à Saint-Martin-d'Hères et témoigne déjà de plus de quarante ans d'expertise dans la fabrication de pièces en graphite. Le nouveau dirigeant diversifie son offre en proposant l'usinage de matériaux dérivés du graphite tels que les feutres graphite, le carbone et les composites carbone. Cette stratégie de diversification lui permet de s'ouvrir à des marchés plus techniques, notamment les laboratoires de recherche et les industries de pointe. Mais la crise économique de 2008 enraie cette dynamique, conduisant l'entreprise à traverser quelques années difficiles. Toutefois le positionnement n'est pas remis en cause : Norbert Chaland est convaincu que l'avenir de la société passe par son évolution technique. En 2012, Graphitech reprend son souffle avec l'arrivée de Tommy Chaland, fils de Norbert, au sein de l'équipe dirigeante. « Dans le but de mieux répondre aux besoins des marchés industriels spécialisés et des centres de recherches, nous avons développé nos savoir-faire techniques ainsi que nos services, couvrant le conseil en conception, la fabrication et l'optimisation de systèmes complexes. » En 2018, son frère Evan rejoint à son tour l'entreprise, où il réalise une double certification en alternance (CQPM Technicien d'usinage puis Technicien qualité). Il prend en main la gestion de l'atelier et de la qualité, structurant la production autour de méthodes robustes et exigeantes. Rapidement, les deux frères forment un binôme complémentaire et soudé. L'année suivante, Graphitech déménage à Froges. Tommy pilote le développement commercial, les achats et les relations clients, et Evan veille à l'excellence opérationnelle et à la qualité. Dès 2021, Graphitech bénéficie de « l'effet post-Covid » et, forte de sa nouvelle organisation et d'un aménagement optimisé, étoffe son carnet de commandes. Le chiffre d'affaires atteint alors près d'un million d'euros.



Tommy Chaland

2024, une année charnière

En 2024, Graphitech franchit un nouveau cap en dépassant les 2 millions d'euros de chiffre d'affaires, avec une augmentation de près de 10 % en un an. C'est au cours de cette année que Norbert Chaland entreprend la cession de l'entreprise familiale à ses deux fils. Le site de production s'agrandit au double de sa surface. « Nous sommes aujourd'hui spécialisés dans le prototype et la petite et moyenne série de pièces complexes destinées à des secteurs exigeants comme la microélectronique, l'aéronautique, la défense, la bijouterie ou encore le médical, indique Tommy Chaland. La spécificité de notre savoir-faire est reconnue par tous nos clients. » Les deux codirigeants continuent de recruter, d'investir dans de nouveaux équipements pour répondre au mieux à leur clientèle. La croissance est exponentielle mais elle reste sereine, car elle s'appuie sur un socle de valeurs humaines et sur de solides compétences, acquises et partagées en famille. L'entreprise est certifiée ISO 9001 Management de la qualité et ISO 14001 Management environnemental. ■

“ La spécificité de notre savoir-faire est reconnue par tous nos clients. ”



Evan et Tommy Chaland



Une dynamique industrielle et humaine

Filiale de Mafelec Team, le site Petercem Switches est en plein essor. Cette croissance s'accompagne d'un projet collectif et participatif de transformation.

THÉMA



Mafelec Team conçoit des solutions sur mesure de contrôle et de signalisation pour des environnements exigeants. Le groupe s'appuie sur une excellente synergie entre ses différentes entités.

Un site en pleine expansion

Petercem Switches, basé à Frontonas, a été intégré au groupe en 2009. Spécialiste des solutions de microcontact pour trois marchés en plein essor : aéronautique, défense, nucléaire. L'entreprise connaît une croissance continue, avec un chiffre d'affaires doublé depuis 2010, pour atteindre 12 millions d'euros en 2024.

Ce développement rapide s'accompagne d'une augmentation des effectifs, passant de 30 collaborateurs à 70 aujourd'hui, avec 22 recrutements en 2024 et 15 prévus sur 2025. Un défi que l'entreprise relève grâce à une politique RH ambitieuse : des offres en CDI, de la mobilité interne, de la formation continue, ou encore une démarche d'accompagnement pour le développement de chaque collaborateur. Elle s'attache à transmettre ses savoir-faire à travers des référents métiers. En parallèle, Petercem Switches s'investit depuis plusieurs années dans des démarches environnementales concrètes. Tri des déchets, recyclage des eaux de pluie, comités santé-sécurité HSE, réduction du bilan carbone.

