udimag #31
MAGAZINE DE PROSPECTIVE DE L'UDIMEC ET DE SON RÉSEAU



Thema P. 2 à 5

Presser le citron ou faire pousser le citronnier ?

Billet

Les jeunes pousses du citronnier

La course à la compétitivité a concentré beaucoup d'énergie dans une organisation plus rationnelle, pour réduire les coûts, améliorer la productivité, maîtriser la qualité.
En apprenant à mieux gérer chaque aspect de l'offre, de la fabrication à la distribution, nos industries ont réalisé de jolis gains de productivité. Pour autant, les opportunités permettant d'aller plus loin se font rares.
Il faut maintenant, tout en maîtrisant les coûts, concentrer les efforts au développement des activités… en jouant sur l'avantage concurrentiel ! À l'heure où produits et services deviennent (trop) rapidement interchangeables, où (presque) tout peut être produit moins cher ailleurs, l'innovation – les jeunes pousses – apparaît comme une stratégie d'avenir.
Ne portons pas tous nos efforts à presser le citron, attachons-nous aussi à développer le citronnier, en cultivant chaque jeune pousse avec prévenance.



Thierry Uring
Délégué général



Udimag, magazine de prospective du réseau Udimec, n° 31 de juillet 2011.

Pour partager l'information dans votre entreprise, votre structure, la version électronique d'Udimag est à télécharger sur **www.udimec.fr**.

Directeur de la publication : Thierry Uring.
Rédactrice en chef : Stéphanie Duchemin.
Comité de rédaction : Jean-Luc Basset, Louisette Burgio, Sidonie Kohler, Caroline Vial.
Ont aussi participé à la réalisation de ce numéro :
Franck Bendriss (Udimec), Félix Bensadoun (Soliled), Jean- François Boujut (Aip Primeca Dauphiné Savoie), Elie Bouskela (Soliled), Patrice Chastagner (STMicroelectronics), Cyril Ciccarelli (Mécafonction), Renaud Constant (3C-évolution), Gilles Depeyrot (Dolphin Integration), Céline Dura (Udimec), Jeanne Duvallet (Grenoble INP), Thierry Fargère (Udimec), Alain Fauconnier (AFPI-CFAI Isère), Maurice Gorgy (Gorgy Timing), Liliane Guillet (AFPI-CFAI Isère), Béatrice Lacroix (AFPI-CFAI Isère), Emmanuel Leprince (Pacte PME), Agnès Jumbou (Grenoble INP), Alain-Emmanuel Meyers (Air Liquide), Audrey Quenard (Udimec), Philippe Rondet (AFPI-CFAI Isère), Gérard Rozier (Matfer-Bourgeat), Sébastien Vigato (AFPI-CFAI Isère), Louis Zangara (Dolphin Integration).
Photographies : Michel Gasarian, Bruno Moyen, Chantal Mandroyan (ST), Dominique Guillaudin (No comment), Fotolia, Punchstock.
Conception, rédaction, réalisation :
Adncom, Tél. 04 38 12 44 11, www.adncom.fr.
Imprimé sur Novatech, papier écologique.

Thema

Presser le citron ou faire pousser

Comment gagner en compétitivité, face à une concurrence mondiale exacerbée ? En réduisant les coûts ou en créant de la valeur ?



Aujourd'hui, la compétitivité est considérée comme le moteur le plus important de création de richesses et de la croissance économique. Malheureusement, la compétitivité n'est la plupart du temps perçue qu'à travers deux seuls aspects : la réduction des coûts et la nouveauté technologique. La réduction des coûts, si elle permet de se maintenir dans la course, voit un jour ou l'autre ses limites et ses travers comme les délocalisations, la non-qualité, la fragilisation voire la mise hors jeu des meilleurs fournisseurs. La nouveauté technologique, quant à elle est plutôt l'affaire des grands groupes, aux gros moyens en R&D, ou aux start-up initiées par les laboratoires de recherche universitaires. À la réflexion, toutes les pistes d'innovation sont à envisager pour aller vers la création de valeur, en réponse à la recherche de compétitivité et de croissance.

Stimuler la créativité

Au-delà de ces aspects liés aux technologies de pointe, il existe des secteurs plus traditionnels qui peuvent être source d'innovation, en incorporant de façon directe ou indirecte des avancées technologiques pour de nouveaux usages. C'est dans ces secteurs que l'on doit stimuler la création ou le développement des entreprises, qui sont des moteurs essentiels de la croissance et de la création d'emplois. De quelle façon ? Voici quelques pistes :

- favoriser un bon niveau d'investissement dans les outils et les process pour à la fois garantir la qualité et maîtriser les coûts ;
- assurer une montée en production par incrément et par développement de nouveaux produits ;
- valoriser l'innovation (au sein de la PMI) grâce à des liens avec des laboratoires de l'enseignement supérieur ;
- s'intéresser aux travaux de recherche couvrant des domaines très larges de l'innovation – et garantissant aux industries de bénéficier de l'accès prioritaire à ces innovations – menés par les enseignants chercheurs et des ingénieurs docteurs ;
- être partenaires des recherches spécifiques sur les processus d'innovation multicritères (voir encadré) permettant de proposer des méthodologies d'analyse et d'intervention pour faciliter le développement de l'innovation, particulièrement dans les PMI ;

le citronnier ?

L'innovation multicritères c'est l'innovation :

- dans les produits et leurs usages ;
- dans les processus ;
- dans les technologies de l'information ;
- dans les services ;
- dans les relations clients ;
- organisationnelle.



- mettre à profit les réseaux d'échange et partage pour capitaliser expériences et savoirs ;
- former, pour implanter une culture de l'innovation par le développement produits et usages avec des conséquences sur l'organisation et le management des entreprises technologiques.

En conclusion

Réduire les coûts, innover sur le plan technologique permettent des gains rapides en compétitivité. Optimiser les process de production, innover en conception ou en organisation, acquérir de nouvelles compétences – même de façon temporaire dans le cadre de partenariat (voir article Pacte PME) ou en accueillant un élève ingénieur en stage industriel –, s'associer pour gagner en taille critique, aller sur de nouveaux marchés… promettent des gains plus durables. Bref, ne pas opposer les chemins de la compétitivité, mais au contraire les associer pour grandir et aller plus loin. ■

Détruire pour créer



Agnès Jumbou est responsable de la Cellule entreprise innovation (CEI) de Grenoble INP… Elle nous donne la vision développée dans les formations aux SHEME[1] dispensées auprès d'étudiants de certaines écoles du groupe.

Innover, en quoi cela consiste-t-il ?

Agnès Jumbou – Pour partie, le problème de l'innovation paraît simple : en amont, c'est détruire pour créer, casser les codes pour générer les idées. Dans le processus, on distingue deux phases : dans la première, celle de la génération d'idées, on ne se donne pas de frein ; la seconde, celle du management de l'innovation, nécessite de l'encadrement, mais aussi des valeurs, de l'éthique : on ne peut pas en faire l'économie car on a détruit ! Et ça fait peur. Aussi une communication de la nouveauté est-elle indispensable. Vous connaissez sans doute l'exemple de Steve Jobs qui, pour faire accepter l'idée du ipod, a présenté un jeu de cartes… qui a la même forme que l'ipod. Une façon de matérialiser pour rassurer. Communiquer l'innovation est un vrai savoir-faire. Et cela fait partie des ambitions de notre module "innovation créativité". Nous développons une méthode de créativité avec nos étudiants, en travaux de groupes, sur des problématiques données par des industriels. Il s'agit de générer une idée, d'en montrer la valeur, de produire pour la rendre tangible. Au final, elle sera présentée à un jury, ce qui oblige à travailler sur la valeur perçue.

Quelles sont les pistes d'innovation abordées par CEI ?

AJ – À Grenoble INP, le cœur des compétences est l'innovation technologique. C'est son point fort et c'est très précieux. Notre vocation à CEI – que nous partageons avec certaines écoles du groupe et tout particulièrement Génie Industriel – est d'aborder les autres dimensions de l'innovation : de la conception du produit jusqu'à la formulation de l'offre (création de valeur), en passant par la conduite du projet, l'organisation de la production, la gestion d'équipes, les procédés de fabrication, la supply chain, les services associés au nouveau produit, le marketing… Nous ne nous contentons donc pas de l'innovation de rupture, les processus d'innovation graduels nous intéressent aussi.

Tout à l'heure vous avez parlé d'éthique de l'innovation ?

