UDIMagazine

Magazine d'information et de réflexion des industries métallurgiques, électriques et connexes de l'Isère et des Hautes-Alpes

2 DOSSIER
3 ÉCHOS
4 TABLE RONDE
5 ÉCHOS
6 ZOOM SUR...
7 PORTRAIT
8 LA PAROLE À

UDIMagazine
N°11
Juillet 2004

Édito

Phénomène durable

La hausse des matières premières, liée à une demande mondiale en très forte progression, est la conséquence de leur raréfaction. L'accélération de la croissance chinoise a provoqué un gonflement considérable des besoins en acier. La Chine y a fait face par un doublement de sa production en trois à quatre ans, de 127 à 260 millions de tonnes, mais également par un triplement de ses importations d'acier, qui passent dans la même période de 15 à 45 millions de tonnes. Arcelor, premier producteur mondial, produit 40 millions de tonnes par an...

Les marchés mondiaux sont vivement affectés par ces achats chinois : ainsi les capacités de production des minerais, ferrailles, mais aussi les transports maritimes, sont à saturation. Sauf arrêt de la demande mondiale tirée par la Chine et l'Asie, cette crise va durer, parce qu'il faut deux à trois ans pour augmenter de façon notable la capacité de l'ensemble du cycle de production, depuis les minerais jusqu'aux transformateurs finaux. Il y aura certes des hauts et des bas : déjà sur avril et mai, le prix de la ferraille est en retrait.

Pour nos entreprises, surprises et déroutées par l'ampleur du phénomène, ces hausses sont très difficiles à digérer. Cela remet bien souvent en cause la rentabilité de marchés déjà passés et pour lesquels les révisions de prix sont très difficiles. Devant cette situation, d'aucuns auraient souhaité que les organisations professionnelles interviennent auprès de l'État afin qu'il compense par "une ristourne fiscale" ces hausses des aciers. Il aurait été choquant, alors que depuis des années nous demandons une diminution des interventions des pouvoirs publics dans les entreprises et une plus grande liberté d'action sur les marchés, que nous demandions "des sous" tout simplement parce que les règles du marché deviennent difficiles pour nos entreprises.

Si l'augmentation des prix de matières premières est réellement appliquée sur l'ensemble de la planète, alors peut-on se hasarder à dire que ces augmentations ont un mérite, celui de diminuer la part relative de la main-d'œuvre dans nos coûts de production.

Claude Guitton,
président de l'UDIMEC

Dossier

Hausse des matières premières : comment sortir de la crise par le haut ?

Marges érodées, trésoreries menacées, relations commerciales tendues : la hausse spectaculaire des matières premières, notamment les métaux, menace les entreprises à court terme. Mais paradoxalement, elle appelle des réponses à long terme, autour d'interrogations de fond : peut-on aller vers plus de vérité des prix ? Faut-il généraliser le principe de l'indexation utilisé pour le cuivre ? Et surtout, est-ce au sous-traitant de prendre un risque sur la matière ?



... suite page 2

suite



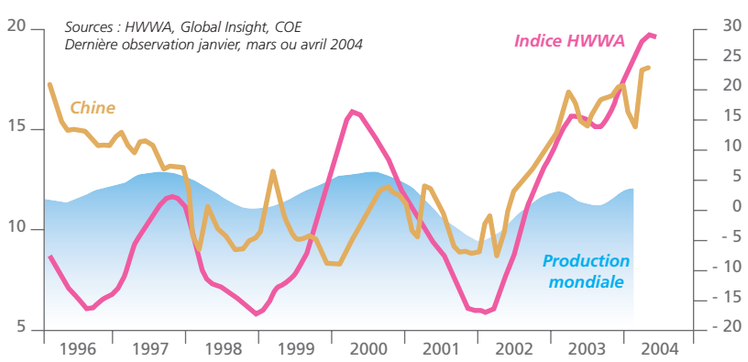
Hausse des matières premières : comment sortir de la crise par le haut ?

« *Nous avons reçu les premiers signaux d'alerte en décembre. Puis en février, avec la reprise, nous avons appris que les augmentations de 25 à 30 % se multipliaient. Depuis, c'est l'envolée généralisée des prix.* » José Pedraza, de l'UDIMEC, suit de près depuis six mois ce phénomène sans précédent, qui bouleverse les équilibres de la sous-traitance. Les entreprises qui avaient sécurisé leur activité grâce aux contrats annuels à prix fixes se retrouvent piégées. Les autres, plus libres pour négocier des hausses de tarifs, doivent malgré tout batailler ferme. Les pénuries sont rares, mais touchent les petites PME que leurs faibles volumes d'achat privent de toute influence. Le 3 mai, faute d'inox, une société de mécanique générale iséroise de 15 personnes mettait ses salariés au chômage technique !

