NOVEMBRE 2008

UDIMag

n° 23

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

dossier

Raisonnons en réseaux

Aujourd'hui, la pollinisation des idées et des savoirs via les réseaux rivalise en efficacité avec la recherche de gain de productivité.

sommaire

dossier 2 à 5



Raisonnons
en réseaux

point de vue 7



Plus loin, plus vite,
plus fort

la parole à... 8



Connecter
les intelligences

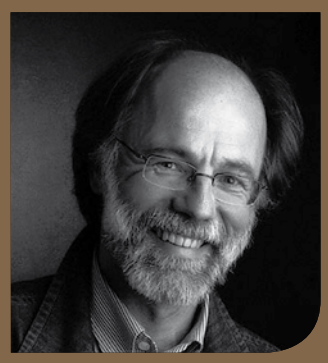
Des réseaux pour polliniser idées et savoirs

La mondialisation, le raccourcissement des cycles de croissance poussent les entreprises à évoluer toujours plus vite pour rester performantes. Mais les ressources à réunir pour faire le pas décisif sont de plus en plus importantes et une entreprise, seule, éprouve des difficultés à les prendre en compte de façon systématique.

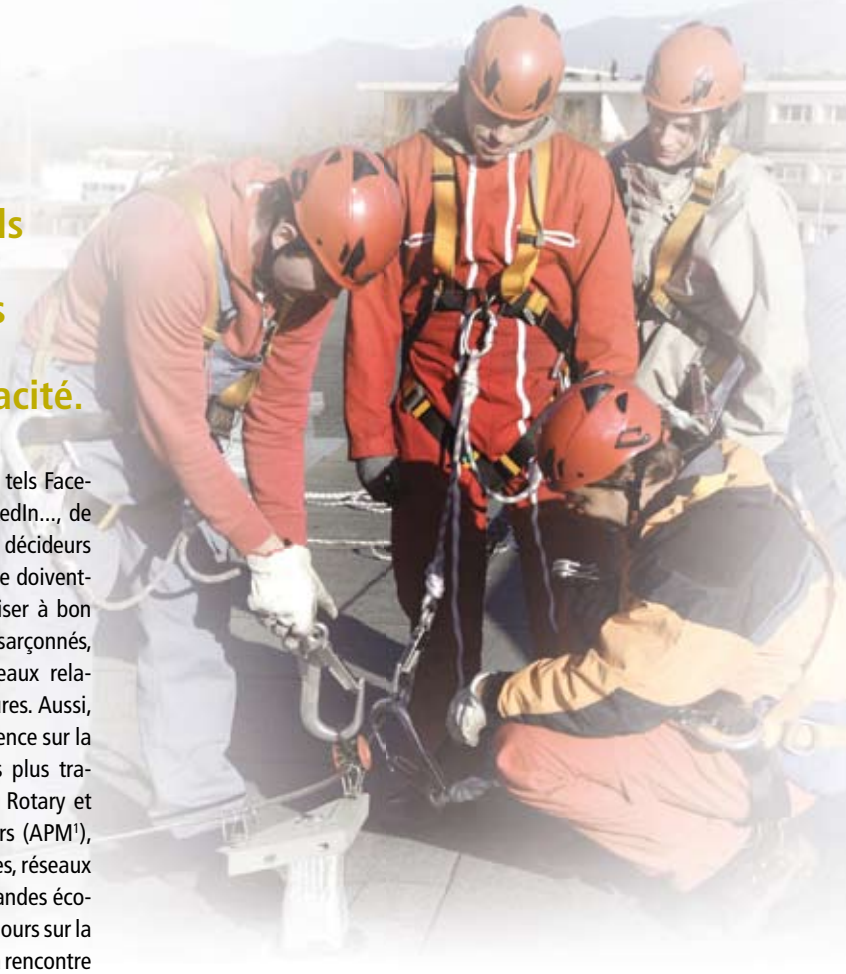
La réponse est dans le développement de partenariats. Ils donnent aux entreprises des atouts supplémentaires pour s'adapter plus rapidement aux exigences des marchés. Or, ces partenariats s'appuient sur l'intensification des échanges et le soutien à l'essor des réseaux. Ces derniers permettent non seulement de briser l'isolement des chefs d'entreprises, mais aussi et surtout de faciliter les échanges sur les bonnes pratiques, sur les métiers et les compétences, de développer des services et des produits systémiques pour construire une ingénierie de l'offre plus efficace.

L'Udimec entend bien jouer son rôle dans cette démarche de maillage. En effet, les communautés professionnelles, qui sont les premières mailles des réseaux, participent à la création de chaînes de valeurs en conjuguant à plusieurs des potentiels complémentaires. Aujourd'hui, la pollinisation des idées et des savoirs via les réseaux rivalise en efficacité avec la recherche de gain de productivité.