AJ – Oui, c'était à propos de l'innovation d'exploration, dans laquelle on casse jusqu'aux règles du jeu. Mais ça ne vaut que pour cette phase amont. Où va-t-on, si on se laisse emporter par les seuls intérêts techniques, que l'on avance sans règles, sans droit ? L'éthique, c'est la dimension humaine, que l'on retrouve dans les démarches de développement durable, dans la RSE[2]. L'innovation ne doit pas seulement être une démarche, mais une véritable culture. ■

La Cellule entreprise innovation (CEI)

Cette unité de formation a été créée pour mettre en œuvre la politique SHEME des écoles Grenoble INP.
En s'appuyant sur une pédagogie innovante, la CEI prépare les étudiants aux réalités du monde professionnel. Le management de l'innovation (conduite de projets innovants) y tient une place essentielle.

Agnès Jumbou,
agnes.jumbou@grenoble-inp.fr

1) Sciences humaines, économiques, du management et de l'entreprise.
2) Responsabilité sociétale des entreprises.

Innover pour mieux répondre au client

Gérard Rozier, dirigeant du groupe Matfer-Bourgeat, acteur majeur sur le marché des équipements pour la restauration, donne sa vision de la recherche de compétitivité… dont l'axe central est le service client.

Réduction des coûts

Je ne l'oppose pas à la recherche de valeur. Les deux se côtoient. La réduction des coûts s'impose dans un contexte de concurrence étrangère sévère. Mais notre volonté n'est pas d'être les moins chers. Nous apportons autre chose : la qualité du produit et du service client. Nous avons été les premiers (copiés par la suite) à livrer en 24 heures, à servir nos clients anglais avant le fournisseur anglais ! Cela réclame des moyens en structure logistique. De plus, la réduction des coûts nous a conduits à retravailler nos produits, à faire des choix. On ne sait pas tout faire, on essaye de faire mieux ce que l'on sait faire ! Avec l'avantage d'être un groupe dans lequel chaque entité, spécialisée sur un marché, est plus performante dans son domaine.

Innovation organisationnelle

En 2008, nous avons introduit le Lean manufacturing, ce qui assouplit la production, nous aide à mieux suivre la commande client. Parmi les effets positifs : réduction des mètres carrés, du stock de produits finis, meilleure réactivité, conditions de travail améliorées, plus grande autonomie. L'innovation technologique est plus limitée chez nous : elle consiste avant tout à assembler, combiner des éléments existants, et assez rapidement pour être en phase avec le marché.

Recherche de valeur

Elle aussi est orientée produits et services. Le métier a beaucoup évolué : hier, il y avait un chef qui avait besoin de marmites. Aujourd'hui, c'est la cuisine centrale avec du transport et du service en self. Il a d'abord fallu greffer à nos articles primaires les fonctions "chaud", "froid", "traçabilité", diversifier les matériaux utilisés. Mais nous n'avions pas pour autant la main sur la ligne self service. C'est ce que nous apporté la croissance externe.

Croissance externe

En 2011, nous avons repris Vauconsant, leader français du marché du mobilier de self. Le but n'était pas de grandir pour grandir, mais bien de proposer à notre clientèle une offre plus complète. Nos deux savoir-faire sont complémentaires. Bourgeat est spécialisé dans le matériel mobile, dans le chaud, vend sur catalogue à des installateurs ; Vauconsant maîtrise le froid, propose du matériel fixe sur projet à des bureaux d'études. Ensemble, nous couvrons le marché, de la cuisine à la salle de restauration collective.

Le patron c'est le client

Lors du rachat de Vauconsant par Matfer-Bourgeat, j'ai dit au personnel « maintenant, le patron, c'est le client. C'est lui que l'on va suivre et on va s'organiser pour cela ! » Le client, c'est notre leitmotiv, qui nous force à regarder toujours devant et imaginer ce que nous allons lui apporter demain comme produits et service.

www.bourgeat.fr

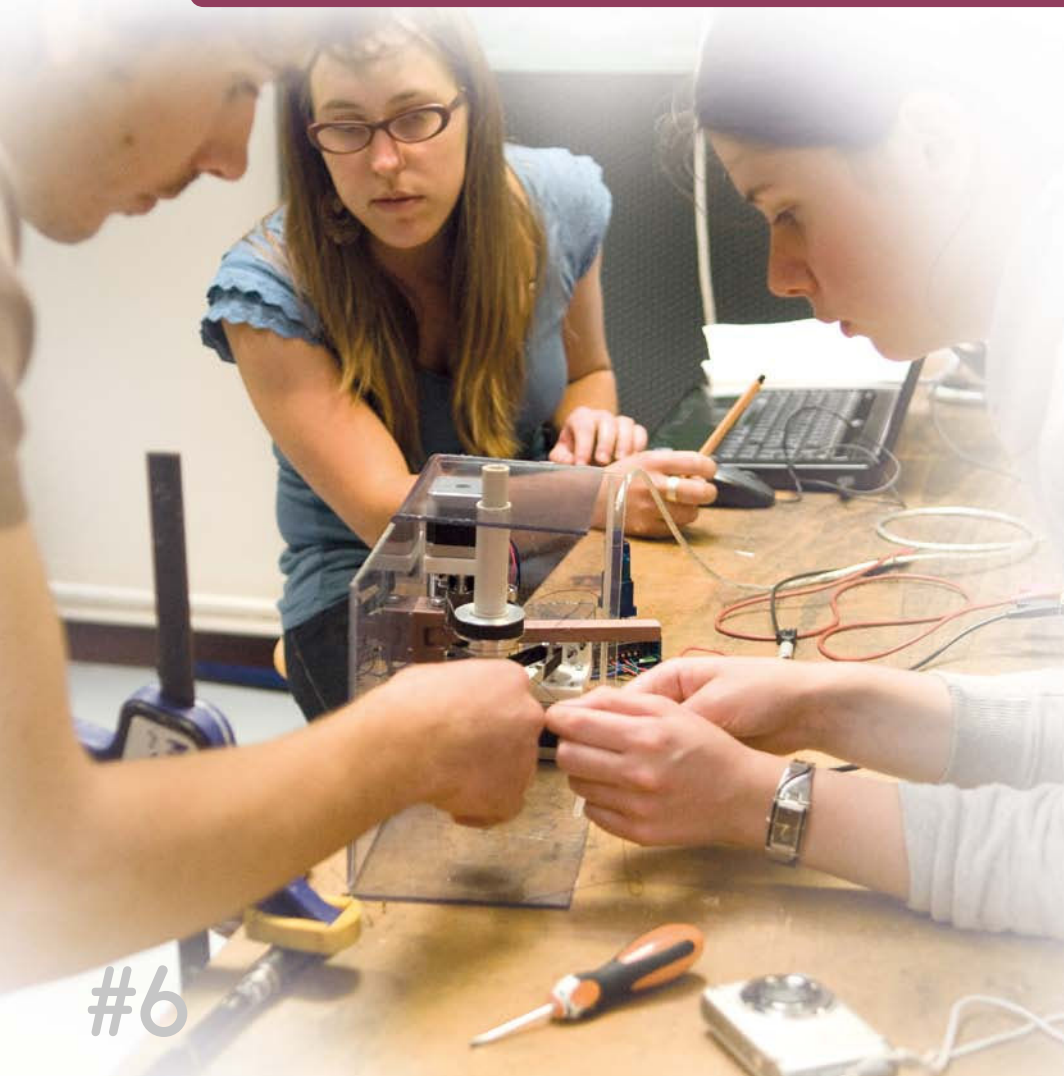


Gérard Rozier, Matfer-Bourgeat.

Enjeu

Former à une approche globale du cycle produit

“Concevoir et organiser”, c’est la devise de l’école Génie industriel. Une façon d’affirmer une posture : l’ingénieur ne doit pas se focaliser sur les seuls aspects technologiques, mais aborder l’innovation dans sa globalité.



Élèves ingénieurs sur la plateforme Gi-Nova.

Sur un simulateur de la plateforme Gi-Nova, un étudiant ingénieur de 2e année effectue des tests comparatifs de comportements et de consommation entre différentes motorisations (électrique, thermique, air comprimé) pour un projet de véhicule de transport urbain. Ce n’est qu’un exemple parmi les nombreuses expériences qu’abrite la plateforme : on y aborde aussi bien les problématiques d’écoconception, de prototypage rapide, virtuel ou physique, d’optimisation des process, que d’organisation, de gestion des flux ou de relation client/fournisseur. Les champs d’applications sont tout aussi variés puisqu’on retrouve des projets innovants pour l’énergie, le médical… ou l’horticulture !