Renégociation et indexation

Le pire, c'est que cette situation va durer : si la spéculation existe, elle est loin de tout expliquer. Les entreprises ne doivent pas non plus espérer une aide de l'État, ne serait-ce que parce qu'il s'agit d'un phénomène mondial : en Roumanie, de vraies pénuries existent car la Russie voisine achète tout ! Aux dirigeants de prendre la situation en main, autour de deux mots-clés : renégociation et indexation. « *La renégociation est obligatoire pour ne pas disparaître à court terme*, affirme Gilles Ramillon, de SOMUDIMEC. *Aucune entreprise ne peut supporter durablement de telles hausses de coûts ! À la limite, mieux vaut refuser des commandes et faire du chômage technique ; mais ceux qui ne répercutent pas les hausses pour prendre des marchés ou garder des clients jouent un jeu extrêmement dangereux. Répétons-le, la situation risque fort de durer.* »

Renégocier, certes, mais comment imposer 15 % de hausse quand on sait qu'en règle générale, il faut six mois pour passer un petit 2 % ? Comment obtenir à nouveau 15 % dans six mois si la cavalcade continue ? Comment réagir si le client menace d'aller voir ailleurs (très courant ces temps-ci) ? « *Le client*



Acier, inox, cuivre, aluminium... Les prix montent et risquent de rester à un niveau élevé. Les sous-traitants doivent en prendre conscience et réagir pour défendre leur métier, leurs marchés.



ira de moins en moins voir ailleurs : il sait que c'est pareil, répond Gilles Ramillon. *Quant aux règles de renégociation des prix, il faudrait inclure une clause d'indexation matières, comme pour le cuivre. Il faut aller vers plus de vérité des prix. »*

Vendeur de matière ou de savoir-faire ?

Les difficultés actuelles à renégocier révèlent en effet le jeu de poker menteur qui régit les relations donneur d'ordres – sous-traitant sur les prix. Le donneur d'ordres évalue un temps-minute par pièce, le plus réduit possible ; le sous-traitant s'ingénie à le réduire encore..., mais sans en faire état. La part de la main-d'œuvre et celle de la matière restent floues ; flou avantageux quand les prix matière baissent, mais dramatique quand ils s'envolent... En revanche, ce flou masque les écarts de coûts de main-d'œuvre avec les pays de l'Est. Tout est confus, dissimulé et ambigu.

Certes, l'indexation a l'inconvénient d'éclairer la structure de coûts du sous-traitant. Mais elle le met à l'abri des fluctuations de prix meurtrières dont on peut imaginer qu'elles vont se multiplier ces prochaines années : *« Les prix à peu près stables, c'est fini ; avec l'explosion des pays émergents, nous connaîtrons de plus en plus des cycles violents successifs de hausse et de baisse,* avertit Gilles Ramillon. *Les règles des marchés changent, il faut en tenir compte dès maintenant dans les relations contractuelles. »* L'indexation aurait alors le mérite de répondre à une vraie question : est-ce au sous-traitant ou à son donneur d'ordres de prendre le "risque matière" ? Tant que les prix étaient bas et stables, ce risque restait mineur et était rémunéré par la marge réalisée sur les achats. Mais quand ces prix s'envolent, le système se retourne contre son bénéficiaire... *« Un sous-traitant n'est pas un vendeur de matière mais de savoir-faire,* conclut Gilles Ramillon. *La crise actuelle le révèle, et doit nourrir une vraie réflexion sur le positionnement de ce métier. »*

Échos

La Maison de la Production s'est agrandie...

Le 18 mai 2004, l'UDIMEC conviait élus, acteurs économiques, industriels, représentants de l'enseignement, des chambres professionnelles et autres décideurs régionaux à l'inauguration de l'extension de la Maison de la Production de Moirans.



Michel Bart, préfet de l'Isère, coupe le ruban inaugural avec les ciseaux remis par Romain Gosse, apprenti en 2e année de bac professionnel MSMA.

Autour d'eux, de gauche à droite : Bernard Houte (président de l'ADFI), Hocine Mahnane (conseiller régional), Claude Guitton (président de l'UDIMEC), Gérard Simonet (maire de Moirans et président de la communauté d'agglomération du Pays Voironnais), Jacques Mirabel (inspecteur de l'apprentissage à l'Éducation nationale et représentant du recteur d'académie), Dominique de Calan (délégué général adjoint de l'UIMM).