Thierry Uring
délégué général de l'Udimec



Raisonnons en



Clubs d'entreprises, syndicats professionnels, fédérations économiques, réseaux relationnels ou réseaux sociaux sur la toile… Oui le réseau est tendance ! Mais au-delà de l'effet de mode, cette réalité est d'abord source d'efficacité.

« L'union fait la force », disait-on hier. Aujourd'hui, le principe est toujours d'actualité. C'est en se regroupant, en allant solliciter une aide extérieure, en faisant jouer ses relations que l'on va progresser plus vite dans sa recherche, trouver le bon collaborateur, obtenir de meilleurs prix chez un fournisseur commun, ou encore être mieux écouté dans une action de lobbying. Le principe de l'union tient bon, mais la généralisation des technologies de l'information a bousculé les modèles d'organisation en réseaux : avec un web omniprésent à l'accès simplifié, on assiste à la multiplication des sites d'information (voir p. 4 l'article sur le succès d'Ecobiz), et autres réseaux sociaux, tels Facebook, Viadeo, Ziki, LinkedIn…, de plus en plus prisés des décideurs et des recruteurs. Encore doivent-ils apprendre à les utiliser à bon escient ! Certains, désarçonnés, reviennent à leurs réseaux relationnels. Des valeurs sûres. Aussi, en marge de l'effervescence sur la toile, des organisations plus traditionnelles comme les Rotary et Lions, clubs de décideurs (APM[1]), fédérations économiques, réseaux d'anciens élèves des grandes écoles misent encore et toujours sur la qualité du contact, sur la rencontre et le « agir ensemble ». ●

1) Association progrès du management.

Cinq bonnes raisons d'activer les réseaux

Rompre l'isolement

Régulièrement, le dirigeant a besoin de sortir le nez du guidon, prendre du recul, ou une bouffée d'air, échanger avec d'autres dirigeants sur un problème commun, sur les bonnes pratiques.

→ Réseaux et clubs de décideurs, réseaux de diplômés des grandes écoles…

Mutualiser

Partager c'est gagner. Aller plus vite sur un marché à l'export en mettant des connaissances ou des moyens en commun. Bénéficier de l'expertise d'un partenaire, ou se mettre à plusieurs pour acheter moins cher.

→ Syndicats professionnels, fédérations économiques, groupements, GREX.

Trouver l'information pertinente

Internet a révolutionné la recherche documentaire. Un moteur de recherche, deux trois mots clés, et c'est parti. Reste à trier l'information, c'est la principale difficulté. Pour gagner du temps, de l'efficacité, certains réseaux (Udimec, Ecobiz…) envoient à leurs adhérents de l'info triée selon leurs critères.

→ Sites des organisations professionnelles, économiques, CCI…

Recruter plus efficacement

Un recrutement, c'est souvent une question de feeling. Par vos relations, vous trouverez plus facilement le profil qui correspond précisément au poste à pourvoir.

→ Clubs de décideurs, le pôle emploi Udimec, réseaux de diplômés des grandes écoles…

Améliorer image et notoriété

L'objectif premier n'est pas de faire du business. Il s'agit de faire avancer une idée, une cause, par l'intermédiaire d'un réseau, avec un retour en termes d'image, de notoriété, de crédibilité et de compréhension des besoins. Dans certains cas, on peut aussi miser sur un retour en termes de business. J.-J. Eleouet (interview en p. 8) explique comment Petzl, par le biais de sa fondation qui œuvre pour l'intérêt général, avec des aides aux pays et de la formation pour les professionnels, introduit le savoir-faire de l'industrie française sur des marchés à fort potentiel : « *On n'arrive pas avec le catalogue de produits, on apprend à connaître les marchés par le réseau relationnel que l'on met en place… pour, dans un second temps, mieux les satisfaire.* »

→ Clubs de dirigeants, syndicats professionnels, fédérations économiques, réseaux de mécénat…

réseaux

Partager les règles définies par le réseau

Le Syndicat des acteurs du marché de la prévention et de la protection (SYNAMAP) est un des organismes qui régissent la sécurité de l'homme au travail. Il est rattaché à la Fédération des industries métalliques (FIM).

« Dans ce milieu, nous sommes un petit syndicat. Nous ne pouvons pas agir seuls. Nous sommes partenaires de grandes instances, telles que l'INRS ou la CNAM, qui édite des recommandations là où la loi fait défaut. Y siéger nous permet d'agir avec elles. Un exemple : dans notre domaine – la sécurité des travaux en hauteur –, le harnais et l'antichute sont régis par une directive européenne, pas le point d'ancrage ! Pour pallier cette lacune, la solution a été de passer par une recommandation de la CNAM, dont notre syndicat aura été conseil pour sa rédaction. Mon souci est avant tout de clarifier les règles du jeu dans le domaine de la sécurité au travail pour la faire progresser, dans l'intérêt général. Bien souvent, quand on parle de réseau, il y a souvent une connotation affaires. Ce n'est pas ma vision. Être au SYNAMAP est perçu comme un label, c'est partager les règles définies par le réseau et être crédible sur le marché. Et le fait que je sois président du SYNAMAP, ou de la commission de normalisation AFNOR, apporte de la notoriété à Gamesystem. »

Fédération des industries mécaniques : www.fim.net



Bernard Cuny, dirigeant de Gamesystem, et président de SYNAMAP.