En 1990, déjà…

Gi-Nova est une des cinq plateformes du pôle Aip Primeca Dauphiné Savoie, dirigé par Jean-François Boujut, et un terrain privilégié de recherche pour Grenoble INP Génie industriel. « *Notre mission est bien sûr*

de former des ingénieurs, précise Jeanne Duvallet, directrice de l'école, *mais aussi de diffuser la recherche en génie industriel, la valoriser et la transférer vers l'entreprise. Il faut dire que l'école a été voulue et créée, en 1990, par un noyau d'industriels (Bull, Caterpillar, HP, Renault, Renault Trucks, Schneider Electric, ST, rejoints par Bausch & Lomb, BD, Seb, Siemens, ZF) pour que l'ingénieur intègre une approche globale du cycle produit. Aborder les problématiques d'organisation du travail ou les sciences humaines n'était pas dans "l'histoire française" de l'ingénieur. Mais c'est ce qui fait notre posture. Nous formons à de nombreux métiers, mais toujours avec cette même ligne de conduite. L'école reçoit plus de 60 élèves étrangers chaque année, 70 % de nos jeunes diplômés ont des expériences interculturelles et internationales durant leur formation. Nous favorisons ainsi une façon rapide d'innover en regardant ce qui se fait ailleurs et en comprenant les besoins des clients potentiels. »*

Un stage étudiant, une opportunité pour la PMI

Si les grands industriels partenaires de l'école savent bien comment utiliser les ressources de la plateforme – stages industriels d'élèves en entreprise, projets de recherche avec le laboratoire G-SCOP – l'accès est moins évident pour une petite PMI. Et pourtant les élèves ingénieurs sont pour elle un vivier de ressources. *« Accueillir un étudiant de GI peut être une chance, à condition d'avoir un projet et de s'engager à suivre le stagiaire,* poursuit Jeanne Duvallet. *Par expérience, quelques mois en entreprise font bouger pas mal de choses ! Si l'ingénieur est encore un élève, il n'en apporte pas moins sa vision extérieure et globale, ses connaissances théoriques… et sa pratique des instruments de la plateforme. »* Des outils spécifiques, des logiciels lourds pour la conception et l'industrialisation (prototypage, éco-design, rétro-design, espace immersif, simulation, Lean…) auxquels la petite entreprise aura alors accès. Une opportunité de gagner en compétitivité par l'innovation à travers ses aspects tant techniques qu'organisationnels. ■

- Jeanne Duvallet, **jeanne.duvallet@grenoble-inp.fr**
- "20 avancées scientifiques" sur **http://genie-industriel.grenoble-inp.fr/20-ans/**
- La plateforme Gi-Nova sur le site Aip Primeca Dauphiné Savoie **www.aip-primeca-ds.net**



Jean-François Boujut (au premier plan à gauche), directeur du pôle Aip Primeca Dauphiné Savoie et l'équipe de la plateforme Gi-Nova.

Ci-dessous, Jeanne Duvallet, directrice de l'école G INP Génie Industriel.



Un projet, un pilote, une démarche…



Liliane Guillet est ingénieur, en charge des formations à la conduite de projets innovants à l'AFPI Isère. Elle dresse un constat sur les besoins des entreprises en la matière, formule des recommandations issues de l'expérience du Pôle formation et développement des compétences de l'Udimec.

Nous constatons…

- Un manque de candidats ayant des profils techniques pour des contrats de professionnalisation visant un CQPM Développement de la démarche innovation.
- Un déficit de la culture projet : souvent très organisées par métiers, les entreprises n'ont pas de culture "management par projets" faisant appel à plusieurs métiers dans une optique de respect coût/délai/performance.
- La méconnaissance de ce qu'est un projet, une aventure temporaire entreprise dans le but de créer un produit ou un service unique. Un projet a un client qui fixe les objectifs en fonction des exigences du cahier des charges, est géré par un chef de projet, s'appuie sur une démarche et des outils de mesure pour son pilotage.

Nous recommandons…

Les témoignages de chefs de projets, notre expérience de la formation à la conduite de projet et notre observation des managers d'équipes que nous avons formés, nous amènent aux recommandations suivantes :

1. le pilotage de projets nécessite des compétences et aptitudes particulières (organiser, coordonner, synthétiser, définir des indicateurs, anticiper, communiquer, négocier, réguler, décider, faire émerger des idées, gérer des conflits…) avec souplesse et agilité ;

2. maintenir et renforcer des activités d'expertises pour des spécialistes techniques au côté des managers de projets ;

3. faire du pilotage d'un ou plusieurs projets une fonction complète comparable au management d'un service.

En conclusion

Conduire des projets est une activité à fort enjeu pour le développement de l'entreprise.

La maîtrise des compétences en conduite de projet permet d'assurer la gestion des risques pour une bonne tenue des objectifs souvent ambitieux en délais, coûts et qualité.

Proposez à des salariés expérimentés et présentant les aptitudes requises une fonction de conduite de projet pour faire avancer vos projets et soulager vos spécialistes.

Si vous recrutez à l'extérieur pour un contrat de professionnalisation, choisissez une personne qui n'est pas spécialisée dans votre domaine d'expertise ; vous favoriserez son intégration et bénéficierez de son regard objectif.

Liliana Guillet,
liliane.guillet@afpi-cfai38.com

Investir dans la santé au travail est un atout

Fin 2009, le Premier ministre a demandé à un collectif animé par Henri Lachmann, président du conseil de surveillance de Schneider Electric, de faire des propositions pour améliorer les conditions de santé psychologique au travail. Retrouvez-les dans le rapport Bien-être et efficacité au travail…

Il ne s'agit pas d'un rapport d'experts mais de "praticiens". Les dix propositions sont le reflet d'expériences respectives, des nombreuses auditions menées, mais aussi d'une conviction commune : le sujet de la santé au travail réconcilie le social et l'économique. Investir dans la santé au travail est d'abord une obligation sur le plan humain. De plus, ce n'est pas une charge, c'est un atout pour la performance. Parce que social, santé, organisation et management sont indissociables, il n'était pas souhaitable d'entrer dans le sujet sous l'angle du seul traitement de la souffrance : l'amélioration de la santé psychologique au travail ne doit pas se limiter à la gestion du stress professionnel. Le vrai enjeu est le bien-être des salariés et leur valorisation comme principale ressource de l'entreprise.

Franck Bendriss,
fbendriss@udimec.fr

Télécharger le rapport sur
http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/104000081/0000.pdf

Les 10 mesures du rapport

1. L'implication de la direction est indispensable. L'évaluation de la performance doit intégrer le facteur humain, et donc la santé des salariés.

2. La santé des salariés est d'abord l'affaire des managers, elle ne s'externalise pas. Les managers de proximité sont les premiers acteurs de santé.

3. Donner aux salariés les moyens de se réaliser dans le travail. Restaurer des espaces de discussion et d'autonomie dans le travail.

4. Impliquer les partenaires sociaux dans la construction des conditions de santé. Le dialogue social, dans l'entreprise et en dehors, est une priorité.

5. La mesure induit les comportements. Mesurer les conditions de santé et sécurité au travail est une condition du développement du bien-être en entreprise.

6. Préparer et former les managers au rôle de manager. Affirmer et concrétiser la responsabilité du manager vis-à-vis des équipes et des hommes.

7. Ne pas réduire le collectif de travail à une addition d'individus. Valoriser la performance collective pour rendre les organisations de travail plus motivantes et plus efficientes.

8. Anticiper et prendre en compte l'impact humain des changements. Tout projet de réorganisation ou de restructuration doit mesurer l'impact et la faisabilité humaine du changement.

9. La santé au travail ne se limite pas aux frontières de l'entreprise. L'entreprise a un impact humain sur son environnement, en particulier sur ses fournisseurs.

10. Ne pas laisser le salarié seul face à ses problèmes. Accompagner les salariés en difficulté.

Un pacte entre grandes et petites

Grands groupes et PME ont tout à gagner à travailler plus et mieux ensemble. Le Pacte PME, que STMicroelectronics vient de signer, s'inscrit dans une logique de fertilisation croisée et de connaissance mutuelle renforcée.