“ Notre transformation repose sur une stratégie industrielle partagée par tous les employés. ”

Séverine Aubonnet

Un projet industriel participatif et inclusif

« Notre transformation repose sur une stratégie industrielle partagée par tous les employés, déployée sur trois ans, explique Séverine Aubonnet, directrice industrielle du site. Notre projet englobe des chantiers d'amélioration continue : plan directeur de production pour mieux piloter la supply chain, travail sur l'adéquation homme/machine, démarche Lean pour fluidifier les outils existants. »

Un plan d'investissements dans le parc machines est en cours depuis 2025. Plus d'un million d'euros ont été investis, avec pour objectif de renforcer l'innovation et l'amélioration continue. Ce projet industriel bénéficie également de synergies croissantes avec l'entreprise allemande Comtronic, membre de Mafelec Team, reconnue pour son expertise dans les pupitres aéronautiques. Cette dynamique d'échanges permet d'élargir les compétences et l'offre du groupe sur des marchés clés.

Mais la transformation ne se limite pas aux équipements techniques. Le site de Petercem revendique aussi une évolution sociétale, en favorisant la mixité des métiers, la parité et la promotion des femmes à des postes clés managériaux.

Pour Anthony Cattin, responsable développement RH, la singularité de Petercem réside dans son ancrage local et son projet humain. « Notre projet a du sens, il est porteur d'emplois sur le territoire. Ce n'est pas seulement un projet industriel, c'est une aventure collective. »

La démarche consiste à créer les conditions pour que les talents s'épanouissent et s'engagent dans la durée. « Nous avons construit une stratégie RH fondée sur l'écoute et sur le dialogue constant avec les équipes à travers des temps réguliers de partage. » L'accueil des alternants et stagiaires, issus notamment de partenariats avec des centres de formation, s'inscrit dans cette logique de transmission et de construction commune.

Avec une croissance continue, des valeurs fortes, une vision industrielle claire et des projets concrets, Petercem Switches offre un cadre stimulant, où chaque collaborateur a un rôle à jouer dans la réussite collective. ■

Anthony Cattin et Séverine Aubonnet



Industrie française

Comment franchir le cap vers les États-Unis ?

S'implanter aux États-Unis est un enjeu majeur pour les entreprises industrielles françaises souhaitant conquérir de nouveaux marchés et diversifier leurs activités. Dans le contexte économique et politique actuel, une préparation minutieuse est d'autant plus nécessaire. Laurent Delon, expert marchés internationaux dans le secteur des hautes technologies, décrit les étapes clés du processus d'implantation.

1. Étudier le marché, établir sa stratégie

La première étape pour s'implanter aux États-Unis consiste à réaliser une étude de marché approfondie (outils classiques de SWOT², TAM³, SAM⁴, SOM⁵, etc.). Il est crucial de comprendre les spécificités du marché américain, ses tendances, ses besoins et ses attentes. Il faut regarder le marché et non son produit français. Cette analyse permet de définir une stratégie d'implantation adaptée, qu'il s'agisse de créer une filiale ou d'envisager une croissance externe par le rachat d'une entreprise locale qui pourra servir de base et démarrer avec une base de clients. Il est également essentiel de déterminer les secteurs où la demande est forte et les opportunités de croissance sont nombreuses par rapport à son offre existante en France/Europe.

2. Trouver des contacts, clients et partenaires

Pour réussir sur le marché américain, il est essentiel de nouer des contacts locaux, de trouver des clients potentiels et de s'associer à des partenaires fiables. Les salons professionnels, les chambres de commerce et les réseaux d'affaires sont des ressources précieuses pour établir des connexions. N'oubliez pas les Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF) qui sont là pour vous conseiller et vous connecter à leurs réseaux

locaux très forts. Un bon réseau facilite l'accès aux opportunités et permet de mieux comprendre les attentes du marché. L'utilisation de plateformes en ligne peut également être très bénéfique pour élargir son réseau.

Dans certains cas, et pour accélérer son expansion rapide, acquérir une société américaine peut être une option efficace. Cela permet d'accéder à un portefeuille de clients, de gagner des parts de marché et d'obtenir des « assets » ainsi que de la main-d'œuvre qualifiée, et de s'établir sur le marché.

Les principaux éléments à prendre en compte pour une acquisition réussie sont :

- une due diligence approfondie des cibles potentielles
- une stratégie d'intégration claire
- une bonne compréhension de la réglementation en matière de fusions et acquisitions
- un financement adéquat par capitaux propres, par emprunt ou par levée de fonds.

Une fois la décision prise de prendre le contrôle de son implantation via une filiale, il faut s'entourer de consultants expérimentés (lire page suivante). La culture du conseil aux États-Unis penche vers une approche directe et axée sur les résultats.

