udimag #38

MAGAZINE DE PROSPECTIVE DE L'UDIMEC ET DE SON RÉSEAU



FORMATIONS EN ALTERNANCE

RECRUTEZ POUR VOS PROJETS *UN ALTERNANT* EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE* OU DE PROFESSIONNALISATION**



- Chaudronnerie, Soudage et Tuyauterie Industrielle
- Productique, Usinage et Outillage
- Maintenance des équipements Industriels et énergétiques
- Électrotechnique, Électronique et Automatismes
- Conception, Projet et Performance Industrielle
- Management, Communication et Gestion des Ressources Humaines
- Qualité, Sécurité et Environnement
- Informatique
- Pilotage d'équipements industriels

* jeune de moins de 26 ans ** accessible aux salariés sous condition

www.felix-creation.fr

pôle formation des industries technologiques
AFPI / CFAI / ALP'COMPÉTENCES
CRÉATEUR DE COMPÉTENCES
ISÈRE

Handipacte.fr Toujours plus pour le handicap

afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION

Tél. 04 76 35 85 00

www.formation-industries-isere.fr

Billet

Communiquez vos réussites et vos envies

L'époque est à se focaliser sur les contraintes, à exprimer ses doutes, à communiquer sur les difficultés rencontrées, à expliquer, justifier ses revers... Et tout cela brûle de l'énergie! Pourquoi ne pas retourner la situation en mettant toute cette énergie au profit d'une communication résolument positive.

En effet, on l'a souvent constaté, c'est avec de l'audace que l'on réussit le plus facilement à traverser les périodes mouvementées. À trop douter, on n'aurait jamais construit des trains et des avions. L'audace est indispensable à l'innovation, à la croissance, à l'émergence de nouveaux usages. Ne vous laissez pas abuser par la morosité ambiante, sortez du doute: sous la grisaille dorment tant de pépites à mettre à jour et en valeur!

« Si vous n'êtes pas satisfaits dites-le moi; si vous êtes satisfaits, dites-le à vos amis ».

En tant qu'industriels, vous êtes à la fois producteurs et consommateurs: faites ce que vous aimeriez que d'autres industriels inventent pour vous. Ne soyez pas timorés, évitez de vous mettre des interdits. Communiquez l'envie et faites parler vos clients. Si vous croyez en vous, si vous pratiquez le risque maîtrisé, en capitalisant sur vos réussites et en communiquant sur les valeurs positives qui sont les vôtres, vous allez déplacer les montagnes!



Thierry Uring
Délégué général

Sommaire

Thema #4/8

Elles communiquent "positif"

Repères #9

La France a besoin de votre audace!

Enjeu #10

Quand l'industriel aide l'industriel

Chiche #12/14

Politique RH en PME: comment faire?

Métiers en tension, POE et savoir-être

En bref #15/17

Buzz #18/19



Udimag, magazine de prospective du réseau Udimec, n° 38 de juin 2014.

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: *Louisette Burgio, François-Louis Lardenois, Caroline Vial.*
Ont participé à ce numéro: *Thierry Allard, Jérôme Arles, Ivan Callari, Pierre Chabloz, François Chappuis, Alain Fauconnier, Pascal Faure, Dominique Ferrier, Éric Harnetiaux, Christian Madelon, Pierre Sabatier, Patrick Torrents, Sébastien Vigato, Yannick Villard.*
Photographies: *Adncom, Michel Gasarian, Bruno Moyen, Udimec.*
Illustrations: *Cled'12.*
Conception, rédaction, réalisation: *Adncom, Tél. 04 38 12 44 11, www.adncom.fr.*
Imprimé sur Novatech, papier écologique.

Elles communiquent "positif"



Cédric Amafroi-Broisat, appareillé par Chabloz Orthopédie. Photo G. Pécout



La communication qui marche, c'est celle qui ne triche pas. Fidèle à l'entreprise, elle clame ses valeurs, ses particularités et véhicule des signaux positifs en externe comme en interne. Aujourd'hui, la multiplicité des outils permet aussi d'être créatif sur la forme. C'est ce qu'ont compris ces trois dirigeants d'entreprises industrielles qui ont choisi d'innover tant dans leurs produits ou leur organisation structurelle, que dans leur communication.