Entamant la cérémonie d'inauguration par les traditionnels mots d'accueil à l'intention de ses invités, Claude Guitton, président de l'UDIMEC, a souligné la nécessité pour nos industries de former et maintenir un emploi qualifié : *« Nos emplois doivent s'attacher à plaire davantage, en particulier aux demoiselles. En conséquence, l'offre de formation et le cadre dans lequel elles se déroulent doivent être plus attrayants. »* Gérard Simonet, maire de Moirans et président de la communauté d'agglomération du Pays Voironnais, a enchaîné en reconnaissant *« la réussite totale et incontestable »* de la mission de la Maison de la Production depuis sa création en 1991. Il a salué la décision d'en améliorer encore la portée par l'agrandissement et le renforcement de ses moyens.

Bernard Houte, en tant que président de l'ADFI, principal utilisateur de l'ensemble des équipements (CFAI et AFPI), a manifesté sa satisfaction à inaugurer l'extension de cette maison, *« où l'on apprend à grandir au cœur des métiers qui nous sont chers »,* où l'on développe *« ce que l'on appelle encore aujourd'hui la conscience professionnelle. Cette maison est pour nous un lieu de respiration et d'inspiration dont nous avons besoin pour resserrer nos liens et entretenir nos compétences »,* a-t-il déclaré avant de passer la parole à Dominique de Calan, délégué général adjoint de l'UIMM. Ce dernier a replacé ses propos dans le contexte d'élargissement de l'Europe. Encourageant les chefs d'entreprise à conquérir les nouveaux territoires, il a rappelé que *« l'industrie est la locomotive en matière de création d'emplois ».* Enfin Michel Bart, préfet de l'Isère, a clôturé les discours en saluant la politique de l'Udimec en matière de formation : *« L'action conduite par votre organisation professionnelle est en totale adéquation avec la volonté des pouvoirs publics de favoriser l'apprentissage et le développement de la formation tout au long de la vie. »*

Rappelons que la décision d'agrandir de 1 800 m² la Maison de la Production avait été prise pour répondre à différentes attentes : la volonté de l'AFPI de ramener son siège à proximité de ses moyens de formation ; la nécessité pour les formateurs, administratifs et apprentis de disposer enfin d'un lieu de restauration ; le besoin d'augmenter le nombre de places de parking pour accueillir dans de meilleures conditions les réunions thématiques organisées par la branche. Précisons que ces travaux ont été financés par des moyens propres à la profession.



Parmi les visiteurs, de gauche à droite, messieurs De Menou (CFTC), Marin (président de l'AFPI Drôme Ardèche), Houte (président de l'ADFI), Vaccari (délégué général de l'UDIMEC), Bompart (dirigeant de Rossignol), Mathys (directeur de l'établissement de Moirans du CFAI Dauphiné), Batriaud (Pays Voironnais), Simonet (maire de Moirans), Bart (préfet de l'Isère), Mirabel (inspecteur de l'apprentissage), Brisard (Pays Voironnais), de Calan (délégué général adjoint de l'UIMM).

Table ronde

Matières chères ou introuvables : comment réagissent-ils ?

Face à l'envolée des matières premières, les entreprises iséroises tentent à la fois de renégocier leurs prix à la hausse et... de garder leurs clients ! Le tout sur fond de difficultés de trésorerie et de baisse de l'activité, pour certains : la situation est menaçante et pour sauver les meubles, le recours accru aux pays d'Europe de l'Est est parfois indispensable. Tour d'horizon sur une situation de crise.





« Nos hausses de prix passent mieux qu'on ne pouvait le craindre »



« Devant les hausses successives de l'acier, notre principale matière première, nous avons décidé de les répercuter auprès de nos donneurs d'ordres. Certains ont fait la sourde oreille au départ, d'autres ont passé des commandes importantes juste avant la date de changement de prix. De plus, le risque de pénurie existe, ce qui nous imposerait des arbitrages, et nous l'avons fait savoir. Mais dans l'ensemble, les choses se passent mieux qu'on ne pouvait le craindre. Nos clients ont compris qu'ils n'avaient pas le choix. Cependant, nos commerciaux ont du mal : pour eux, parler de hausses de prix, c'est tuer dix ans d'habitudes. Nous avons aussi tenté d'élargir notre panel de fournisseurs, sans grands résultats, à part quelques "coups" : par exemple, l'un de nos partenaires a pu nous céder des lots d'acier 15 % moins chers que les cours du moment. Bien que de nouvelles hausses et ruptures soient annoncées pour l'été, j'ai le sentiment que le marché va se stabiliser. Mais nous vivons des événements inédits : récemment, des cambrioleurs équipés d'un camion nous ont volé des déchets métalliques ! »