Deux nouveaux sites



Somudimec, la structure de financement de l'Udimec s'engage dans une nouvelle forme de communication décalée par rapport à l'approche bancaire. Deux supports ont été retenus : une plaquette institutionnelle et un nouveau site Internet commun à Somudimec et Rhône-Dauphiné Développement. Le site privilégiera une présentation thématique, par solution de financement, par secteur géographique... Principale ambition : accroître la proximité avec les clients et sociétaires Somudimec.

Mise en ligne prochaine : www.somudimec.fr



Celui du CFAI Dauphiné est en ligne depuis le 20 octobre. Il adopte la nouvelle identité graphique du centre mais surtout, améliore ses fonctionnalités. Plus vivant, plus dynamique, (c'est visible dès le premier clic), plus interactif, plus riche en illustrations, en news, il se veut aussi plus en phase avec les besoins des apprentis et des entreprises. Un espace leur est dédié… en complément des informations sur les métiers, les formations, les établissements.

www.cfai-dauphine.fr

5 300 professionnels en réseau

Le 21 octobre, Ecobiz organisait son 6e forum « entreprise & savoir » avec un fil rouge dans l'air du temps : croissance, recrutement, compétences, se développer autrement et durablement. Une journée riche en ateliers, tables rondes, conférences et rencontres informelles entre adhérents, ce qui fait l'attrait d'un réseau en mouvement.

« Ecobiz a été créé en 2003 par des décideurs économiques locaux, dans le but de favoriser le partage d'expériences, l'échange de bonnes pratiques. Le socle de l'outil : une plateforme web performante sur laquelle se greffent un éventail de services d'information, des dispositifs d'animation, de mise en relation, au profit du réseau des professionnels adhérents. Ecobiz en compte déjà 5 300 ! Chacun peut choisir sa communauté (territoriale ou thématique, chacune regroupe quelque 200 professionnels), s'abonner à un envoi hebdomadaire d'informations ciblées (selon ses critères), participer à un forum en ligne, bénéficier des 22 000 contributions déposées, rencontrer des partenaires et des experts de sa communauté… En cinq ans, Ecobiz a trouvé sa dynamique. Il a été choisi comme dispositif d'animation de plusieurs pôles de compétitivité. Devant ce succès, d'autres CCI se sont inspirées de l'initiative grenobloise : il existe aujourd'hui un réseau national d'une vingtaine d'Ecobiz, avec l'avantage d'une mutualisation des savoirs et des expériences. »

Découvrir, mieux connaître, adhérer à Ecobiz : www.grenoble-ecobiz.biz ou contacter Christine Olive 04 76 28 25 01.



Christine Olive, CCI de Grenoble, animatrice Ecobiz chargée des partenariats.

Raisonnons en réseaux

Réfléchir, relativiser, prendre de l'avance



Christophe Bailly, dirigeant des Constructions mécaniques Duchêne, adhérent au club APM Lyon-Isle-d'Abeau.

L'APM, Association progrès du management, est une organisation nationale, répartie sur le territoire en réseau de clubs d'entreprises. Chacun regroupe de 15 à 20 décideurs qui se réunissent une fois par mois.

« *Nous avons une programmation de rencontres à l'année. Nous participons au choix (validé par un comité d'APM) des sujets et des experts qui vont intervenir. La panoplie est large, nous avons déjà abordé des thèmes aussi divers que la place de la religion dans la société, les problèmes de nutrition dans le monde, les jeunes générations… des questions abordées sous l'angle du social ou de la géopolitique, mais toujours rattachées à l'entreprise. Et surtout répondant à nos problématiques de décideurs. J'en retire au moins trois bénéfices. D'abord, rompre l'isolement du chef d'entreprise : c'est une bouffée d'oxygène qui me permet de réfléchir, relativiser, prendre de l'avance. Ensuite, partager des expériences : les réunions donnent l'opportunité d'exposer un problème cartes sur table (mais toujours dans la confidentialité), d'échanger avec des dirigeants qui vivent la même chose et de trouver des solutions. Enfin, la formation : l'APM est agréée centre de formation et nous avons affaire à des experts de très haut niveau, d'anciens membres du gouvernement, des spécialistes de géopolitique, etc. Ce qui n'empêche pas d'être concret : la plupart du temps, je mets en application ce que j'ai appris la veille.* »

Tout savoir sur les clubs APM : www.apm.fr

On n'entre pas au Rotary pour faire des affaires

Présent dans 170 pays, le Rotary est né en 1905. Il constitue à ce jour un réseau de 1,2 million d'entrepreneurs, professions libérales, indépendants, unis pour promouvoir « l'entente entre les peuples pour un avenir meilleur ».