3. Choisir le lieu d'implantation (de la filiale) et développer l'infrastructure

Le choix de l'emplacement de la filiale est une décision stratégique. Il faut tenir compte de la proximité des clients, des infrastructures logistiques et de la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée. Monter une usine ou un outil de production implique le transfert de lignes de production et l'adaptation aux normes locales. Une planification rigoureuse et une gestion de projet efficace sont indispensables pour réussir cette étape. Les zones industrielles et technologiques, ainsi que les incitations fiscales locales, peuvent également influencer le choix de l'emplacement.

2. Strength, Weakness, Opportunities and Threats : forces, faiblesses, opportunités et menaces.

3. Total Addressable Market : marché adressable total.

4. Serviceable Available Market : marché adressable par les services.

5. Serviceable Obtainable Market : marché exploitable.

Avec la nouvelle administration américaine et les tarifs douaniers mis en place depuis 2025, il s'agit de bien comprendre la structure de ses produits et la provenance des composants et sous-ensembles. Alors qu'on pouvait considérer une implantation au Canada (Québec par exemple) encore en 2024 avec ce grand marché unique (États-Unis, Canada et Mexique), la situation a changé.

4. Gérer les aspects légaux, fiscaux et financiers

L'implantation aux États-Unis implique de se conformer aux réglementations locales, qu'elles soient légales, fiscales ou financières. Il est important de se faire accompagner par des consultants experts, des avocats et des conseillers fiscaux pour naviguer dans ce cadre complexe. Les différences entre le système américain et français doivent être prises en compte pour éviter les écueils. Les aspects tels que la fiscalité des entreprises, les droits de douane, les normes de sécurité et les obligations environnementales sont autant de facteurs à considérer. Aussi, une structure américaine permet d'isoler la maison mère de toute responsabilité ("liability") et d'avoir de la flexibilité pour faire remonter des profits ou des pertes. Ne pas oublier le double système fédéral, propre à chaque État, qui peut ajouter à la complexité juridique et fiscale. Enfin, il faut prendre en compte le coût extrêmement élevé du contentieux aux États-Unis et les possibilités nombreuses de procès, qui impliquent de traiter le volet juridique en prévention minutieusement.

5. Adapter sa stratégie aux différences culturelles

La manière de traiter les affaires aux États-Unis diffère de celle en France. Les Américains sont souvent plus directs et orientés vers les résultats. Il est important de comprendre et de respecter ces différences culturelles pour établir des relations commerciales fructueuses. Une communication claire et transparente est essentielle pour gagner la confiance des partenaires et des clients. De plus, l'adaptation des produits et services aux préférences locales peut s'avérer cruciale pour réussir sur le marché américain. ■



Des experts pour vous accompagner

L'expansion internationale vers les États-Unis représente un défi de taille pour les entreprises industrielles françaises. Le soutien d'experts locaux – consultants, avocats et conseillers fiscaux –, ainsi qu'une adaptation culturelle, sont des facteurs déterminants pour le succès de cette aventure internationale :

- Conseillers juridiques : pour la constitution d'entités, les contrats et la conformité réglementaire.
- Conseillers fiscaux : pour optimiser votre structure fiscale et garantir votre conformité.
- Conseillers commerciaux : pour la stratégie d'entrée sur le marché, le Go-To-Market et l'accompagnement opérationnel.
- Partenaires bancaires : pour la création de comptes aux États-Unis et la gestion des transactions financières.



Laurent Delon

“La manière de traiter les affaires aux États-Unis diffère de celle en France.”

D'une « Silicon Valley » vers une autre ?

Par Lionel Bochorberg, avocat

Les innovations portées par les entreprises iséroises, et notamment dans le secteur de la microélectronique, offrent tout le potentiel nécessaire pour se confronter au marché américain. Des approches de type joint-venture ou licensing, plus flexibles qu'une implantation directe sur le sol américain, peuvent constituer des stratégies intéressantes, notamment dans un contexte de hausse des tarifs douaniers. Protéger localement vos brevets et vos marques est une étape préalable incontournable pour asseoir votre positionnement d'entreprise innovante sur le marché américain. L'attractivité de la Silicon Valley émane des synergies entre innovation et capital, où la protection de la propriété intellectuelle est une donnée fondamentale. ■



Lionel Bochorberg

Qui sont-ils ?

Laurent Delon

Après une expérience internationale de trente années dans les télécommunications, les énergies et les semiconducteurs (Alcatel, Nokia, Qualcomm), Laurent Delon fonde LJ1D Consulting en 2017, pour accompagner le développement à l'international des entreprises du secteur TIC (Telecom, Semiconducteurs, IA...). Conseiller du Commerce Extérieur de la France (CCEF) depuis 2015, il vit à San Diego, où il œuvre au renforcement des relations économiques franco-américaines.