Alain Grimoud, directeur général du groupe Paillet, Nivolas-Vermelle

« Nous subissons complètement nos achats »

« Jusqu'à l'hiver dernier, nous pouvions jouer un rôle actif dans nos achats et faire jouer la concurrence. Depuis, nous subissons totalement : des prix de tôles, de tubes, de laminés ou de poutrelles qui s'envolent, des prix parfois garantis une seule semaine, l'absence totale de marge de négociation... et même, une pénurie sur les poutrelles de section très faible ou très importante. La renégociation des prix est difficile sur nos contrats annuels, même si les clients commencent à assouplir leur position. Sur les affaires nouvelles, nos prix augmentent, mais nous sommes bien obligés de les garantir 15 jours à un mois. Or, les prix des fournitures peuvent avoir grimpé entretemps, et nous devons alors sacrifier une partie de notre marge... Notre trésorerie est mise à rude épreuve, mais le plus inquiétant, c'est le coup de frein sur les gros projets de nos clients : vu les hausses de prix des matières, depuis deux mois, plusieurs ont été reportés ou abandonnés. Ajouté aux problèmes de trésorerie et à la diminution des marges, ce phénomène pourrait entraîner des dépôts de bilan. »





André Guyonnet, PDG de Métal Partner, Chonas-l'Amballan

Du nouveau pour les sociétés extérieures intervenant sur les sites chimiques

Suite à l'accident d'AZF à Toulouse, l'industrie chimique a souhaité renforcer les mesures de préventions sur ses sites. Un nouvel accord a été signé avec les partenaires sociaux le 10 juillet 2002, complétant celui du 20 mai 1992 sur l'amélioration des conditions de travail, d'hygiène et de sécurité. L'accord vise à *« définir un cadre permettant à chaque entreprise, en particulier celles classées "Seveso-seuil haut", de disposer d'un support adapté pour renforcer son approche et sa maîtrise de la sécurité »*, notamment lors d'interventions de prestataires extérieurs. Les personnels en interne sont également concernés. Il fixe, pour les sociétés extérieures, un certain nombre d'obligations : critères de sélection appropriés prenant en compte l'impératif de sécurité, formation spécifique des intervenants aux risques chimiques ou biologiques (élaboration d'un dossier sécurité), habilitation obligatoire temporaire de un ou trois ans par des organismes agréés sur les bases d'un référentiel pour les sites chimiques "Seveso-seuil haut".

L'Union des industries chimiques (UIC) a élaboré un guide destiné aux entreprises faisant appel à des sociétés extérieures du secteur de la chimie, définissant les conditions et les règles de l'habilitation, et a établi une liste d'organismes extérieurs auxquels l'entreprise peut faire appel. Cet accord national très exigeant, répondant à une certaine attente, n'en demeure pas moins lourd dans ses modalités de mise en œuvre, en particulier pour les petites entreprises : coût élevé de la préparation du dossier, absence d'harmonisation, champ d'application restreint à un site donné. Au niveau national, la branche métallurgie a fait un choix plus souple prenant en compte l'interférence des installations, du matériel et des personnels. Elle a opté pour une meilleure application sur ses sites des plans de prévention et de formation à la sécurité existants ; certaines habilitations seront néanmoins nécessaires sur les sites métallurgie classés "Seveso-seuil haut".

Contact : Franck Bendriss, service des affaires sociales et juridiques
04 74 27 08 71

« J'accélère la délocalisation vers les pays de l'Est »

« Les hausses de prix des tôles, des laminés et des poutrelles, composants de base de nos bennes, m'ont conduit à accélérer le recours à des prestataires d'Europe de l'Est pour nos produits standard. J'avais amorcé cette délocalisation il y a trois ans pour faire face aux 35 heures et au manque de main-d'œuvre qualifiée. La situation actuelle m'oblige à l'accentuer pour sauver ce qui peut l'être. Je n'ai pas d'autre solution face à des prix matières qui s'envolent, à des fournisseurs qui en profitent et à des clients avec qui les renégociations de prix sont difficiles... Pour les produits spécifiques, toujours fabriqués à Saint-Geoirs, nous ne sommes pas trop liés par des contrats annuels. Je travaille avec des devis à trois mois, voire à un mois. J'ai refusé des commandes à prix inchangés. J'en ai accepté aussi, quitte à perdre ma marge, pour ne pas perdre certains clients. Car nous sommes dans une situation d'attente : il y a la Chine, il y a la spéculation, il y a les choix contestables du plus grand aciériste mondial, pourtant européen. La priorité, c'est de ne pas mettre ma société en péril. »