« *Quand on est créateur, repreneur, dirigeant d'entreprise, on n'a que peu de temps pour les loisirs. Et il est vrai que nous avons du plaisir à nous retrouver chaque semaine, ce qui constitue un exutoire à notre vie professionnelle. Les travaux en groupe permettant de tisser avec les autres membres des relations plus étroites, plus chaleureuses. Conformément aux règles du Rotary, sur les 50 membres de notre club, tous cooptés, on compte 50 professions différentes. C'est enrichissant, il n'y a pas de concurrence, on parle plus librement. De toute façon, on n'entre pas au Rotary pour faire des affaires. Le Rotary est avant tout un club «servir», comme le Lyons ou autres. Le but est humanitaire. Les membres ont choisi d'apporter leur contribution, en temps ou en argent, à une cause qui peut être locale (l'aide aux plus démunis, l'encouragement aux métiers manuels, l'aide à la rédaction de CV et lettres de motivation,…), nationale (actions jeunesse, échanges de scolaires entre la France et les autres pays) ou internationale (lutte contre le paludisme ou la polio dont l'éradication à 99 % dans le monde est à mettre en grande partie au crédit du Rotary). Nous avons aussi des rencontres avec d'autres clubs, des conférences avec des intervenants de haut niveau. Les sujets sont abordés sous un angle très différent de ce que nous donnent chaque jour les médias. Enfin, il y a la convention annuelle : la dernière, à Los Angeles a réuni plus de 12000 membres.* »

Mieux connaître l'action du réseau des Rotary clubs : www.rotary-francophone.org



Maryvonne Vauge, Pdg de Socoser, René Marcaud, fondateur de Silène, tous deux membres du Rotary Club Bourgoin La-Tour-du-Pin.

Jean-Claude Sabonnadière, président d'Alumni Grenoble INP Dauphiné.



Activer son réseau, c'est de l'efficacité

La création de l'association des anciens élèves de Grenoble INP remonte à 1902, année où les premiers diplômés sortent de l'IEG[2]. Avec plus de 35 000 ingénieurs formés en un peu plus d'un siècle, l'Alumni Grenoble INP est le premier réseau d'ingénieurs en France, très présent à l'international. « *Activez votre réseau, d'amis ou de professionnels, ce n'est pas du carriérisme, c'est de l'efficacité ! C'est ce que je répète aux futurs ingénieurs. Celui qui réussit, c'est celui qui sait où trouver l'information utile. Pourquoi passer des journées à tâtonner alors qu'à côté de vous quelqu'un sait faire, peut vous aider, sans conflit d'intérêt ? C'est le principe du réseau, très naturel dans la culture anglo-saxonne, pas assez chez les Français. Alumni Grenoble INP est un réseau dans le réseau, en contact avec l'IEEE[3], les autres réseaux d'écoles d'ingénieurs, de management. Le décideur utilisera son réseau pour approcher un marché à l'international, mener des actions de lobbying, saisir de bonnes opportunités d'embauches… Tout contact privilégié lui sera précieux. À cet effet, l'association monte des événements, colloques, dîners-réseaux dont l'objectif est de mettre en relation, autour d'un thème, des personnes qui ne se seraient jamais rencontrées, mais qui ont tout intérêt à se connaître.* »

Solliciter le réseau Grenoble INP Alumni : http://alumni.grenoble-inp.fr

2) Institut d'Electrotechnique de Grenoble, première brique du groupe Grenoble INP.
3) Institut of electrical and electronics engineers qui fédère quelque 260 000 ingénieurs dans le monde.



Jean-François Savard, dirigeant d'Atherm, membre du comité d'engagement de Somudimec.

Mieux connaître ses pairs

La mission du comité d'engagement est de statuer sur des dossiers de demande de prêts adressés à Somudimec pour l'achat d'équipements, des travaux d'extension de bâtiment, ou pour renforcer la trésorerie.