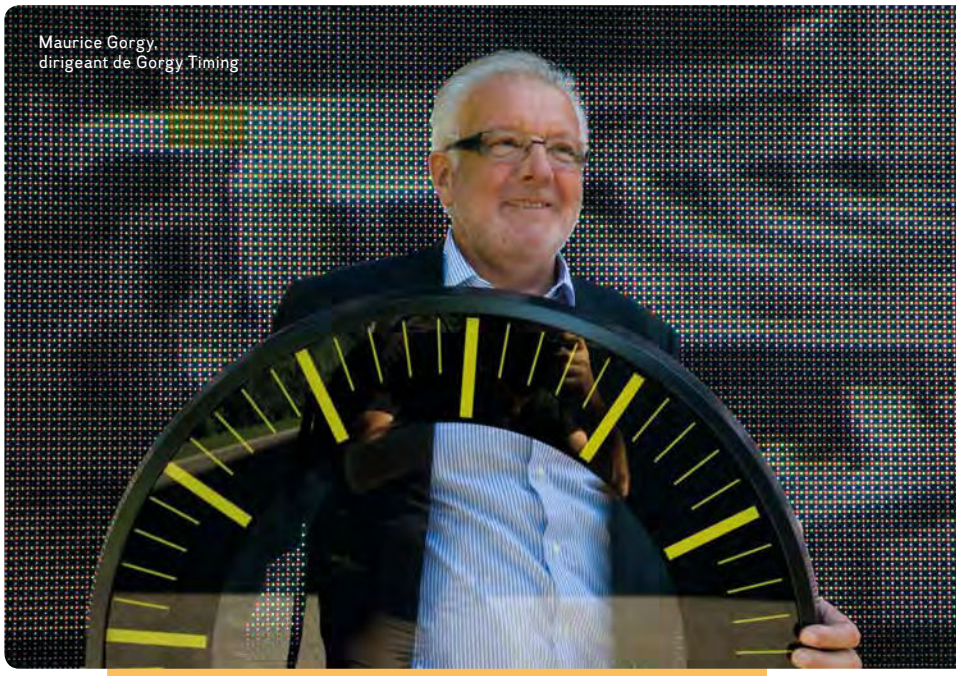
Emmanuel Leprince, directeur général de Pacte PME et délégué général du comité Richelieu, et Patrice Chastagner, président de ST France, lors de la signature le 10 mai à Grenoble.

L'adhésion, le 10 mai dernier, de ST au Pacte PME a valeur de symbole. La filiale française du leader international a son siège à Grenoble et elle est la première, parmi les grandes au niveau régional, à signer. Mais l'engagement va au-delà du symbole ! *« Adhérer au Pacte PME, c'est aller plus loin, dépasser la dimension business,* précise Patrice Chastagner, président de ST France. *Cela cadre avec notre volonté de partage de valeurs et de bons comportements vis-à-vis de nos fournisseurs[1]. Les pôles de compétitivité nous ont fait découvrir des PME dont nous ignorions jusqu'au nom, et qui se sont avérées des partenaires de talent. Pacte PME poursuit dans cette logique, avec un vaste programme : formations partagées, création de PME, aide au management… »* Un champ qui reste encore à explorer en accueillant toutes les nouvelles idées qui circulent dans les réseaux.

1) ST travaille avec 2 800 entreprises, dont la moitié de moins de 250 salariés.
2) Agence régionale du développement et de l'innovation en Rhône-Alpes.

Déployer en réseaux

Est-ce un hasard si les bonnes pratiques que ST déploie ressemblent fort à celles préconisées par Pacte PME ? Sûrement pas. Elles découlent des mêmes efforts de compétitivité, des mêmes réflexions menées en réseaux. Parmi ces réseaux, l'Udimec, qui regroupe des grands groupes, ETI et PME dans les domaines variés. La chambre syndicale, partenaire de Pacte PME, apporte des services experts en droit social et affaires, en formation, en financement des PME, répond aux besoins de compétences complémentaires en s'appuyant sur des partenariats étroits avec GREX, Grenoble INP, Grenoble EM ou encore ARDI[2].



Maurice Gorgy, dirigeant de Gorgy Timing

Du comité Richelieu au Pacte PME International

Gorgy Timing est depuis quelque 15 ans membre du comité Richelieu (réseau de grands groupes et PMI innovantes dans le domaine de la défense), lequel a donné naissance au Pacte PME (réseau ouvert à toutes les PME). Maurice Gorgy revient sur cette expérience…

« C'est Thalès (Thomson CSF à l'époque) qui nous a introduits sur les marchés à l'export. Au départ nous étions concurrents sur la synchronisation horaire pour les centres de contrôle aérien. Fournisseur d'un gros client, mais ne pouvant fournir en six mois un système de nouvelle génération, Thalès a fait appel à nous – une PME est plus réactive – puis nous a entièrement confié le marché. Aujourd'hui, nous travaillons avec Thalès (et aussi avec Alstom), qui nous ont emmenés en Italie, à Singapour, en Chine…, sur les niches technologiques que sont la distribution de l'heure, la datation d'événements. Pacte PME, pour lequel nous nous sommes engagés avec Udimec et ARDI, élargit le propos des achats à l'aide à l'innovation, au management et au portage à l'international. En effet, Pacte PME International a pris le relais de Partenariat France pour entraîner les PME partenaires dans une démarche export. La récente signature de ST est importante. Souhaitons que cela incite d'autres groupes implantés régionalement à en faire autant. »

www.gorgy-timing.fr

Le 10 mai, ils ont déclaré…

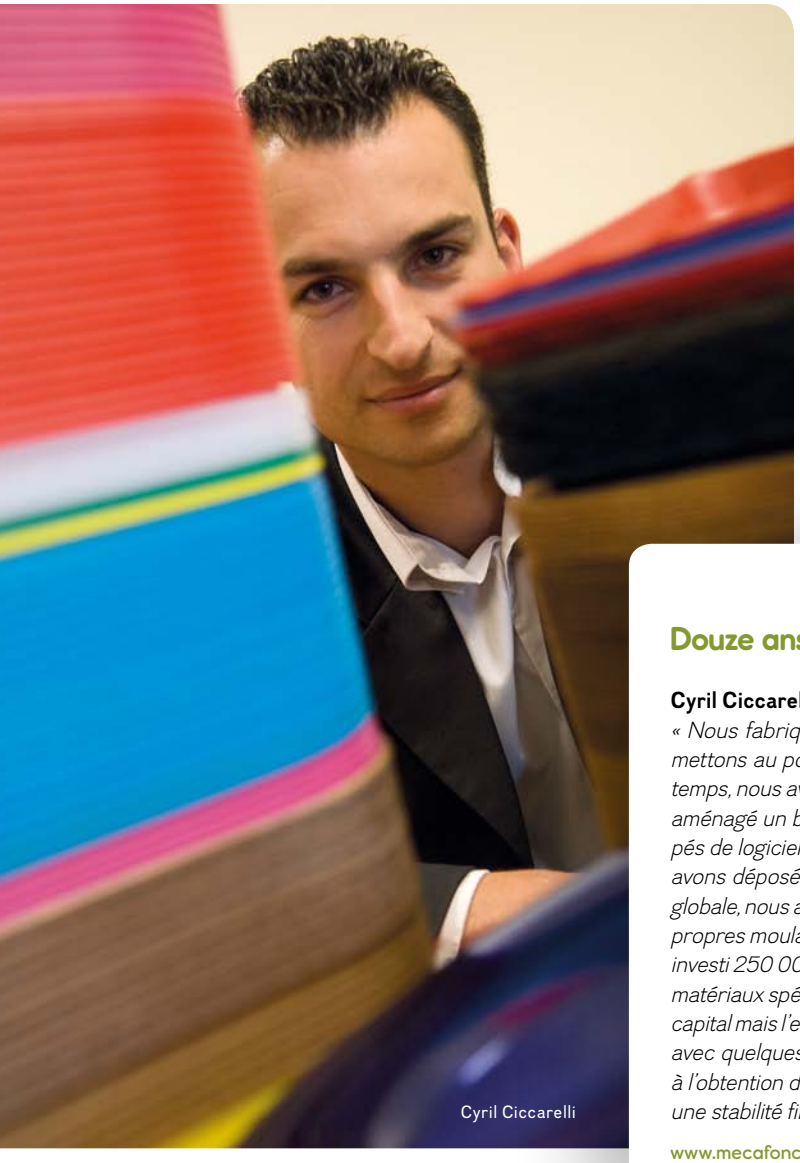
Emmanuel Leprince, Pacte PME
« C'est une réponse aux difficultés des PME à grandir. Il s'agit d'instaurer des relations nouvelles, rejeter les (7) mauvaises pratiques que nous avons identifiées et recommander les (26) bonnes en matière de règles de l'achat public, de politique publique d'innovation, d'exportation. »

Alain-Emmanuel Meyers, Air Liquide
« On n'innove plus de façon isolée. Un pacte avec des PME permet aux grands groupes d'enrichir leur portefeuille de technologies, de réduire le temps de mise sur le marché. »

Louis Zangara, Dolphin Integration
« La relation entre ST et Dolphin dure depuis 20 ans, un exemple de "grandir ensemble", une réussite qui repose sur le partage d'un langage, d'une culture, d'une formation communs… et sur des relations stables. »

www.pactepme.org

Innover (et investir), pour rester compétitif



Cyril Ciccarelli

Aujourd'hui, des entreprises font le choix d'innover pour trouver leur place sur des marchés fortement concurrentiels. Mais l'innovation a un coût et ses retombées sont rarement immédiates. Comment passer ce cap difficile ? Quelques expériences.