"Faire rêver"… Un poncif associé à toute stratégie de communication. Le tout est de trouver le bon dosage et l'objet porteur de rêve! Avec six athlètes représentés aux Jeux paralympiques de Sotchi, Chabloz Orthopédie bénéficie de parfaits ambassadeurs pour valoriser la performance de ses prothèses.

Gagner la confiance, donner du rêve

Le sport comme laboratoire

« Nous appareillons des skieurs depuis les Jeux paralympiques d'Albertville, retrace Pierre Chabloz, dirigeant de Chabloz Orthopédie (Seyssinet-Pariset), *mais aussi des cyclistes comme Patrick Ceria (double médaillé à Atlanta) ou des athlètes (Jean-Baptiste Alaize, champion et recordman du monde de saut en longueur). En mars dernier, nous avons appareillé six représentants de l'Équipe de France à Sotchi, dont la skieuse Marie Bochet, amputée au niveau d'un membre supérieur, et titulaire de quatre médailles. » « Pendant la phase de conception, nous sommes à l'écoute de nos sportifs et analysons leurs besoins physiologiques. Dernièrement, nous avons développé une prothèse du genou spécifique pour le snowboard avec l'aide de Patrice Barattero, amputé fémoral, pour qui la pratique de ce sport était jusque là impossible. Cette prothèse lui a permis de concourir à Sotchi au côté de snowboarders touchés par un handicap moins lourd. Les sportifs apprécient nos prothèses pour leur confort, leur performance, leur côté innovant (matériau carbone, emboîture…) et leur adéquation à leurs attentes ».*

> ***« Le sport reste un excellent vecteur d'image et depuis plus de vingt ans, nous axons notre communication sur la performance de haut niveau avec une communication très visuelle »***

On l'aura compris, le sport représente pour Chabloz Orthopédie un vrai fil directeur! Mais les jeunes et les traumatiques concernés par la reprise d'une activité sportive sont loin d'être les principaux "consommateurs" de prothèses… *« Notre patientèle se compose essentiellement des personnes âgées, qui, loin de toute ambition athlétique, souhaitent retrouver leur motricité quotidienne. Mais le sport reste un excellent vecteur d'image et depuis plus de vingt ans, nous continuons à axer notre communication sur la performance de haut niveau, une communication très visuelle (photos d'athlètes, vidéos en ligne…) encouragée par l'engouement médiatique pour les pratiques sportives adaptées. »*

Communiquer vers les prescripteurs

« Nos prothèses ne sont commercialisées que sur ordonnance. Notre communication compte un autre volet très important tourné vers nos prescripteurs, les médecins, les équipes soignantes et les orthoprothésistes qui ont recours à nos produits. Et pour ce public, la formation s'impose comme la meilleure option. » Présentation des différents types d'appareillage, formes d'emboîture, rééducation à l'aide d'une prothèse… Pierre Chabloz et son équipe de formateurs proposent des sessions et des stages qui valorisent tout autant les produits que l'image de l'entreprise.



Pierre Chabloz

« Communiquer, c'est encourager le bouche-à-oreille, c'est créer une émulation, c'est partager notre dynamisme. » Et lorsqu'on peut surfer sur la vague médiatique, autant ne pas s'en priver! ■

www.chabloz-orthopedie.com

Communiquer, **c'est productif!**

Impliquer son client dans chaque étape d'un projet de conception-fabrication permet d'être au plus proche de ses attentes. Mais c'est aussi multiplier les échanges, les déplacements, les risques de dysfonctionnements… Pascal Faure, président de DEP Industrie, a créé une plateforme collaborative en ligne qui concilie interactivité, transparence et productivité…


Pascal Faure

Implantée depuis 1987 à Saint-Victor-de-Cessieu, entre Lyon et Grenoble, DEP Industrie développe des solutions intégrées à partir de pièces découpées et embouties afin de livrer des sous-ensembles complets. Dirigée par Pascal Faure depuis 2000, la PME capitalise sur la conception en impliquant au maximum ses clients afin de répondre très précisément à leur demande. *« La proximité avec le client nécessite de nombreux échanges. Entre 2007 et 2009, nous avons mis en ligne une plateforme collaborative dédiée à fluidifier la communication, renforcer la cohésion d'équipe, éviter des déplacements, informer et satisfaire le client. »*

Virtuelle, mais concrète

Le principe? Innovant, fonctionnel et sécurisé. *« Clients, fournisseurs, chef de projet, bureau d'étude: toutes les personnes impliquées dans le développement d'une solution ou d'un produit peuvent se connecter sur Internet dans un espace dédié à échanger ou à s'informer sur l'état d'avancement du projet ».* En amont, le client est invité à formuler son cahier des charges tout en bénéficiant de l'accompagnement du chef de projet et du bureau d'étude. Une fois développée, la solution est proposée en ligne avec possibilité d'intervenir par messagerie ou d'échanger par téléconférence. Chaque étape de la réalisation du projet est accessible, assortie des dernières informations et des documents à jour (plans de conception, photo du produit, planning…).