« *C'est un groupe d'industriels, adhérents de l'Udimec, qui se réunit une fois par mois. On m'a proposé de faire partie de ce comité, l'idée m'a plu. C'est un réseau, dans le sens où il s'y noue des contacts entre les membres du comité et les responsables de Somudimec. À chaque séance, nous abordons une dizaine de dossiers. Nous les recevons chez nous au préalable pour les étudier avant la réunion. Gilles Ramillon et Jean-Luc Basset de Somudimec les passent en revue, demandent notre avis. Il y a toujours au moins un des membres du comité qui connaît le candidat, ou le marché, ou le produit, et apporte un point de vue plus précis. Le débat donne lieu à des échanges entre participants. C'est aussi très convivial. À titre personnel, cela me permet de mieux connaître le tissu industriel : bon an mal an, je découvre par ce biais une centaine de sociétés… qui peuvent devenir des partenaires, des sous-traitants, ou des clients pour Atherm. Au-delà du plaisir du partage avec mes collègues du comité d'engagement, je trouve qu'il y a toujours un réel intérêt, pour un patron de PME, de mieux connaître ses pairs.* »

Mieux connaître les services de Somudimec : www.somudimec.fr

Apprentis d'Europe

Les 2 et 3 octobre derniers, au palais omnisports de Paris Bercy, 10 000 jeunes apprentis européens, accompagnés de leurs formateurs, se sont rencontrés pendant la présidence française de l'Union européenne. Objectifs : promouvoir l'apprentissage et les avantages de la mobilité en Europe, en particulier dans les entreprises du commerce, de l'artisanat, du tourisme et des services. Et, au-delà, mobiliser l'ensemble des entreprises françaises et européennes. En ligne de mire, la valorisation de la formation professionnelle initiale en alternance des jeunes, et le renforcement de leur sentiment d'appartenance à l'Union européenne. Ces journées ont été réalisées en partenariat avec toutes les organisations professionnelles, dont l'Udimec, moteurs de l'apprentissage en France et en Europe.

Une bonne rentrée



300 apprentis en 1er année (+ 3,8 % par rapport à 2007) : le CFAI du Dauphiné confirme sa progression initiée en 2006. Avec 146 apprentis (+ 13 CPA) à Beaurepaire, l'effectif maximum de rentrée vient d'être atteint pour la première fois depuis 1995. De même, l'effectif global de Moirans (1er et 2e années) a passé le cap des 300 apprentis (302 apprentis), record historique également. Au total, l'effectif global du CFAI du Dauphiné pour la rentrée 2008 s'élève à 571 apprentis (547 au 31 décembre 2007) auxquels s'ajoutent les 13 CPA.
Les sections sont complètes dans la filière électrotechnique. En mécanique, on note un bon taux de remplissage des sections BEP « métiers de la productique mécanique informatisée » et Bac pro « technicien d'usinage ». Idem en chaudronnerie structures métalliques. En revanche, les effectifs en outillage (Bac pro « technicien d'outillage » et BTS « Études et réalisations d'outillages ») restent faibles. On note de grandes difficultés de remplissage en Bac pro « pilotage de systèmes de production automatisée ». Les mêmes difficultés sont rencontrées en BTS « mécanique et automatismes industriels », du fait des contraintes de l'épreuve professionnelle de synthèse.
L'intégration du BTS « assistance technique d'ingénieur » au CFAI du Dauphiné a été un succès, puisque nous avons intégré 14 apprentis. Le BTS « conception de produits industriels » est un succès cette année puisque 17 candidats ont été placés pour un flux de 15.

« Faire le meilleur choix pour mon présent et mon avenir »

Somudimec propose un nouveau service, l'audit de protection sociale du chef d'entreprise, confié à Bernard Avondo. Depuis janvier 2008, il en a réalisé plus de trente, dont dix ont débouché sur un projet de changement de statut.



Bernard Avondo, spécialiste en gestion patrimoniale.

Pourquoi ce nouveau service aujourd'hui ?

Bernard Avondo – Le principal atout de l'audit, pour le dirigeant, est de faire les meilleurs choix pour son bilan de carrière. Avec une législation sur les retraites en pleine évolution, il devenait urgent que la question sociale soit abordée de façon spécifique au chef d'entreprise. C'est une réponse à une demande des adhérents de l'Udimec.

En quoi consiste l'audit ?

BA – L'audit sensibilise le chef d'entreprise à cette question, lui donne des éléments pour faire le meilleur choix. Il s'agit d'abord de lui poser les bonnes questions : ce que vous avez mis en place correspond-il à vos attentes en termes de prévoyance, de retraite ? Quelles sont vos garanties en cas d'arrêt de travail, celles de vos proches en cas de décès ? Avez-vous une couverture d'indemnité journalière supérieure à votre revenu ? L'étude concerne aussi son statut. S'il est cadre dirigeant salarié (et majoritaire), il a peut-être intérêt à changer de statut sans pour autant modifier la forme juridique de l'entreprise. En effet, en autorisant la déduction des cotisations complémentaires dans le cadre du plan comptable de l'entreprise, la loi Madelin a donné des avantages au statut de TNS[4]. Dans ce cas, l'économie des charges peut atteindre 20 %, voire plus ! Avec un tel statut, le dirigeant détient un grand choix sur les éléments déterminants de sa carrière : protection, retraite complémentaire, placements…

Vous abordez là l'aspect patrimonial et successoral ?