Lionel Bochorberg

Avocat franco-américain admis aux barreaux de Paris, Québec, Californie et de Washington DC, avec une expérience internationale de juriste d'entreprise, acquise dans les domaines hi-tech (télécommunication, internet, logiciels) et biotech. Il intervient dans des dossiers de droit des sociétés, fusion acquisition, contrats de propriété intellectuelle et commerciaux, dans un contexte local ou international.



Osez l'industrie

En mars 2025, Tecumseh a ouvert ses portes pour favoriser l'inclusion et l'évolution professionnelle des femmes au sein de l'entreprise.

Chez Tecumseh, fabricant de compresseurs, groupes de condensation et spécialiste de la réfrigération commerciale, la mobilité interne est un levier important de recrutement. Or, la cartographie des emplois pourvus en 2024 a révélé un déséquilibre : les femmes ne postulent aux offres que si elles estiment posséder toutes les compétences demandées. « *Leurs freins sont souvent psychologiques*, explique Séverine Champagne, responsable ressources humaines. *Nous observons que les hommes osent plus facilement et que les femmes sont sous-représentées sur nos postes les plus qualifiés. Nous avons décidé d'agir pour casser les stéréotypes et encourager les femmes à évoluer.* »

« *Chaque année, nous menons des actions en interne*, complète Stéphanie Wagner, chargée de formation et recrutement. *En 2025, l'entreprise a décidé d'élargir cette démarche au public extérieur, en organisant une journée dédiée à des demandeurs d'emploi souhaitant découvrir nos activités et nos métiers.* »



Changer le regard des femmes

Le 11 mars, sous la houlette de l'Udimec et en partenariat avec France Travail, la Mission locale et l'Apec, Tecumseh a accueilli une trentaine de visiteurs, dont 19 femmes en recherche d'emploi. Parcours en usine, ateliers, témoignages de collaboratrices (technicienne, opératrices, infirmière...), diffusion de vidéos, quizz et jeux ont rythmé la journée. « *Les visiteurs ont également pu se rendre sur les postes de travail pour découvrir concrètement les conditions et la réalité des métiers proposés.* »

Cette journée a suscité des échanges riches et des réactions très positives. « *Certaines participantes ont manifesté un réel intérêt pour intégrer l'entreprise. Même si le recrutement n'est pas l'objectif premier de cette journée, cet événement offre aussi l'opportunité d'étudier des candidatures potentielles* », remarque Séverine Champagne.

L'enjeu principal de cet événement était en effet de changer le regard des femmes sur les métiers industriels et de lever les freins de l'autocensure. « *Nous avons réussi à faire bouger quelques lignes et nous sommes prêts à rouvrir nos portes dans le cadre d'une prochaine édition ou d'un autre format innovant.* » ■

Directive CSRD

Les entreprises face à la complexité des textes européens

Face à la multiplication des normes réglementaires et contractuelles, les entreprises européennes – et en particulier les PME et ETI – tirent la sonnette d’alarme. Si ces textes visent à encadrer les pratiques pour plus de transparence ou de durabilité, ils engendrent souvent une lourde charge administrative, sans bénéfice immédiat en termes de compétitivité. La directive CSRD⁶ en est une illustration parfaite, au point de justifier l’adage : « *trop de normes tue la norme* ».



Sans être opposé au principe de l’existence d’une norme qui, dans la logique, devrait répondre à un besoin et permettre de clarifier, simplifier, harmoniser ou encore « fluidifier » un problème identifié ou le résoudre, force est de constater que l’on peut s’interroger sur l’efficacité opérationnelle de la directive CSRD.

Une directive ambitieuse mais difficilement applicable

En remplacement de la directive NFRD sur la publication d’informations non financières, cette directive a pour objectif d’imposer et de mieux encadrer le reporting extra-financier des entreprises, en lien avec le développement durable, les normes de durabilité, et les critères environnementaux, sociétaux et de gouvernance (ESG). Elle ne peut qu’amplifier l’idée que les textes européens sont en décalage avec la réalité du terrain qui nécessite réactivité, adaptabilité et efficacité. Elle devient en cela contre-productive.

Déployée par étapes selon la taille des entreprises (voir le calendrier), elle va progressivement soumettre notre tissu industriel à des défis opérationnels complexes et contraignants :

- un volume important de données à reporter
- une charge réelle liée à la rédaction d’analyses
- un engagement à établir des plans d’actions et de résultats.

Selon les critiques de la CSRD, ces obligations engendrent des coûts de mise en conformité élevés, affectant la compétitivité des entreprises européennes, en particulier les PME cotées et les ETI.

Vers une directive alternative ?

Face à la complexité d’application de la directive CSRD, plusieurs États membres, dont la France et l’Allemagne, plaident pour une simplification du dispositif, sans pour autant renoncer à l’objectif de transparence. C’est dans cet esprit qu’a été proposée une nouvelle directive, dite « Omnibus ».