Gilbert Galfione, PDG de CMB, Saint-Geoirs







Un produit global très ouvert

Introduit en France voilà quarante ans, l'affacturage s'est développé de façon spectaculaire depuis le milieu des années 80. Outil de gestion des créances clients, il a permis à bon nombre de sociétés de financer leur croissance, réguler leurs encaissements, passer un cap difficile, se développer à l'export.

Principe

L'entreprise cède à l'affacturage la totalité des créances qu'elle a sur la totalité ou sur une partie de ses clients, qui règlent alors l'affacturage devenu propriétaire des créances. Plus besoin d'attendre le retour d'une traite pour l'escompter : la facture permet l'encaissement sous 48 heures. L'entreprise accède donc à une avance de fonds mise à sa disposition dans les comptes de la société d'affacturage, avec la sécurité d'un règlement définitif : si le débiteur est défaillant, ce n'est plus son problème.

Commissions

Un taux ou "commission d'affacturage" rémunère le travail de l'affacturage : gestion, relance, assurance. Il est défini annuellement sur un prévisionnel qui dépend du nombre de clients et de factures traitées, du chiffre d'affaires confié. Au terme d'un an, des ajustements peuvent avoir lieu. Les factures cédées à l'affacturage alimentent une réserve dans laquelle l'entreprise peut puiser. Sur chaque avance, la société d'affacturage applique un taux de financement, dit "commission de financement", comparable à un taux d'escompte.

Précautions

L'affacturage sélectionne les entreprises dont il acceptera les factures. La validité de ces dernières est vérifiée : bons de commande, bons de livraison et de réception. À l'usage, le climat de confiance s'instaure et le contrôle n'est plus systématique. Une "retenue de garantie" protège l'affacturage des aléas tels que retours de marchandises non conformes, demandes de ristourne, erreurs de facturations... L'entreprise la récupère lorsque le client final a tout réglé.

Somufactor : l'affacturage selon SOMUDIMEC

Avec Somufactor, SOMUDIMEC propose ses services d'affacturage à toute entreprise industrielle ou de services industriels de Rhône-Alpes et de Bourgogne, réalisant un CA supérieur à 450 k€ et dont la créance correspond à une livraison de produits finis ou de services réalisés. Ce produit global, qui gère à la fois trésorerie et risque clients en France et à l'export, est avantageux : il évite le cumul coûteux d'un contrat d'assurance crédit et d'un taux d'escompte. Ce contrat permet au souscripteur de bénéficier de conditions financières avantageuses et de limiter considérablement le dépôt de garantie, SOMUDIMEC garantissant partiellement l'affacturage.

Gestion du poste clients :
relance des créances, recouvrement amiable et/ou contentieux, encaissement des factures, comptabilité clients (avec cette option, elle est intégralement prise en charge).

Garantie contre le risque d'impayés :
une garantie en temps réel sur chaque client ; indemnisation à 100 % sans franchise en cas d'impayés.

Financement du poste clients :
en France et à l'export, en euros ou en devises, sous 24 heures, sur remise des factures, en fonction du besoin.

Délai d'encaissement :
les délais de règlement sont écourtés en moyenne de 10 à 15 jours grâce à une gestion rigoureuse des relances.

Avantageux en France...

En cinq ans, le coût de l'affacturage a été divisé par deux. Dans certains contrats, on passe en dessous de 0,20 % (moyenne à 0,50 %). De plus, l'affacturage permet d'externaliser une partie de la gestion, de gagner en temps de paiement, d'assainir la trésorerie, de faire des économies sur les intermédiaires à l'export...

... et surtout à l'export

Par l'intermédiaire d'Euro Factor[1], l'entreprise sous contrat vend sa créance à une société d'affacturage implantée dans le pays d'importation, ce qui lui permet d'aller travailler directement là où se trouvent ses clients finaux. Une bonne façon d'aborder le marché européen : le client étranger devient l'équivalent de n'importe quel client français. Le système de recouvrement qui permet de vendre en direct et de réduire la chaîne des intermédiaires apporte un gain de compétitivité, et aussi de la sécurité.