BA – Oui, Somudimec a passé un partenariat avec La Mondiale, et propose des solutions de placements sous forme d'assurance vie. C'est particulièrement intéressant pour mieux aborder une fin de carrière et notamment une cession : le dirigeant pourra placer les capitaux qu'il retire de la vente de son entreprise de façon pertinente, avec des revenus défiscalisés au-delà de huit ans… une bonne solution pour s'assurer des revenus complémentaires à l'heure où les retraites s'amenuisent. Nous avons des demandes de dirigeants de plus de 50 ans qui se posent la question de leur fin de carrière. Bien entendu, il est préférable de s'en préoccuper le plus tôt possible, d'où l'intérêt de l'audit social du chef d'entreprise, avec bilan de carrière, permettant d'aborder la prévoyance, la retraite complémentaire, ainsi que les revenus de placements… ●

4) Travailleur non salarié.

Témoignages

Un audit qui interpelle mes conseils

Cédric Planche, 35 ans, président salarié de GRI, SAS de sous-traitance en mécanique rodage, 15 salariés :
« Ce qui est important c'est autant le point de vue de Somudimec, extérieur et indépendant, que le résultat de l'audit. Cette approche m'a permis de faire le tour de la question, à partir d'une étude centrée sur l'aspect statut de chef d'entreprise. C'est intéressant de découvrir les différences entre mon statut actuel et celui que me propose Somudimec. À ce jour, ma décision d'en changer n'est pas prise. Mes conseils habituels, interpellés par l'audit, étudient de plus près la question. »

Un travail de fond pour le chef d'entreprise

Jean-Paul Fénéon, 57 ans, dirigeant de Dervieux, TNS :
« Je n'avais jamais fait d'audit aussi complet sur l'aspect retraite. Le résultat a conforté ce que j'imaginais, faisant ressortir un plus en rémunération. Une excellente initiative du syndicat professionnel. Seul point qui m'a un peu surpris, c'est que Somudimec ne propose qu'un produit émanant d'un seul partenaire. J'attendais plus de neutralité de sa part. Une précision : cette étude ne peut pas faire l'économie d'une plongée dans ses différents contrats d'assurance… Un travail de fond que le chef d'entreprise aura intérêt à faire avant de solliciter Somudimec ! »

Plus loin, plus vite, plus fort

Marcel Torrents, dirigeant de SDCEM, est le nouveau président de l'Udimec. Dans ce numéro d'Udimag, consacré aux réseaux, il vous présente sa façon d'aborder les défis qu'il aura à relever dans le cadre de son mandat.

Nous sommes dans une période de grands bouleversements. Le siècle dernier est déjà loin derrière nous, mais nous avons encore bien des changements à aborder ! Ces changements, nous en sommes les acteurs privilégiés. Ma mission, mon métier, est de transformer ce futur à partir de notre histoire, de nos savoir-faire, d'utiliser toute la force de nos ressources pour aller plus loin, plus vite, plus fort ! Voilà pourquoi je m'engage à vos côtés à l'Udimec.

L'Udimec doit être créatrice de valeurs pour les entreprises. Il n'y a plus de syndicats de défense de quoi que ce soit, seulement des syndicats de construction. Et voici les grandes lignes directrices de notre action constructive :

• nous appuyer sur notre savoir-faire social au service des entreprises pour aller encore plus loin ; la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) en est un exemple ;

• créer des liens pragmatiques avec les universités et les grandes écoles ;