« Nous avons mis en ligne une plateforme collaborative dédiée à fluidifier la communication, renforcer la cohésion d'équipe, éviter des déplacements, informer et satisfaire le client »

Soigner le fond et la forme

« On a tendance à oublier que l'offre de service est importante dans l'industrie. Lorsqu'on prône la qualité industrielle, on doit inclure la qualité de la communication qui permet à l'entreprise de se démarquer et de mettre en valeur ses produits. Notre plateforme collaborative rencontre un vif succès parce qu'elle répond à une demande d'information et de transparence de la part de nos clients. Elle n'est pas qu'une simple innovation de forme. Elle représente un outil performant qui nécessite un nouveau fonctionnement tourné vers le client. » Pascal Faure a opté pour une communication opérationnelle soignant l'image de l'entreprise, la productivité et la satisfaction du client. Un pari visionnaire qui porte ses fruits depuis cinq ans…■

www.dep-industrie.fr
www.decoupe-emboutissage-metallique.fr

Un réseau sans frontières pour marquer son territoire

Après une présence soutenue sur les salons spécialisés, Dominique Ferrier, gérant de 3D Décolletage, a préféré Internet pour afficher sa spécificité iséroise et développer sa clientèle… Ses raisons? Ça marche! À condition d'en connaître les écueils…



Dominique Ferrier

Le décolletage, c'est l'apanage de la vallée de l'Arve, qui concentre près de 600 entreprises dédiées à cette spécialité. 3D Décolletage, implantée depuis 1976 à Voiron, a eu fort à faire pour asseoir sa notoriété toute iséroise. Depuis sa reprise en 2006 par Dominique Ferrier, l'entreprise a plus que doublé sa clientèle grâce à l'appui d'une stratégie de communication en deux temps. Dès son arrivée, la présence sur les salons a été l'un des leviers choisis par l'entrepreneur pour relancer l'activité. *« Les participations aux salons Medtec[1], Micronora[2] et Rist[3] mais aussi à d'autres, nous ont amené une dizaine de clients, convaincus par notre capacité à fabriquer des produits plus complexes et de plus petites séries que les Hauts-Savoyards,* précise Dominique Ferrier. *Mais un salon représente un investissement significatif tant au niveau personnel que financier (2 400 euros minimum)».*

> *54% de notre chiffre d'affaires est généré par Internet*

Cap sur le web!

Dès 2006, 3D Décolletage s'est également dotée d'un site web. *« Très ergonomique, notre portail s'applique à répondre en ligne à toutes les questions que se posent nos clients. Nous entretenons avec eux une communication pragmatique et fonctionnelle, avec possibilité de demande de prix en ligne, photos des composants réalisés, capacité de nos équipements… Le site est très visuel et adopte un langage technique adapté à notre public. Assorti d'un bon référencement, il nous apporte une bonne visibilité et draine chaque année une trentaine de nouveaux clients. Actuellement, 54% de notre chiffre d'affaires est généré par Internet ».* Dominique Ferrier a fait un choix qui s'impose à de nombreux dirigeants d'entreprises: aujourd'hui, Internet reste une excellente option pour être en visibilité, et ce à coût modéré (200 euros par mois). Mais capitaliser sur Internet peut devenir contre-productif! Si la toile abolit les frontières, ce ne doit pas être au détriment de la faisabilité. « Internet doit aussi permettre de cibler les utilisateurs qui représentent de réels clients potentiels. 3D Décolletage vise une clientèle plutôt locale ou régionale – c'est pourquoi le site n'existe qu'en français – exprimant des besoins auxquels l'entreprise peut répondre concrètement avec de courts délais et des coûts de transport raisonnables ». Internet peut nous ouvrir le monde, encore faut-il faire selon ses moyens et mesurer la hauteur de ses ambitions! ■