1) Partenaire export de Somu Factor, affilié à la société française d'assurance crédit (SFAC).

« Le délai moyen est passé de 110 à 70 jours »



« Nous avons souscrit en septembre 2003 un contrat d'affacturage. Nous ne nous y étions pas intéressés avant. Mais les délais de paiements de plus en plus longs impliquant des relances quotidiennes, le risque accru de défaillances de nos donneurs d'ordres, et la difficulté de trouver en interne une réponse à nos besoins de trésorerie nous ont décidés. Nous avons opté pour les trois facettes : gestion du poste clients, assurance crédit, disponibilité trésorerie. Depuis, le délai moyen de règlement est passé de 110 à 70 jours, nous avons fait face à la défaillance de deux clients sans dommage, et nous sommes plus sereins dans notre gestion au quotidien. Enfin, un demi-poste administratif a pu être affecté à des tâches plus rentables que la relance... Ce qui compense partiellement le coût de l'affacturage ! »

Hervé Poirel,
HPE à Echirolles

Portrait *De René Panczuk, dirigeant de Dufieux Industries Echirolles (38).*

Savoir maîtriser sa croissance

Une commande de 5 M€ pourrait tourner la tête à une entreprise qui réalise 12 M€ annuels. Surtout quand il s'agit de la première d'une série et que le donneur d'ordres n'est autre qu'Airbus Industries. Si René Panczuk lance d'importants travaux d'extension de ses locaux d'Echirolles pour honorer ses engagements, il n'en affirme pas moins son credo dans une croissance maîtrisée.



Votre métier est la machine outil neuve de grande dimension. Quels sont les marchés que vous visez et quelle est la tendance du moment ?

René Panczuk – Dufieux Industrie est présent dans les secteurs de l'aéronautique et du spatial, du ferroviaire, du moule matrice pour l'automobile et de l'énergie. Cette diversité nous amène à aborder aussi bien les problématiques des matériaux légers (aluminium, matériaux composites pour l'aéronautique) que des métaux durs (fonte, aciers forgés pour les moules matrices automobile et le rail, le titane pour l'aéronautique). Dans chaque domaine, nous sommes portés par l'évolution technologique : plus de performance et moins de maintenance. La tendance est à la machine sur mesure à partir de modules existants. Nous avons récemment été choisis par l'unité Airbus de Saint-Nazaire pour une machine destinée à usiner le fuselage des gros porteurs A380 et A400M. Nous élaborons une fraiseuse spécifique cinq axes qui épaulera – et peut-être remplacera – les installations existantes d'usinage des tôles par procédé chimique. Elle doit être à Saint-Nazaire dans dix-huit mois. Une affaire capitale qui nous oblige à renforcer nos capacités avec la création de 2 200 m² d'atelier et 400 m² de bureaux. Et si cette première machine donne satisfaction, cinq ou six autres pourraient suivre.

Cela ne risque-t-il pas de bousculer votre stratégie ?

RP – Notre stratégie de prospection est simple ; elle s'appuie sur un site Internet, la participation aux salons et un réseau d'agents commerciaux en Europe et en Chine. De plus, nous avons la chance d'être régulièrement consultés. Cela n'exclut pas une concurrence féroce : 15 sociétés en "short list" pour le marché Airbus ! Ce qui a fait la différence, c'est l'équipe Dufieux, sa réactivité, sa disponibilité, sa capacité à aller au bout des spécifications du cahier des charges. Nous n'essayons pas d'être partout, de nous lancer tous azimuts dans des stratégies d'export qui pourraient se révéler dangereuses pour l'équilibre entre l'offre et la demande. Les retournements de marchés, ça existe : *« Ne mettons pas les structures avant les commandes. »* Aujourd'hui, nous sommes sur une niche qui nous permet de croître d'environ 10 % par an depuis des années... La croissance maîtrisée, c'est notre réussite ! Nous poursuivrons dans cette voie. ■

50 ans, 50 personnes

En 1992, l'entreprise Dufieux, spécialisée dans la reconstruction,, est en difficulté. René Panczuk la reprend et la redresse avec un partenaire réputé, Henri Liné Machines outils. Le métier évolue vers le grand rétrofit et la machine spéciale. Fin 2001, le groupe Henri Liné se replie sur son entité canadienne. Dufieux Industrie, à nouveau indépendant, se consacre à la machine outil sur mesure, neuve, de grande dimension et, pour ce faire, renforce son bureau d'étude en matière de conception mécanique, de calculs et d'automatismes.