Dans le cadre du droit européen, une directive Omnibus permet de regrouper en un seul texte plusieurs modifications ou ajustements



Un report de deux ans

La loi DDADUE⁹ n° 2025-391 du 30 avril 2025 reporte de deux ans l’application de la directive européenne CSRD pour les grandes entreprises et les PME cotées en bourse. Voté par le Parlement européen puis validé par le Conseil de l’UE, ce report s’explique par la volonté de l’Union européenne de simplifier les règles relatives à la publication d’informations en matière de durabilité. Les entreprises concernées disposent donc d’un délai supplémentaire pour respecter l’obligation d’intégration d’informations de durabilité dans leur rapport de gestion.

La loi DDADUE modifie également les modalités de consultation du Comité social et économique (CSE) sur les informations relatives à la durabilité. Désormais, le CSE ne sera consulté qu’une seule fois au minimum, alors qu’il l’était auparavant à chaque consultation récurrente.

de directives existantes. Présentée le 26 février 2025, cette nouvelle mouture vise à alléger les obligations de reporting en matière de durabilité imposées aux entreprises européennes. Elle intègre également des amendements à la directive CS3D⁷, dans une volonté plus large d’adaptation du cadre réglementaire aux réalités du terrain.

Les principaux changements de la CSRD⁷ concernent :

- **report de l’application** en 2028 pour les entreprises initialement concernées en 2026
- **maintien de la double matérialité** : confirmant l’approche européenne comme référence internationale (déjà reprise par d’autres pays, notamment la Chine)
- **révision des seuils d’éligibilité** : seules les entreprises de plus de 1 000 salariés et réalisant un chiffre d’affaires supérieur à 50 millions d’euros ou un bilan de plus de 25 millions d’euros seront soumises à la CSRD. Les plus petites entreprises pourront utiliser un standard volontaire (VSME)
- **suppression des obligations de collecte** auprès de fournisseurs non soumis à la CSRD
- **abandon des standards sectoriels** initialement prévus
- **refonte des ERS⁸** : une révision des 12 thématiques couvertes est prévue, avec une probable réduction du nombre de données à collecter.

La voix de la raison semblerait-elle enfin trouver un écho en faveur des entreprises françaises et européennes ? La présentation de la directive Omnibus marque un pas dans la bonne direction. Reste à espérer que l’Union européenne saura pleinement prendre en compte les attentes des entreprises, afin de préserver leur compétitivité et développer leurs performances. Car si la CSRD poursuit des objectifs louables, les entreprises ne peuvent pas composer indéfiniment avec une avalanche d’obligations qui freine leur agilité, leur croissance et leur capacité à innover. Une évolution à suivre avec intérêt… et vigilance ! ■

Calendrier d’application

PREMIER REPORTING	2028 (pour l’année 2027)	2029 (pour l’année 2028)
ENTREPRISES CONCERNÉES	Entreprises remplissant deux des critères suivants : <ul style="list-style-type: none">▪ comptent plus de 250 salariés▪ ont réalisé un chiffre d’affaires supérieur à 50 M€▪ ont un bilan total supérieur à 25 M€	PME cotées en bourse (sauf micro-entreprises) remplissant deux des critères suivants : <ul style="list-style-type: none">▪ comptent entre 10 et 250 salariés▪ ont réalisé un chiffre d’affaires supérieur à 900 000 € et inférieur à 50 M€▪ ont un bilan total supérieur à 450 000 € et inférieur à 25 M€

7. Corporate Sustainability Due Diligence Directive.
8. European Sustainability Reporting Standards.
9. Diverses dispositions d’adaptation au droit de l’Union européenne.

Ça se passe chez nous !

Un parcours innovant pour un emploi durable

Avec l'association Alyl, l'Udimec expérimente une nouvelle approche de recrutement centrée sur les savoir-être.

L'association Alyl source un large éventail de profils éloignés de l'emploi. L'équipe investit du temps pour identifier, comprendre, sélectionner et remobiliser les candidats en vue d'une future expérience professionnelle. Elle visite également les sites industriels, échange avec les salariés, dans le but d'évaluer l'adéquation entre les valeurs des entreprises et celles des candidats.

L'Udimec s'est engagée activement auprès de l'association pour une première expérimentation : organisation d'un webinaire de sensibilisation pour mobiliser les industriels, présentation des métiers de l'industrie lors de la semaine de remobilisation des potentiels candidats, identification des entreprises volontaires dans le bassin grenoblois pour la mise en place de périodes de stage avant toute signature d'un contrat de travail.