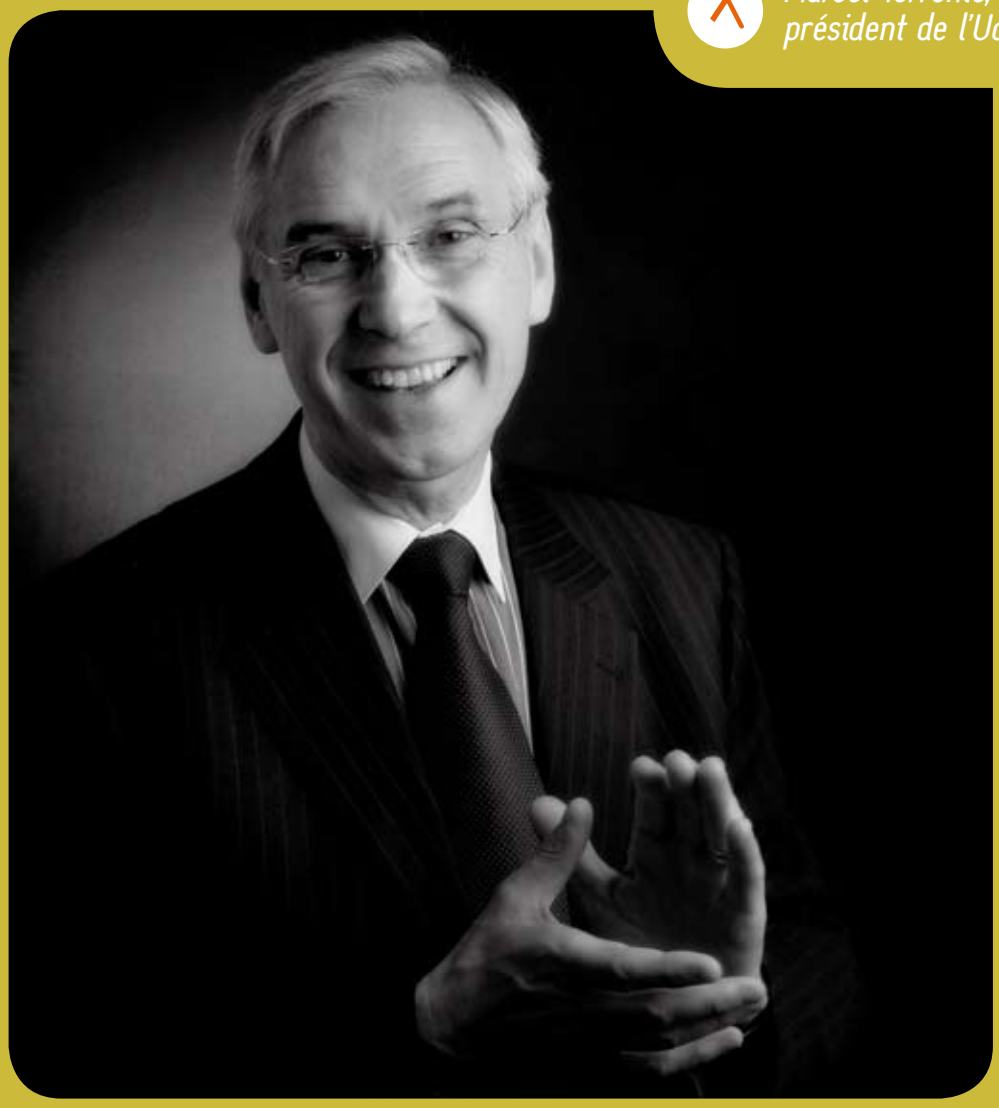
• proposer, pourquoi pas ?, une formation de haut niveau pour nos entrepreneurs dirigeants de PME ;

• soutenir notre aide au financement en amplifiant l'expérience de Somudimec – qui le fait déjà si bien depuis longtemps – mais aussi la compléter par une aide technique aux entreprises qui le souhaitent ;

• diversifier les formes de soutien au développement de nos entreprises en maillant les compétences de chacun au sein d'un tissu régional, dont les grands acteurs – CCI, GREX, Grenoble INP, Grenoble EM, etc. – sont particulièrement entreprenants.

J'invite tous ceux qui croient que nos entreprises sont porteuses de développement, de stabilité et de richesse pour la collectivité tout entière que « le partage et la concentration des compétences » est le seul axe qui puisse nous aider à dépasser les clivages politiques ou de pouvoir.

Plus que jamais, l'Udimec doit être un pôle maillé avec ses partenaires pour dynamiser nos entreprises. C'est ce qui les incitera à être toujours plus créatrices de valeurs pour leurs clients, leur personnel, leurs actionnaires… et soucieuses de préserver notre environnement.



Marcel Torrents, président de l'Udimec.

Nouveau à l'AFPI Isère

Ouverture de deux nouvelles formations qualifiantes de « monteur câbleur en équipements électriques » et « assembleur monteur de systèmes mécaniques » pour des publics sans qualification.

Démarrage début novembre d'une nouvelle formation qualifiante dans la filière des équipes autonomes intitulée «animateur d'équipe autonome de production» et destinée aux salariés en poste.

Évolution de la formation qualifiante d'« assistant en gestion des ressources humaines », permettant de valider, selon la fonction occupée, l'un des 2 CQPM proposés soit « administration des ressources humaines », soit « gestion des compétences ».

Par ailleurs, l'AFPI Isère se réorganise et crée une fonction de « conseiller formation » dédié à la commercialisation des stages inter-entreprise, et un pôle « études et développement » de nouvelles formations.