Domaines d'application : aéronautique et spatial, ferroviaire, moule matrice pour l'automobile, énergie (Dufieux s'est illustrée en concevant le système d'usinage des roues de la centrale hydroélectrique de Trois-Gorges en Chine).

Créée en 1954, Dufieux Industrie emploie aujourd'hui plus de cinquante personnes, dont vingt en ingénierie-études (deux bureaux d'études, à Echirolles et Amiens). CA : 12 M€. En 2003, elle a réalisé 70 % à l'export (essentiellement communauté européenne et en Chine).

www.dufieux-industrie.com

« Mobiliser le juste nécessaire en trésorerie »

« Il y a quatre/cinq ans, nous étions en pleine croissance et avions besoin de mobiliser de la trésorerie. Le recours à l'escompte n'était ni assez rapide, ni assez souple. Par ailleurs, pour avoir essuyer quelques dépôts de bilan, nous étions intéressés par la couverture du poste clients. Par contre, vu notre clientèle – une cinquantaine, que nous connaissons bien –, la gestion du poste clients ne nous était pas utile. Aujourd'hui, les raisons qui nous ont fait choisir l'affacturage sont toujours d'actualité. Nous pouvons mobiliser le juste nécessaire en trésorerie, contrairement à une traite qui s'escompte dans son intégralité, à un taux souvent plus intéressant que celui de l'escompte ; et la prise en charge par l'affactureur des demandes de couverture pour les nouveaux clients nous fait gagner du temps. »



Sylvaine Tabouret, OSE à Corps

La parole à

*Jean Revault d'Allonnes, président de l'UI Dauphiné Vivarais**

S'unir pour améliorer et optimiser nos services aux entreprises

En signant le protocole de création de l'Union de l'Industrie Dauphiné Vivarais (l'UIDV) le 4 avril 2004, l'UDIMEC et l'UIMM Drôme-Ardèche ont officialisé l'acte de naissance d'une nouvelle entité qui réunit les métallurgistes des Hautes-Alpes, de l'Ardèche, de la Drôme et de l'Isère. Elle fédère désormais 2 500 entreprises réparties sur les quatre départements et employant plus de 80 000 salariés. Jean Revault d'Allonnes vient d'en être désigné président.



Quels sont les enjeux et les objectifs de cette nouvelle union ?

Jean Revault d'Allonnes – Cette démarche résulte d'une volonté politique forte des présidents des deux chambres, partagée par nos adhérents. Elle s'inscrit dans l'objectif d'une recherche d'effets de synergie de nos compétences. Il s'agit, sur un bassin géographique cohérent, de mettre en commun nos moyens humains et matériels permettant d'optimiser les services aux entreprises afin de leur apporter les meilleures réponses possibles : conseils juridiques, offres de formations, informations..., ceci à coût constant. Cependant, nous conservons avec nos adhérents respectifs la proximité indispensable à une plus grande efficacité. Les deux chambres syndicales gardent leur pleine autonomie et leur totale liberté pour leurs missions de base et pour les actions propres à chaque département.

Quelles fonctions cette entité va-t-elle développer ?

JRd'A – Nous souhaitons créer des passerelles entre les entreprises, faciliter des échanges d'expériences, organiser des conférences... La Maison de la Production à Moirans est un outil formidable, facilement accessible grâce à sa situation géographique. Dans le domaine de la formation par exemple, on peut imaginer à la fois proposer des stages à un nombre plus important de participants ou plus spécialisés, tout en réduisant les coûts. L'UDIMEC est une grande maison, les Drômois et Ardéchois sont convaincus qu'ils tireront profit de l'expérience et de la compétence de ses équipes. À côté, l'UIMM Drôme-Ardèche est moins importante, mais ses collaborateurs apporteront leur pierre à l'édifice.

Quel va être l'impact de l'UIDV sur les entreprises des quatre départements ?

JRd'A – Cette coopération répond manifestement aux souhaits des entreprises, souhait d'une meilleure défense, souhait surtout d'un meilleur service. Notre point commun, dans la tradition de l'UIMM, réside dans une volonté de dialogue et dans le respect de nos partenaires. J'en veux pour première preuve l'esprit de négociation avec les partenaires sociaux qui prévaut sur les deux rives de la Bourne ; pour deuxième preuve, le respect témoigné par l'UDIMEC à notre égard, préalablement à la conclusion de notre accord. Nous avons réussi à transcender tout "esprit de clocher" pour rassembler les chefs d'entreprise de nos quatre départements, tout en préservant et respectant l'identité de chacun des territoires. Par ailleurs, je suis particulièrement sensible au fait que les industriels des deux territoires m'accordent leur confiance en me désignant comme premier président de cette union de syndicats pour une collaboration pleine d'avenir pour nos entreprises.