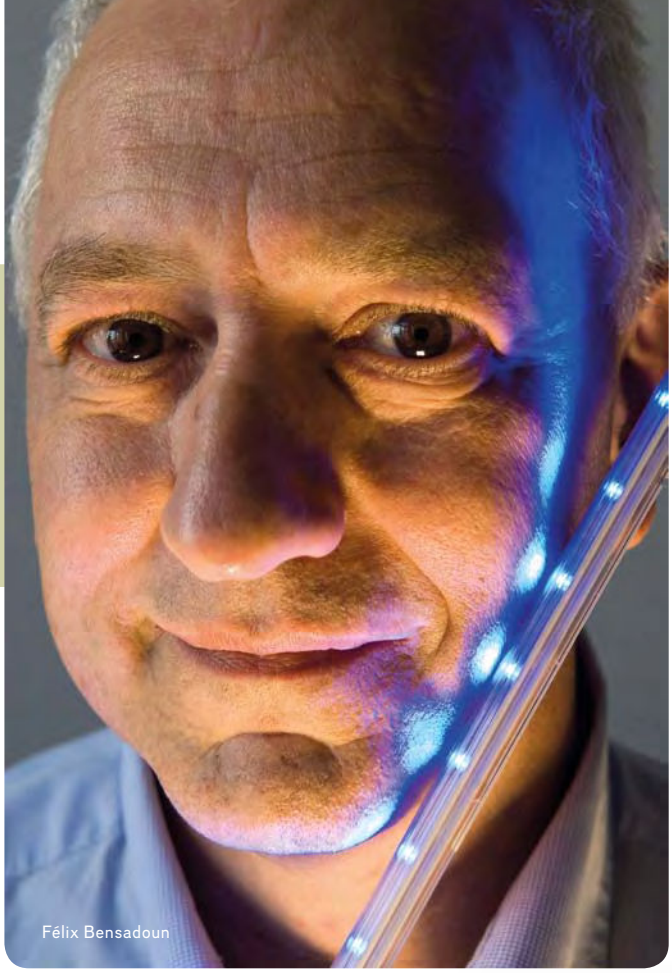
Douze ans d'innovation enfin récompensés

Cyril Ciccarelli, dirigeant de Mécafonction :

« Nous fabriquons des moules pour la plasturgie depuis 1985. En 1999, nous mettons au point notre propre technologie et tout s'accélère ! Dans un premier temps, nous avons dû valoriser le caractère novateur de ce procédé. Nous avons aménagé un bureau d'étude, recruté trois ingénieurs. Nous nous sommes équipés de logiciels de calcul de structure et de simulation de remplissage, puis nous avons déposé des brevets et lancé notre site web. Afin de construire une offre globale, nous avons monté en 2009 notre propre laboratoire pour procéder à nos propres moulages. Grâce à un crédit souscrit auprès de Somudimec, nous avons investi 250 000 euros dans une presse à injecter, des outillages écoconçus et des matériaux spécifiques. Pendant douze ans, nous avons ouvert plusieurs fois notre capital mais l'essentiel de notre développement a été réalisé sur nos fonds propres, avec quelques années difficiles. Suite à l'agrément Crédit d'impôt recherche[1] et à l'obtention de deux récompenses l'an dernier, nous avons aujourd'hui retrouvé une stabilité financière. »

www.mecafonction.com

1) Ce dispositif permet de compenser le financement des dépenses de R&D confiées à des organismes de recherche par une réduction d'impôt.


Félix Bensadoun

Investir pour se mettre en lumière

Elie Bouskela et Félix Bensadoun, co-dirigeants de Soliled, ont créé en juillet dernier leur société qui s'intéresse à l'éclairage LED et à la gestion automatisée des bâtiments (conseil, conception, intégration sur site, formation) :
« Soliled, c'est du tout neuf ! Soliled s'occupe de tout, et principalement d'alléger la facture énergétique de ses clients. Nous avons consacré une part de notre capital (40 K€) à nous faire connaître. Un investissement audacieux au démarrage d'une entreprise qui a tout à construire. La participation au salon Bâtimed, la réalisation de supports imprimés, et surtout la création, confiée à 3C-évolution, d'un site web minutieusement référencé nous ont permis d'asseoir rapidement la notoriété de Soliled. Le positionnement de notre site donne immédiatement cette image de spécialiste "bien établi" qu'une jeune société néglige trop souvent », analyse Félix Bensadoun en consultant avec confiance son carnet de commandes déjà plein.

www.soliled.fr

Optimiser sa présence sur le web

Renaud Constant, dirigeant de 3C-évolution :
« Voilà un investissement de choix pour toute entreprise qui appuie sa conquête du marché sur une diffusion maximale de son savoir-faire. Nos clients sont généralement des industriels qui ont des brevets et des innovations à faire connaître. Au-delà de la création de leur site, nous leur proposons un outil novateur, qui permet une gestion multi-supports et automatisée de l'information. Se faire connaître est un investissement incontournable, mais à court terme. Les cahiers des charges évoluent très vite. La durée de vie moyenne d'un site web est de trois ans, après quoi il faut penser à sa refonte globale pour coller aux variations du marché et aux effets de mode. »

www.3c-e.com

Innover dans le capital humain

Gilles Depeyrot, responsable technique, Dolphin Integration :
« Depuis 25 ans, nous concevons et commercialisons des circuits intégrés à la demande, dont la puce destinée à calculer les commandes de vol sur l'Airbus A380. Notre stratégie mise sur l'innovation technologique et managériale. Ici, l'innovation a carte blanche. Après s'être imposée comme référence dans l'intégration de circuits, la société s'est lancée dans la conception de composants virtuels. Fruit d'innovations successives, l'offre s'est enrichie de générateurs de mémoire, convertisseurs analogiques et de services. L'innovation technologique est inhérente à la microélectronique. Nos produits aboutissent dans des avions, mais aussi dans des produits grand public rapidement obsolètes (MP3, téléphonie mobile). Nous sommes par ailleurs soumis à l'évolution des filières technologiques et des normes de fabrication. Chez nous, l'innovation passe également par la politique managériale. Nos investissements les plus lourds vont à nos ingénieurs, 80 % de l'effectif. Une stratégie gagnante... à la lumière des résultats du premier semestre (11 % de croissance), portés entre autres par la conquête du marché chinois. »

www.dolphin.fr


Gilles Depeyrot

Zoom

Accompagner dans les étapes clés

Acteur majeur du capital risque en Rhône-Alpes, RDD est un partenaire de choix pour gérer les phases de développement de son entreprise.

Pourquoi ouvrir son capital ?
Jean-Luc Basset, animateur de réseau pour RDD – Pour une entreprise, il y a des étapes à ne pas rater. Les moyens extérieurs permettent de prendre moins de risques. On peut souscrire un crédit lorsqu'on souhaite acquérir un bien quantifiable, mais l'ouverture du capital est une solution plus adaptée à "l'acquisition d'intelligence". RDD, porté par l'Udimec, est un établissement de capital risque qui s'inscrit dans ce sens.

Quels profils d'entrepreneurs vous ouvrent leur capital et que leur apportez-vous ?
J.-L. B. – Ce sont avant tout des dirigeants à l'esprit ouvert. Ce qui les motive n'est pas tant de faire du profit que de se lancer un challenge personnel et collectif. Ils veulent développer une idée. Nous sommes là pour les aider à en mesurer le potentiel et organiser avec eux les méthodes pour la mettre en application.

Ils ont fait le choix d'innover, donc ?
J.-L. B. – L'innovation doit tous nous motiver pour faire face aux délocalisations, pour nous démarquer, pour attirer de jeunes collaborateurs. Mais elle est souvent ralentie par des marchés résistants au changement ou très concurrentiels. Une inertie difficile à assumer !