Résultat : dix parcours sur mesure ont été menés, avec déjà deux recrutements. « Dans l'industrie, on constate que les coûts de recrutement sont très importants et que neuf périodes d'essai sur dix sont rompues à cause d'un manque de savoir-être, explique Émilie Journiac, responsable emploi et conseil RH à l'Udimec. *Œuvrer pour des recrutements durables, c'est ce qui a motivé la mise en place de ce parcours* ». ■



À la découverte de la fonderie Charles-Lauzier

Mardi 1^{er} avril, des dirigeants du réseau Udimec visitaient la fonderie Charles-Lauzier à Saint-Georges-d'Espéranche. En novembre 2023, Jean-Yves Gannard a repris la société spécialisée depuis près de cent ans dans l'usinage de pièces techniques en aluminium coulé en coquille par gravité. Passionné par l'industrie et convaincu qu'elle peut avoir un avenir en France, le dirigeant a partagé ses ambitions pour amener ses équipes – plus d'une trentaine de collaborateurs – vers la fonderie du XXI^e siècle : R&D et diversification, croissance externe (rachat de la fonderie Maillez en 2024), automatisation et IA, marque employeur pour attirer et maintenir les compétences, écoute clients et qualité (certification ISO 9001)...

La matinée s'est terminée avec la visite des ateliers et l'émerveillement de voir l'aluminium couler et se transformer en pièces pour une multitude d'usages. Initialement dédiée aux cadres des bicyclettes (1936), la fonderie sert aujourd'hui des secteurs exigeants comme le médical, l'agroalimentaire, l'industrie ferroviaire... Mélange de savoir-faire traditionnels et de technologies modernes, la reprise de la fonderie Charles-Lauzier est un bel exemple de réussite, porté par la vision de son président et l'engagement de ses équipes. ■

Centenaire Hydro 2025 L'Isère célèbre un siècle d'hydroélectricité au service de l'industrie

L'Isère est le berceau historique de l'hydroélectricité. Au cœur des enjeux industriels et environnementaux d'aujourd'hui, cette énergie décarbonée a contribué au développement de l'industrie et de la métallurgie sur le territoire rhônalpin.

Le 18 mars dernier, une cérémonie officielle organisée dans les locaux de Grenoble Alpes Métropole a lancé le Centenaire Hydro 2025. Cet événement, porté par l'association Hydro21 et ses partenaires territoriaux (Maison Bergès, Grenoble Alpes Métropole, Communauté de communes du Grésivaudan, Communauté de communes de l'Oisans), célèbre les cent ans de l'Exposition internationale de la Houille Blanche et du Tourisme. L'objectif de ce centenaire est de rappeler le rôle stratégique de l'hydroélectricité dans le mix électrique, sa contribution à la souveraineté énergétique et à la résilience du système, ainsi que son impact structurant sur l'économie de montagne.

Dans le cadre de ce centenaire, l'Udimec a organisé le 13 juin 2025 une visite du laboratoire de General Electric pour ses adhérents. ■



Conférence de presse (18 mars 2025)
à l'occasion du lancement du Centenaire Hydro 2025

Infos et calendrier :

www.centenairehydro2025.org.

Florence Durochat



Médillée !

Le 21 mars, Florence Durochat a reçu la médaille d'honneur du travail – échelon vermeil. Entrée à l'Udimec en 1992, elle accompagne depuis plus de trente ans adhérents et équipes dans le cadre de sa mission d'assistante aux Affaires générales. Elle assure notamment la gestion administrative du dispositif CQPM, qui a permis de certifier plus de 5 200 personnes en Isère. Toujours disponible, efficace et chaleureuse, Florence est reconnue pour son professionnalisme et sa bienveillance. Au cours de sa carrière, elle a connu neuf présidents et trois délégués généraux. Bravo à elle pour ce parcours exemplaire ! ■

Ça se passe chez vous !

BERNIN

APPLIED MATERIALS

Dix ans

Présent en Isère depuis 33 ans, l'équipementier américain de la microélectronique et des écrans plats a célébré ses dix années d'implantation dans ses locaux de Bernin. L'entreprise a étendu ses bureaux pour accompagner la montée de ses effectifs à plus de 350 collaborateurs. Le site abrite un certain nombre de fonctions supports à l'échelle de la France.

CHABOTTES (HAUTES-ALPES)

LD MÉTAL

Bien lancée

LD Métal modernise son outil de production avec 655 000 € investis depuis 2022, dont un tiers soutenu par la Région Sud. Spécialisée dans les pièces pour lanceurs de ball-trap, l'entreprise mise sur la décarbonation, la diversification et l'innovation. Elle emploie trois salariés et exporte ses pièces dans le monde entier, notamment pour les lanceurs utilisés aux Jeux olympiques.