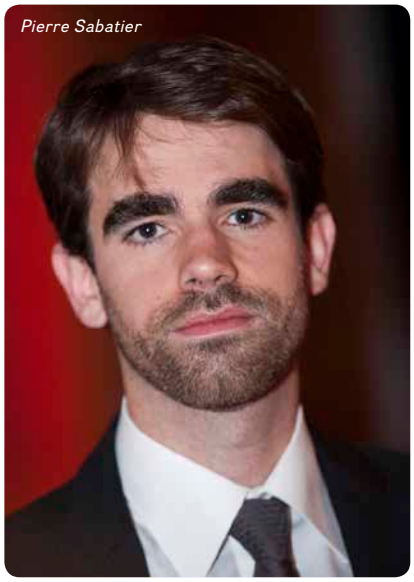
www.3d-decolletage.com

1) Salon de l'industrie francophone du dispositif médical (Lyon).
2) Salon international des microtechniques (Besançon).
3) Rencontres interrégionales de sous-traitance du Sud-Est (Valence).

Collaborer avec l'outil numérique

À l'occasion de l'assemblée générale de l'Udimec [voir rubrique Repères p.9], Patrick Torrents, dirigeant de la société de conseil en informatique Excellient, a livré quelques pistes pour un bon usage du numérique. *« Tablettes, ordinateurs, smartphones, etc. sont au cœur du changement. Ce sont des accélérateurs de développement commercial et un moyen d'enrichir la performance interne de l'entreprise ».* Le tout est d'être pertinent dans le choix de l'outil en analysant bien l'écosystème de l'entreprise. Un exemple: créer une page Facebook ne prend que quelques minutes mais quelle valeur ajoutée représente-t-elle? À noter qu'elle doit être alimentée régulièrement pour produire l'effet escompté (dynamisme, ouverture…), et l'entreprise en a-t-elle les moyens? Il faut savoir collaborer avec les outils mis à notre disposition, les intégrer à notre fonctionnement… Et oser!

La France a besoin de votre audace !


Pierre Sabatier

Lors de la conférence organisée par l'Udimec, dans le cadre de son assemblée générale le 22 mai dernier, l'économiste Pierre Sabatier a dévoilé sa lecture globale du macrocosme économique mondial sous l'angle de la consommation. L'Europe, la France, ont de précieux atouts, dont leur outil de production industrielle. Mais elles ont perdu l'envie de consommer…

« Plutôt qu'une crise, nous vivons une transition », martèle Pierre Sabatier, cofondateur du cabinet indépendant de recherche économique et financière PrimeView, en introduction de son exposé. *Il ne faut plus s'attendre à ce que "tout redevienne comme avant": « Notre économie de marché évolue vers un nouveau modèle dans lequel l'entreprise doit savoir s'intégrer. Au-delà de développer sa propre expertise, il faut savoir comprendre l'environnement extérieur pour pouvoir anticiper les changements et adapter son business model ».*

Augmenter la part du gâteau

Ces changements, quels sont-ils ? Une dette qui s'accélère, l'innovation technologique qui révolutionne les pratiques, et surtout des mutations démographiques qui pèsent fortement sur la demande. « 55 à 75 % de la richesse d'un pays développé (PIB > 20 000 $ par habitant) dépendent de sa propre consommation ». L'analyse de la pyramide des âges montre que la courbe suit la même tendance de vieillissement dans les pays d'Europe et aux États-Unis qu'au Japon ces deux dernières décennies. La tranche des 40-55 ans est la plus forte consommatrice car son capital est supérieur à celui des plus jeunes mais n'est pas encore épargné en prévision d'une retraite proche. Sa forte expansion est donc particulièrement favorable à la croissance économique comme cela s'est vérifié au Japon dans les années 1980, puis aux États-Unis entre 1990 et 2010. Or, cette cohorte de superconsommateurs sera en recul ces prochaines années, ce qui pèsera nécessairement sur leurs potentiels de croissance.

En Europe, malgré une longueur d'avance en matière d'innovation, ce phénomène est atténué sous l'effet des choix de gouvernance. « Les politiques européennes manquent de pragmatisme, analyse l'économiste. Il faudrait permettre aux entreprises d'augmenter leur taux de marge, diminuer les cotisations sociales, assouplir l'accès au crédit pour les ménages pour relancer la consommation. Aujourd'hui, la croissance n'est plus exponentielle et le monde doit se partager un gros gâteau. Mais l'Europe se réserve la plus petite part… » Le salut passera par une croissance externe davantage que par une croissance organique.