Innover, c'est créer de nouveaux produits ?
J.-L. B. – Pas seulement. On peut faire évoluer ses process de fabrication pour les rendre moins coûteux, plus écologiques, plus rapides. Ou être créatif dans sa stratégie managériale : par exemple, passer d'une équipe de VRP à une force commerciale exclusive, ou s'associer à une autre entreprise pour mettre ses moyens en commun. Une opération de communication (création d'un site web, présence sur un événement...) peut aussi être innovante.

RDD vient d'augmenter son capital ?
J.-L. B. – Nous venons en effet d'injecter 3,3 M€ dans notre capital, porté à 13,7 M€, afin de pouvoir répondre au maximum de demandes. Pratiquement tous les organismes actionnaires de RDD ont répondu favorablement. En augmentant leur pourcentage de détention de parts, l'Udimec et Somudimec montrent leur volonté de contribuer au développement industriel.

www.somudimec.fr



Jean-Luc Basset, animateur de réseau Rhône Dauphiné Développement (RDD)

En bref

ISO 14001 : pourquoi pas vous ?

Vous souhaitez améliorer votre compétitivité, vous positionner sur de nouveaux marchés, maîtriser vos coûts liés à l'eau, l'énergie, vos déchets, répondre efficacement à la demande "verte" de plus en plus importante de vos clients et partenaires ? Vous obtiendrez ces gains en mettant un place une démarche certifiée de management environnemental dans votre entreprise. PME[1] de moins de 250 salariés, rejoignez dès à présent l'opération collective ACCES Rhône-Alpes : système de management de l'environnement / obtention de la certification ISO 14001. Cette action est portée par l'ARDI Rhône-Alpes et mise en œuvre par Alp'compétences/Udimec, avec le soutien de la région Rhône-Alpes, de l'État et de l'Europe. L'objectif est de vous accompagner dans la construction et la mise en œuvre de votre système de management de l'environnement, jusqu'à l'obtention de la certification ISO 14001. Subventionné à hauteur de 67 % par la région, ce dispositif vous fera bénéficier de 3 jours de formations, 4 demi-journées de rencontre interentreprises et pas moins de 14 journées d'accompagnement par un cabinet expert.

Audrey Quenard, aquenard@udimec.fr

1) Effectif inférieur à 250 salariés, CA inférieur à 50 M€ ou un total bilan inférieur à 43 M€.

Vers l'innovation, au sens large

Depuis fin 2010, Thierry Fargère est en mission à l'Udimec pour expérimenter la pertinence d'un service d'aide à l'innovation. L'objectif : aider les adhérents à se développer par l'innovation, facteur clé de compétitivité.

Point essentiel de sa mission, orienter l'entreprise candidate à l'innovation vers les soutiens possibles : il existe plus de 200 interlocuteurs technologiques et plus de 60 dispositifs financiers en région ! *« Il faut aider l'entreprise à identifier le bon, à formuler sa demande, à monter son dossier, à traduire ses besoins à un labo de recherche, à établir la relation… Mais aussi accompagner le dirigeant à réfléchir à sa stratégie, aux voies possibles d'innovation – leur première réaction est souvent de se dire "l'innovation, ce n'est pas pour nous" –, et derrière, bâtir un plan d'action. Si la plupart des entreprises évoquent des développements techniques pour innover, d'autres axes peuvent être aussi des axes forts d'augmentation de la valeur tels que : nouveaux usages, nouveaux services, nouvelle organisation. Il s'agit de les aider à aborder toutes les dimensions de l'innovation, et former le personnel à cette culture ! Il leur faut aussi apprendre à passer de l'innovation au coup par coup à l'innovation en continu. Ce qui oblige à repenser stratégie, méthodes, techniques de créativité, motivation RH, veille, propriété intellectuelle… Un vrai travail sur la culture d'entreprise orientée innovation. »*

Thierry Fargère, tfargere@udimec.fr



Thierry Fargère, docteur en sciences des matériaux. Après différents postes de responsable R&D dans des grands groupes, il a exercé comme consultant en innovation et performance industrielle.

En bref

15 candidats à la formation, 15 embauches

C'est le beau résultat d'une action menée pour le compte du site de production Tecumseh de Cessieu, dans le Nord Isère. La demande ? Former 15 demandeurs d'emploi avec projet d'embauche. Le but ? Préparer ces adultes, sans formation technique, à intégrer l'atelier de compresseurs frigorifiques en tant qu'agents de fabrication. Il faut reconnaître que chaque partie a parfaitement rempli son rôle : recrutement des candidats par Pôle emploi ; mise en œuvre du dispositif CARED[1] avec l'appui de la DIRECCTE[2] et le financement de la région Rhône-Alpes, pédagogie adaptée élaborée par l'AFPI Isère… et au final l'embauche par Tecumseh des 15 candidats. Et en CDI ! Particulièrement motivés, ces derniers ont prouvé que, même si certains ont pu en douter, ils n'avaient pas perdu leur capacité à apprendre, à rebondir vers un métier auquel ils n'étaient pas forcément destinés. À noter que les 20 jours de formation[3], théorique et pratique, qui se sont déroulés sur le site de Cessieu en janvier 2011, ont été la première occasion d'utiliser l'IFTI[4] mobile (photo) récemment acquis par l'AFPI Isère.

Sébastien Vigato, sebastien.vigato@afpi-cfai38.com



L'AFPI Isère s'est dotée d'un IFTI transportable sur les lieux de formation.

Trois nouveaux CQPM

Avec la mise en place du bac pro 3 ans – qui a progressivement supplanté le cursus combiné BEP 2 ans + bac pro 2 ans –, le besoin d'un complément de spécialisation se fait sentir. Notamment dans les métiers où la demande de compétences professionnelles est importante. C'est pourquoi, dès la rentrée 2011, le Pôle Formation de l'Udimec proposera trois nouveaux CQPM[5]. Ils s'adressent à des jeunes titulaires d'un bac pro, issus de nos filières d'apprentissage ou des lycées :

- **« Outilleur moule métallique et découpe »,** pour les titulaires d'un bac pro Usinage, CQPM dispensé à Moirans ;
- **« Tuyauterie industrielle »**, pour les titulaires d'un bac pro de Technicien de chaudronnerie industrielle (qui sera créé à la rentrée 2011 à Moirans), CQPM dispensé à Beaurepaire ;
- **« Hydraulique »**, pour les titulaires d'un bac de Maintenance des équipements industriels, CQPM dispensé à Moirans.

Comme les autres CQPM, ces formations en alternance font l'objet d'un contrat de professionnalisation d'un an. La capacité d'accueil est de 8 personnes par session.

Béatrice Lacroix,
beatrice.lacroix@afpi-cfai38.com

Ouverture d'un bac pro TCI[6] à Moirans

La réforme du bac pro conjuguée à la demande croissante en chaudronniers industriels (spatial, nucléaire, électronique, recherche, pharmacie…) a conduit le CFAI du Dauphiné à fermer la section bac pro TCI (jusqu'alors en 2 ans) avec le lycée Françoise Dolto du Fontanil, pour ouvrir un bac pro TCI en apprentissage et en 3 ans dans son établissement de Moirans. Il renforcera la section existante à Beaurepaire, pour répondre aux demandes du centre Isère, de l'agglomération grenobloise, du Grésivaudan. Cette nouveauté de la rentrée 2011 a nécessité la création d'un plateau technique moderne faisant appel aux technologies les plus récentes, avec presse plieuse, cisaille guillotine, découpe plasma, cabines de soudage… Les apprentis aborderont ce métier, de l'élaboration de dossiers de fabrication à la réalisation et l'assemblage de pièces chaudronnées, jusqu'à la maintenance 1er niveau. Ils pourront poursuivre leurs études en formation diplômante avec le BTS CRCI (Conception et Réalisation en chaudronnerie industrielle), en formation qualifiante pour ajouter des compétences professionnelles complémentaires avec les CQPM Soudeur industriel et Tuyauteur industriel, dispensés à Moirans.