CROLLES

ATRALTECH

Trois marques, trois sites

Suite à l'incendie de son siège en 2019, le spécialiste isérois de la télésurveillance inaugure une nouvelle usine 4.0 de 4 500 m² sur le même site. Un investissement de près de 10 M€ pour renforcer l'assemblage et l'expédition de ses marques Daitem, Diagral et Logisty. Avec 70 M€ de chiffre d'affaires en 2024, l'entreprise vise un doublement d'ici 2030 et dispose de trois sites industriels dans les Alpes.



EYBENS

WAGA ENERGY

+350 % !

Spécialisée dans l'installation d'unités de biométhane sur les sites de stockage des déchets – 30 en état de fonctionnement et 19 en construction –, Waga Energy enregistre une hausse de son chiffre d'affaires de 67 % depuis 2023 et de 350 % depuis 2021. Une dynamique portée par le lancement de plusieurs projets en Amérique du Nord et en Europe et accompagnée par l'ouverture d'une filiale au Brésil.

FONTAINE

RENAISSANCE FUSION

Nouveau réacteur

La jeune startup grenobloise spécialisée dans la fusion nucléaire a levé 32 millions d'euros en mars 2025 pour développer le Stellarator compact, un réacteur à fusion basé sur des technologies innovantes. L'entreprise, qui ambitionne de devenir un fabricant d'aimants supraconducteurs à haute température, confirme la commercialisation de ses premiers réacteurs d'ici à 2030.

GRENOBLE

APIX ANALYTICS

"Green watching"

Le spécialiste des micro-chromatographes sur silicium pour analyser les gaz et réduire les émissions industrielles a levé 2,4 millions d'euros auprès de ses investisseurs historiques privés et publics, pour lancer la commercialisation de sa nouvelle gamme d'analyseurs Green Pix, développée dans le cadre du programme européen EIC Accelerator.

COUNTACT

Mission sécurité

La startup Contact, fondée par les frères Lakhal, a levé 1,3 million d'euros pour développer sa solution logicielle de sécurité et gestion de crise des établissements recevant du public. Elle fait ainsi entrer à son capital des acteurs stratégiques pour accélérer la commercialisation de son innovation qui sécurise à l'heure actuelle plus de 10 000 personnes.

ECM TECHNOLOGIES

Synergy Center

La filiale du groupe ECM a signé un partenariat avec le Chinois Chun Yu Metal Heat, spécialiste du traitement thermique à façon, pour le lancement d'un Synergy Center à Shanghai. Ce centre de recherche et d'innovation est le quatrième implanté par l'entreprise iséroise (les autres sont basés en France, aux États-Unis et à Taiwan). Ce centre permettra de réaliser des essais pour ses clients locaux et de présenter ses technologies en Chine.

MAG4HEALTH

Cerveaux

Mag4Health développe des dispositifs innovants de magnétoencéphalographie (MEG) utilisant des capteurs optiques ultra-sensibles à température ambiante. Issus du CEA, ces capteurs permettent une cartographie 3D précise de l'activité cérébrale, utile notamment avant chirurgie ou pour localiser des épilepsies. Après deux levées de fonds, la startup vise une certification médicale aux États-Unis d'ici à fin 2025.



MICROOLED

Lunettes connectées

Le concepteur et fabricant de microécrans OLED et de lunettes intelligentes collabore avec Quanta Computer et STMicroelectronics pour développer un design de référence pour les lunettes connectées de réalité augmentée, à même de fournir des informations en temps réel, en lien avec la localisation. Dans le cadre de ce partenariat, MicroOled intervient sur la partie logicielle.

QUOBLY

Saut de puces

La startup grenobloise spécialisée dans les puces pour le calcul quantique a inauguré en février 2025 de nouveaux locaux sur la Presqu'île scientifique de Grenoble. Ce site permet de multiplier ses capacités de test et d'industrialiser ses développements. Elle y prépare son partenariat stratégique avec STMicroelectronics pour produire des processeurs quantiques à grande échelle.

LE FONTANIL-CORNILLON

ALFA LAVAL

Chaleur valorisée

Le groupe suédois conçoit et fabrique des échangeurs thermiques à plaques, conçus pour améliorer la récupération de chaleur fatale dans l'industrie lourde. Produits notamment au Fontanil-Cornillon en Isère, ses équipements permettent de réduire jusqu'à 15 % les émissions de CO₂. Les ventes ont bondi de 50 % en cinq ans, portées par la demande en efficacité énergétique.

MEYLAN

BLUE ORTHO

Chirurgie AO

La société medtech spécialisée dans les systèmes de chirurgie assistée par ordinateur pour l'orthopédie lance sa solution Exactech GPS, qui permet aux chirurgiens de mieux contrôler la pose de prothèse lors de l'intervention. Doté de divers capteurs, le système fournit de l'information dynamique au praticien. Il sera largement déployé aux États-Unis courant 2025.