Jean Revault d'Allonnes est le président directeur de FAUN, entreprise basée à Guilhérand-Granges (Ardèche) spécialisée dans la conception et la production de véhicules de collecte de déchets industriels et ménagers (370 salariés). Depuis septembre 2001, M. Revault d'Allonnes est également président de l'UIMM Drôme-Ardèche, Union des industries et des métiers de la métallurgie, anciennement GIDAM – Groupement des entreprises Drôme-Ardèche de la métallurgie.

**UIDV*
Maison de la Production
Centr'Alp - 83 rue de Chatagnon - BP 120 - 38430 Moirans

Échos

Innovation : l'atout APPIC

Les programmes collectifs d'aide aux entreprises ont le vent en poupe. APPIC[1] est le dernier en date. Créé et conduit par l'Udimec, avec pour partenaires APIMERA, Arist, CETIM, C.T.DEC et Thésame, le soutien de la Drire et un financement de la Région Rhône-Alpes[2], il a pour objectif d'accompagner un groupe de PME dans la structuration de leur démarche d'innovation : *« Améliorer durablement le processus de conception et de développement de nouveaux produits,* précise Jean-Pierre Marleix, responsable du programme. *À cet effet, APPIC est doté, comme les autres programmes collectifs, d'une solide ingénierie de diagnostic et d'accompagnement[3] : analyse des forces et faiblesses de l'entreprise en stratégie et en organisation du processus d'innovation et développement produit, détermination de plans d'actions opérationnels avec suivi individualisé par un consultant, séminaires, sessions collectives de formation des collaborateurs sur 12 mois. Partant du principe qu'une idée nouvelle n'est bonne que si son aboutissement trouve sa place sur le marché et assure une rentabilité pour l'entreprise, APPIC s'adresse aux équipes R&D, mais maintient un lien étroit avec le marketing. »*
Soulignons qu'APPIC s'applique aussi bien aux entreprises à produits propres, qu'à celles travaillant sur cahiers des charges (B To B) et autres sous-traitants coconcepteurs ; seul le traitement individualisé (diagnostic, accompagnement) diffère.
La première session APPIC s'est déroulée, à titre d'action pilote, de septembre 2002 à novembre 2003. Elle a regroupé 12 PME de la métallurgie et de la plasturgie issues de cinq départements, de 11 à 320 employés. Au bilan, on retiendra, outre une satisfaction manifeste de la part des participants, l'atteinte globale des objectifs des plans d'actions, et des résultats significatifs, par exemple sur l'aspect définition du besoin client. Fort du succès de cette première, une deuxième session a débuté en mars 2004. Encore plus ouverte, elle accueille 14 PME de différents domaines (mécanique, plasturgie, thermique, bâtiment, médical, électronique...). Elle se terminera en avril 2005. D'ici là, une troisième session aura été lancée, fin 2004. Vous êtes intéressés ? Renseignez-vous, préinscrivez-vous auprès de **Jean-Pierre Marleix, service du développement industriel, UDIMEC, 04 76 41 49 49.**

1) Amélioration du processus participatif d'innovation et de conception ; APPIC a été élaboré dans le cadre du plan mécanique VisioMéca Rhône-Alpes.
2) La part restant à la charge de l'entreprise est de 30 % du coût externe, soit 4 600 €.
4) Ce qui fait d'APPIC un outil de formation au développement unique en son genre.

UDIMagazine
Magazine d'information et de réflexion de l'Union des industries métallurgiques, électriques et connexes de l'Isère et des Hautes-Alpes.
Directeur de la publication : Jacques Vaccari.
Rédacteur en chef : Laurent Latourrette.
Membres du comité : Thierry Allard, Franck Bendriss, Sidonie Kohler, Stéphane Marquier, Jacques Meyer, José Pedraza, Gilles Ramillon.
Photos : adncom, Michel Gasarian.
Conception, rédaction et réalisation : **adncom** - Tél. 04 38 12 44 11 - www.adncom.fr

UDIMEC
L'énergie partagée
udimec@udimec.fr
www.udimec.fr