Alain Fauconnier,
alain.fauconnier@afpi-cfai38.com

1) Contrat d'aide au retour à l'emploi durable.
2) Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi.
3) Des principes qualité sécurité environnement au pré-diagnostic de panne, en passant par l'initiation à la lecture de plans, la mécanique, l'électrotechnique, les automatismes, la métrologie, la conduite d'équipements…
4) Ilot de formation technique individualisée.
5) Certificats de qualification paritaire de la métallurgie.
6) Technicien en chaudronnerie industrielle.

www.afpi-cfai38.com



Trophée “classes en entreprise”

70 élèves en classe de 3e des établissements Les Charmilles (Grenoble), Gérard-Philippe (Fontaine) et Le Vergeron (Moirans) et leurs enseignants ont, cette année scolaire, joué le jeu de la “classe en entreprise”. Six classes se sont ainsi chacune mises en immersion (3 et 6 jours) chez A Raymond, Caterpillar, Maatel, Radiall, SNEF, STMicroelectronics, pour découvrir les métiers industriels. Mercredi 8 juin 2011, Céline Dura, en charge des opérations jeunes-industries de l’Udimec recevait les acteurs de l’expérience pour une présentation des exposés, comptes rendus d’observation du milieu industriel… et décerner un trophée. Il revient au collège Le Vergeron pour la réalisation d’un jeu interactif de présentation des métiers de SNEF.

Céline Dura, cdura@udimec.fr

Une intervention décapante

Le sociologue François Dupuy était l’invité de l’AG de l’Udimec, le 26 mai dernier. Il a su, avec des propos aussi drôles que corrosifs, captiver son public… et nous faire réfléchir aux travers des tendances du management.

L’intervention de François Dupuy s’appuyait sur son dernier essai *Lost in management*[1], dans lequel, à la suite de longues enquêtes et analyses en entreprise, il fait le constat que les managers et personnels des entreprises s’accordent sur la nécessité d’adapter les organisations. Mais aussi que la difficulté à les faire changer tient moins au contenu des décisions qui seront prises, qu’à la façon de les prendre, les expliquer, les mettre en œuvre. Si les mutations industrielles pouvaient se conduire par l’application et le suivi de procédures, il y a défiance vis-à-vis des processus trop nombreux, complexes à définir et à négocier en termes de management. Par leur rigidité excessive, ils nuisent à l’efficacité. François Dupuy met l’accent sur la difficulté à résoudre l’équation contemporaine du “faire mieux avec moins”. Ses critiques – ses savoureuses anecdotes sur les manquements d’un service client trop bien verrouillé – sont suivies de propositions, à prendre comme les clés pour les nouvelles organisations :

- la recherche des solutions les plus intégrées pour le client, qui pousse à la mise en réseau de compétences ;
- la transversalité qui doit s’imposer au cœur des organisations, sans pour autant faire l’objet d’un processus lourd ;
- la capacité de l’entreprise à générer des comportements collaboratifs, non par la contrainte, mais par l’intérêt, pour aller plus sûrement vers le succès.

Cette perspective remet au premier plan la question de la confiance, des règles du jeu. L’enjeu : aider les acteurs à construire un environnement de travail moins incertain, plus prévisible, sans avoir à passer par des constructions de procédures qui complexifient plus qu’elles ne facilitent, pour éviter cynisme et irresponsabilité.

1) Éditions du Seuil.



François Dupuy

Buzz

DEVICE-ALAB
Un laboratoire à disposition
La jeune société de services Device-Alab est spécialisée dans le développement de sous-systèmes électroniques complexes destinés aux domaines de l'imagerie, la conversion rapide de données ou l'électronique mixte des capteurs. La société met notamment à la disposition de ses clients un laboratoire de test et de mesures, Open-A-Lab, leur permettant de tester un composant ou un module électronique en phase de développement.

ALPAO
Une jeune innovante
Première entreprise issue de Floralis, la filiale de valorisation de l'université Joseph-Fourier, Alpao, start-up spécialisée dans la fabrication d'optiques adaptatives, vient de fêter ses trois années d'existence. La société poursuit sa croissance avec un chiffre d'affaires à 800 000 euros en progression de 240 % et un doublement de son effectif à dix collaborateurs. Investissant plus de 15 % de son chiffre d'affaires en R&D, la société a été labellisée "Jeune entreprise innovante".

ROLLS-ROYCE
Du nucléaire en France et en Chine
Implantée à Inovallée, l'activité Instrumentation et Contrôle-commande du secteur nucléaire civil de Rolls-Royce enregistre une croissance de 27 % de son CA en 2010, porté à 73 M€. Ce résultat est lié au regain d'intérêt en faveur de l'électricité d'origine nucléaire, déjà produite dans le monde par 445 réacteurs, un chiffre qui pourrait doubler d'ici 2040. Parmi ses derniers contrats figurent la rénovation de 34 réacteurs en France et la fourniture de systèmes de contrôle-commande et de sécurité pour huit nouvelles centrales chinoises.

ECM TECHNOLOGIES
Cap vers le photovoltaïque
Un an et demi après sa reprise par un nouvel actionnaire épaulé par Somudimec, ECM Technologies, PME spécialisée dans les fours sous vide pour l'industrie nucléaire, confirme son orientation vers le marché du photovoltaïque. Soutenue par Oséo, le Conseil général de l'Isère et la ville de Grenoble, l'entreprise a développé une nouvelle génération de fours avec le concours du Liten, un laboratoire du CEA Grenoble, qui lui a permis d'engranger cinq commandes en 2010. En 2011, ECM prévoit une progression de son chiffre d'affaires (30 M€) de 50 % et le recrutement de 20 personnes.

PTG / CIMALPES
Services mutualisés
Deux nouvelles plateformes de services mutualisés vont être mises à la disposition des entreprises iséroises, et plus spécifiquement celles du secteur de la micro ou de la nanoélectronique. La première, PT-G (Plateforme technologique Grenoble), fruit d'un accord entre l'Institut Laue-Langevin, le CNRS, le CEA et l'ESRF (Synchrotron), sera dédiée à la caractérisation des matériaux et des procédés. La seconde, CimAlpes, créée par Minalogic et le Cime Nanotech, offre des services de conception de systèmes micro-nanoélectroniques et des logiciels embarqués associés.

MINALOGIC / ST-ERICSSON
Service à la carte
Minalogic annonce la mise à disposition des sociétés développant des applications mobiles et embarquées d'une carte de développement, réalisée par ST-Ericsson, et issue du projet collaboratif Nomad. Créée autour du système d'exploitation Linux, cette carte intègre des fonctions 3D et des capteurs de mouvements. Elle pourra être utilisée à des fins de maquettage ou d'évaluation ou comme base de prototypes ou de produits commercialisés.

SOITEC / SCHNEIDER ELECTRIC
Coopération sous le soleil
Soitec et Schneider Electric ont signé un accord de collaboration technique pour l'utilisation conjointe de la technologie CPV Concentrix, développée par Soitec, et les solutions intégrées EcoStruxure de Schneider. La combinaison des deux technologies devrait permettre de proposer des solutions destinées aux centrales solaires à haute performance dans les zones à fort ensoleillement.

SOITEC
Une ferme solaire en Californie
La technologie photovoltaïque à concentration (CPV) Concentrix de Soitec, leader mondial des substrats innovants pour les industries électroniques, a été retenue par Tenaska Solar Ventures pour fournir 150 mégawatts d'énergie propre à la société San Diego Gas & Electric, grâce à une nouvelle ferme solaire construite sur un site de 428 ha dans le sud de la Californie. Opérationnelle en 2015, elle couvrira les besoins annuels d'environ 55 000 foyers californiens, par la "simple" conversion des rayons du soleil en énergie "propre".

VISIO-TECHNIC
Des radiateurs éco-conçus
PME créatrice du procédé d'impression numérique Numéricoat, applicable sur n'importe quel type de support, Visio-Technic a lancé une gamme de radiateurs artistiques au décor personnalisable. Très engagée dans l'éco-citoyenneté, la société assure une provenance 100 % française de l'ensemble des composants de ses produits, dont un aluminium d'origine recyclée et des peintures sans solvant. Elle a aussi confié la fabrication de ces radiateurs à des structures favorisant l'insertion sociale de personnes handicapées psychiques.



OPHRYS SYSTÈMES
Des audioguides en voyage
Le leader européen de l'audioguidage vient de réaliser 500 audioguides au look de pochette, designés par Dior pour l'exposition consacrée à la marque de luxe qui s'est tenue en avril au musée Pouchkine de Moscou. Ophrys Systèmes continue à investir le secteur culturel (via une exposition itinérante dédiée à Toutankhamon et une autre à la basilique Sainte-Sophie d'Istanbul) et propose désormais un logiciel permettant aux clients de gérer eux-mêmes le contenu.