DOLPHIN SEMICONDUCTOR

Cap sur l'Asie

Issue de la cession par Soitec de Dolphin Design fin 2024, Dolphin Semiconductor vient de lever 10 millions d'euros auprès de Vertex Growth, fonds d'investissement basé à Singapour. Cet investissement va permettre à la PME de se développer à l'international, notamment en Asie, d'accéder à des marchés dynamiques et d'envisager des opérations de croissance externe.

MOIRANS

TRIXELL

Images haut de gamme

Le leader européen des technologies d'imagerie à rayons X franchit le cap de l'innovation pure à travers le projet ImaSpiR-X, soutenu par le CEA et le CHU de Lyon. Son objectif : améliorer les diagnostics grâce à une qualité d'image HD en couleurs. Trixell entend également adresser de nouvelles applications comme les batteries d'automobile, la sécurité aéroportuaire ou le contrôle alimentaire.

RENAGE

VL MACHINES

Souder autrement

La PME a consacré une année au développement d'une machine innovante de soudure laser sous vide. Cette technologie offre une précision de soudure comparable à la soudure par faisceau d'électrons. Moins coûteuse et moins énergivore, la solution vise les secteurs de l'énergie, de l'aéronautique, de l'aérospatial, mais également de la bijouterie.

RU Y-MONCEAU

DUCHÊNE INDUSTRIES

Usine propre

Le spécialiste de l'usinage à commande numérique veut démontrer qu'il est possible de produire des pièces de fonderie, forge, usinage ou mécanosoudure de manière plus propre et innovante. Après avoir investi dans une centrale d'aspiration des brouillards d'huile, Duchêne Industries envisage un déménagement en 2027 à Nivolas-Vermelle, sur un site plus vertueux.

SAINT-MARTIN-D'HÈRES

IC'ALPS

Alliance stratégique

Le spécialiste des ASIC a rejoint l'écosystème Intel Foundry Accelerator en tant que partenaire de la Design Services Alliance (DSA) et de la Value Chain Alliance (VCA). Cette collaboration vise à simplifier la conception de puces pour les clients d'Intel et à acquérir une expérience pratique des processus avancés du fabricant de semi-conducteurs. Elle ouvre ainsi des perspectives technologiques prometteuses.

SAINT-QUENTIN-FALLAVIER

CEBEL

Croissance et prescription

Le fabricant de portails en aluminium et de pergolas bioclimatiques sur mesure signe une belle croissance, notamment depuis l'acquisition de la société Roche Habitat en 2020, dont elle a intégré l'activité pergolas. L'entreprise iséroise mise sur l'innovation et l'amélioration continue de ses produits et compte sur son réseau d'« ambassadeurs » pour diffuser son offre et asseoir sa notoriété.



SEYSSINET-PARISSET

ORPHEO

Guide virtuel

Château de Versailles, citadelle de Carcassonne, basilique Saint-Pierre... Le fabricant d'audio-guides s'est imposé sur les plus grands sites culturels. Depuis 2021, Orpheo propose des expériences immersives en 3D ou en réalité augmentée, telles que le musée à ciel ouvert de Bois Barbu, près de Villard-de-Lans. Orpheo vient d'acquérir Acoustiguide, son principal concurrent.

ADHÉNEWS



TULLINS

SMOC INDUSTRIES

Reprise

Après avoir surmonté la crise du Covid, le leader européen des disques de turbines pour moteurs d'avion a renoué avec une solide dynamique : 11 M€ de CA en 2023, suivie d'une croissance de 30 % en 2024 réalisée en partie à l'export. Avec 85 salariés, l'entreprise a investi 3 millions d'euros dans l'extension de ses locaux et la modernisation de ses équipements.

VOREPPE

POMA

De l'Himalaya aux Alpes japonaises

Le spécialiste du transport par câble a signé deux nouveaux contrats d'équipements lors du salon InterAlpin d'Innsbruck. Le premier concerne un projet d'ascenseur valléen en Inde, qui permettra de relier la ville de Dehradun à la station himalayenne de Mussorie. Le second porte sur l'implantation d'une remontée mécanique multi-saisons dans la station de Tsugaïke Mountain Resort au Japon.



Et vous ? Faites-nous part de votre actualité

Envoyez vos communiqués de presse à Louissette Burgio :
lbugio@udimec.fr



SOCIAL ET
JURIDIQUE
FORMATION
EMPLOI/RH
FINANCEMENT

NOS EXPERTISES AU SERVICE DE NOS INDUSTRIES

600 ENTREPRISES INDUSTRIELLES
DE L'ISÈRE ET DES HAUTES-ALPES



udimec.fr | 04 76 41 49 49
#WELOVEINDUSTRIE