Pour tout renseignement sur ces formations en alternance, contacter l'AFPI Isère au 04 76 35 85 00. www.afpi38.com

Le meilleur est avenir

C'est le nom donné au portail Internet dédié aux métiers de l'industrie et de la métallurgie française, initié par l'UIMM en juin dernier. Son principe ? Sensibiliser et informer les jeunes de 15 à 25 ans sur les métiers industriels et les opportunités de formation du secteur, partout en France. Pilotée en Isère par l'Udimec, l'opération est relayée sur le Net par un délégué « Bravo l'Industrie » dans chaque département. Principal objectif de cette déclinaison : adapter la communication aux spécificités du tissu industriel isérois, et susciter des vocations de proximité. « Le web est le support privilégié des jeunes. C'est aussi l'outil de communication idéal », souligne Céline Dura, déléguée « Bravo l'Industrie », qui pilote l'action à l'échelon départemental. Cette initiative est parallèlement soutenue par des actions de promotion sur d'autres sites fréquentés par des jeunes, tel FaceBook, venant ainsi conforter une communication ciblée jeunes.

Contact : Céline Dura. cdura@udimec.fr
www.le-meilleur-est-avenir.com



la parole à...

Jean-Jacques Eleouet, secrétaire général de la Fondation d'entreprise Petzl.

Connecter les intelligences

En 2005, Paul Petzl crée la première fondation d'entreprise en Isère. Dotée de 300 000 euros de budget annuel, la Fondation Petzl est aujourd'hui moteur des PME, en France, dans le domaine du mécénat stratégique.



Jean-Jacques Eleouet, secrétaire général de la Fondation d'entreprise Petzl.

Pour la première fois, en 2008, le mécénat des entreprises françaises a dépassé le mécénat des particuliers, avec une enveloppe annuelle de 2,5 milliards d'euros. En quoi la Fondation Petzl innove-t-elle ?

Jean-Jacques Eleouet – Sa vingtaine de projets de mécénat dans le monde et son budget annuel en font une fondation référente, en France, pour les PME. Son fer de lance ? Sensibiliser et former à la sécurité dans les secteurs professionnels des pays émergents. En 2004, la déclaration de Bilbao relève que la première cause d'accidents mortels du travail partout dans le monde est la chute de hauteur. L'idée est donc de développer, avec ces populations, des pratiques de sécurité individuelles, adaptées aux contraintes économiques et culturelles. Au-delà, Paul Petzl a souhaité que cette fondation serve le milieu qui a permis à l'entreprise d'exister et de se développer. Son credo ? La sécurité pour les professionnels de la montagne. D'où les opérations pilotes développées au Népal dès 2006, et bientôt dupliquées dans d'autres pays d'Asie.

De quelles actions s'agit-il ?

JJE – Au Népal, une première opération d'envergure a consisté à former des professionnels de la montagne aux pratiques de sécurité, en lien avec l'Association népalaise de la montagne. L'initiative s'est concrétisée par la mise en place d'un plan de formation, le déploiement d'outils de formation – lancement d'un mémento technique illustré de dessins très accessibles –, et a abouti à l'équipement d'un centre de formation. En dix-huit mois, 90 personnes ont été formées. L'initiative se pérennise aujourd'hui en partenariat avec l'État népalais. Par ailleurs, la Fondation duplique le principe de cette action au Pérou, avec des pompiers volontaires de l'ONG Pompiers sans frontière. Fin 2008, un centre de formation à la sécurité sera opérationnel à Lima. Son ambition : former 10 000 pompiers péruviens.

Le mécénat stratégique s'avère être un formidable levier de développement...

JJE – L'enjeu est de fonder, avec ces pays émergents, des relations à long terme, hors finances, en intervenant dans l'intérêt général. Ainsi, l'entreprise se positionne et apprend sur ces marchés porteurs de manière non intrusive. Par notre présence au Pérou et l'adaptation de nos savoir-faire, l'idée est de permettre aux services de secours, aux industries locales... de se doter de normes de sécurité issues de la technologie française. À ce titre, la Fondation Petzl lance un appel à d'autres partenaires industriels de la métallurgie, afin d'appuyer la présence française sur place.

Une fédération d'entreprises mécènes ?

JJE – C'est exactement ce que permet le mécénat ! Cet outil n'est pas réservé aux grandes entreprises. En France, 73 % des entreprises mécènes sont constituées d'entreprises de 20 à 99 salariés. Et 30 % de la masse financière du mécénat provient de l'industrie, dont les PME de la métallurgie. Avec un apport minimum de quelques milliers d'euros, sachant que 60 % sont déductibles fiscalement, fédérer ses efforts afin d'établir un vrai partenariat avec les associations est désormais à la portée de toute entreprise… Pour une synergie d'intérêts. ●

UDIMag

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 : Thierry Uring • **Rédactrice en chef** : Stéphanie Duchemin • **Membres du comité** : Thierry Allard, Jean-Luc Basset, Franck Bendriss, Louisette Burgio, Michel Guillarme, Sidonie Kohler, Michel Teulé, Caroline Vial • **Photos** : adncom, Michel Gasarian, Bruno Moyen.
Conception, rédaction et réalisation : adncom - Tél. 04 38 12 44 11 - www.adncom.fr • **Imprimé sur Novatech, papier écologique**

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