MAATEL
35 ans d'électronique sur mesure
Spécialisée dans l'étude et la réalisation de produits électroniques sur mesure, Maatel fête ses 35 ans. Cette PME de 48 personnes réalise un chiffre d'affaires de 9 M€, dont 28 % à l'export. Avec plusieurs dizaines de produits nouveaux chaque année, elle fournit des solutions innovantes pour l'informatique embarquée, l'industrie et surtout le médical.

MAFELEC
Poussée spectaculaire
Fabricant de boutons poussoirs, voyants et autres commutateurs pour les secteurs des transports, de la défense et du nucléaire, Mafelec affiche une progression de 36 % de son CA en 2010. Cette augmentation inclut la reprise des activités du groupe d'électronique ABB. Axée sur l'innovation (40 personnes en R&D), l'entreprise vient de développer, avec le concours d'Oséo, un phare projecteur à Led et des commutateurs spécifiques pour pupitres.

SIGMA
250 cabines en Italie
Sigma composite va boucler cette année la livraison de 250 cabines pour la station de ski de Kronplatz dans les Dolomites. La centaine de cabines livrée en 2011 représente 10 % de la production annuelle de l'entreprise dont le CA a progressé de 10 % sur son dernier exercice.

A RAYMOND
Bientôt 12 usines dans le monde
Leader mondial des systèmes de fixation et de connectique pour l'automobile, A Raymond vient d'ouvrir une filiale commerciale à Singapour qui sera suivie d'une unité industrielle. Le groupe prévoit également d'implanter un site de production au Mexique destiné aux pièces volumineuses. Ces deux opérations annoncent un vaste plan d'investissement qui concerne l'ouverture de douze usines dans le monde. Le groupe A Raymond, qui emploie 4 300 collaborateurs pour un CA de 645 M€, s'est par ailleurs engagé dans une diversification sur les marchés du bâtiment, du solaire, de la santé et de l'agriculture.

CORYS
Contrat record en Slovaquie
Corys a signé un contrat de plusieurs millions d'euros pour la rénovation des simulateurs de formation de centrales nucléaires en Slovaquie. Un montant record pour Corys dans le domaine de la rénovation et qui conforte la société grenobloise dans sa position de leader mondial de la simulation pour l'énergie nucléaire.

RADIALL
L'initiative pédagogique de Radiall
Dans le cadre de la semaine de l'industrie, Pierre Gattaz, président du directoire de Radiall et président du Groupe des fédérations industrielles (GFI), a pris l'initiative d'ouvrir à des lycéens les portes de son usine de Centr'Alp, à Moirans, pour un stage de découverte des métiers industriels. À cette occasion, il a reçu également l'écrivain et académicien Erik Orsenna et le ministre de l'Éducation nationale, Luc Chatel, lequel a échangé avec les lycéens sur les relations école-entreprise.

RADIALL
Trois sites en un
C'est le défi relevé par Radiall, spécialiste de la connectique, qui a rapatrié à Voreppe ses activités de Voiron et de Moirans. Fruit d'une démarche de Lean management engagée il y a trois ans, ce projet, nommé Symbiose, consiste à faire tenir 22 000 m² dans 12 000 m² sans aucune altération sociale, financière et industrielle. Ce rapprochement entre le bureau d'études, la fabrication et la logistique a permis un gain de trois jours sur le cycle de production ; les équipements et les équipes ont été réorganisés sans toucher à l'effectif de 420 personnes.



GUIDETTI FRÈRES
La bâton, ça marche
Spécialiste du bâton télescopique, Guidetti Frères multiplie les brevets depuis l'invention du premier système de blocage automatique. Fabriqués en grande partie sur la base de matériaux français ou suisses, près de 10 000 bâtons devraient être commercialisés en 2011, pour un CA multiplié par deux. Le fabricant s'est implanté à Fontaine dans des locaux plus spacieux pour faire face à cette croissance exceptionnelle, soutenue par le Crédit agricole et Rhône Dauphiné Développement.

HP
Pour des clients plus performants
Premier constructeur informatique en parts de marché sur le segment du calcul à hautes performances (HPC), HP vient de mettre en service à Grenoble un centre de tests et de benchmarking à vocation européenne. Coordonnés par 35 ingénieurs et techniciens, ces outils sont proposés aux clients pour analyser et comparer différentes configurations de calcul à hautes performances et trouver un bon équilibre entre les besoins de calcul et l'infrastructure à mettre en place. Ils optimisent aussi la consommation énergétique, l'amélioration de la bande passante et du stockage des données, et les surfaces occupées par les équipements.

POMA
Des remontées "auto-magnétiques"
Poma vient d'installer, sur deux télésièges de Courchevel et Méribel, son nouveau système Magnestick Bar, permettant le verrouillage magnétique du garde-corps et son déverrouillage automatique à l'arrivée, pour le bien-être et la sécurité des usagers des remontées mécaniques. Ce dispositif universel peut être installé sur tout télésiège fixe ou débrayable de toute marque.

TEEM PHOTONICS
Des lasers à portée mondiale
Après une année 2009 difficile, Teem Photonics a généré une croissance de 120 % en 2010. Le leader des lasers industriels à impulsions brèves est entré en force sur des marchés à bon potentiel, comme la chirurgie oculaire ou le micro-usinage. Teem Photonics réalise 95 % de son chiffre d'affaires (4,2 M€) à l'export, via une filiale aux États-Unis, un ingénieur commercial en Allemagne et un réseau de 15 distributeurs.

PROCESS HASLER INTERNATIONAL
Renforcé par RPA Process
Ce constructeur de systèmes de pesage industriel vient de racheter les actifs de la société parisienne RPA Process, spécialisée dans les matériels de filtration et de filtrage en continu. Cette opération va lui permettre, outre un doublement de son chiffre d'affaires, de compléter son offre en aval dans les process de fabrication pour le ciment, le verre et l'aluminium. Forte d'une centaine de collaborateurs, Process Hasler International exporte 80 % de son chiffre d'affaires (16,5 M€ prévus en 2011) et dispose d'une filiale en Chine qui assemble des machines avec une trentaine de salariés.

STMICROELECTRONICS
Transmission simplifiée
ST a présenté lors du dernier Mobile World Congress de Barcelone, en février, un nouveau standard d'interface, MYDP (Mobility DisplayPort), qui permet une transmission parfaite des contenus audio et vidéo "full HD" entre appareils mobiles intelligents (smartphones, tablettes) et systèmes audio et téléviseurs. Cette interface ne requiert qu'un seul connecteur, avec un encombrement minimum, pour le transfert des données, la sortie audio/vidéo et la connexion d'autres accessoires audio/vidéo. Les premières livraisons de cette interface sont prévues à l'automne 2011.

CATERPILLAR
50 ans / 50 M$
Caterpillar France engage 50 millions de dollars sur trois ans dans la modernisation complète des lignes de production à Échirolles. Cet investissement massif coïncide avec le cinquantenaire du site, qui n'avait pas été significativement rénové depuis la fin des 1980. Les deux nouvelles lignes seront opérationnelles en 2012.

IRT NANOÉLECTRONIQUE
Un projet gagnant
L'IRT de Grenoble a été classé premier par le jury international pour son "excellence dans les nanotechnologies". Le projet soutenu par l'IRT Grenoble est consacré au développement de technologies de pointe, destinées à des applications en électronique, automobile, e-santé, habitat et énergie. Il mobilisera environ 460 millions d'euros sur 10 ans, dont 50 % financés par le privé, avec un retour sur investissement estimé à 6 000 emplois directs et indirects.

DONNEZ DES AILES À VOTRE ***ENTREPRISE***



Avec

essorpmi

UN PRÊT PARTICIPATIF
garanti par le Fonds ESSOR PMI
doté par l'UIMM

RENFORCEZ VOS FONDS PROPRES POUR **FINANCER** VOS PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

PROJET FINANCÉ

Tout projet de développement (croissance interne ou externe, innovation, investissement à l'international…) de votre PMI, faisant l'objet d'une immobilisation comptable.

BÉNÉFICIAIRES

Entreprises adhérentes de l'Udimec.

CARACTÉRISTIQUES PRINCIPALES

- Un prêt participatif de 100 000 € à 400 000 € et d'une durée de 4 à 8 ans ;
- Complété par un prêt bancaire classique accordé par la banque partenaire à hauteur de 33 % minimum du prêt participatif ;
- Conditions impératives :
  - Situation nette positive
  - Cotation Banque de France : 5+ minimum
  - CAF suffisante
  - Disposer de 3 bilans complets

CONTACTEZ-NOUS :
04 76 41 49 49 • udimec@udimec.fr

UIMMinvest PMI