Faire entendre sa voix !

Pierre Sabatier en appelle au courage des dirigeants d'entreprise ! « Vous devez faire face, et vous adapter, à des évolutions complexes, profondes, structurelles qu'il est difficile de comprendre dans la masse d'informations qui vous est proposée. Vous devez poursuivre vos efforts en matière d'innovation, laquelle reste notre principal levier de développement. Enfin, vous devez faire entendre clairement votre voix, convaincre les consommateurs du rôle fondamental qu'occupe l'entreprise dans l'économie. S'adresser aux politiques n'est pas la bonne stratégie. Commençons par réconcilier les populations avec l'entreprise et l'État suivra ! ». C'est ce même message que porte l'Udimec au nom des chefs d'entreprises industrielles de l'Isère, afin que tous les acteurs, pouvoirs publics et territoriaux, partenaires économiques, se mobilisent pour une reconquête de l'entreprise industrielle, créatrice de valeurs et d'emplois. ■

> ***« Commençons par réconcilier les populations avec l'entreprise et l'État suivra ! »***

Pierre Sabatier, économiste, président et directeur des études du Cabinet PrimeView (www.primeview.fr), vient de diriger la dernière publication du Cercle Turgot, « Après la récession… inflation ou déflation ? » et de publier en mai la revue Décryptage « Prédateur ou proie ? »

http://www.primeview.fr/Publications-Economiques/Decryptage/predateur-ou-proie-231.html

Enjeu

Quand l'industriel aide l'industriel



Un environnement difficile, un contexte économique morose et un besoin urgent d'investir. Investir, la belle affaire: avec quel partenaire financier? Et si la réponse était chez Somudimec et RDD.

Qu'est-ce qui empêche l'activité industrielle régionale de croître? Le manque de visibilité, l'érosion des marges, le découragement causé par une crise qui dure... Autant de raisons pour que les entreprises restent timorées dans leurs investissements. Et pourtant, pour qu'une entreprise rebondisse, il faut qu'elle puisse innover, grimper dans les échelles de valeur. Et pour cela elle a besoin d'investir. Or, quand un chef d'entreprise parle d'investir à son banquier, ce dernier lui oppose la situation économique difficile, la faiblesse de son bilan, les marges érodées, bref, tout ce à quoi elle pourrait faire face... grâce à un investissement bien compris. Chacun voit la faille chez l'autre, parce l'un et l'autre ne se connaissent pas suffisamment, ne se comprennent pas, ne se font pas confiance.

Oser croire à la prise de risque

Le pôle financement de votre chambre professionnelle voit les choses tout différemment. Il y a plus de 40 ans, elle crée Somudimec, puis plus récemment RDD, pour subvenir aux besoins de financement des entreprises avec une approche adaptée, celle de la prise de risque mesurée. Approche d'autant plus pertinente en 2014 dans la mesure où, malgré la situation critique, il faut plus que jamais oser croire à la prise de risque. Et Somudimec le démontre à travers: la qualité des analyses et des expertises de ses comités d'engagement composés d'industriels locaux, et représentants les secteurs d'activités de la région; sa connaissance approfondie des métiers, du terrain, du tissu industriel; ses réseaux. Udimec, et avec elle le monde professionnel, croit tellement à la pertinence de cette démarche qu'en 2012, elle a apporté une participation supplémentaire significative (3,5 M€) aux fonds propres de Somudimec. Aujourd'hui, ce service de financement s'appuie sur une équipe administrative doublée d'un staff commercial de proximité pour chacun de ses territoires. Des équipes de passionnés d'industrie avant tout, mais aussi et surtout d'experts de l'ingénierie de financement proposant du crédit, crédit-bail, de l'affacturage, de l'assurance crédit... jusqu'à un nouveau dispositif de prêt participatif pour financer des projets de développement international, de rachat d'entreprises ou encore d'investissement immatériel. L'expertise des attachés de clientèle, leurs compétences polyvalentes les rendent aptes à maîtriser aussi bien les aspects financiers, juridiques et fiscaux des dossiers qu'ils prennent en charge. La connaissance de l'intérieur – car ils appartiennent à la branche – des milieux industriels et de ses besoins ont permis d'étoffer les gammes de produits de financement répondant aux problématiques nouvelles de l'entreprise. Par exemple, le dispositif Essor PMI, fonds de garantie doté par l'UIMM et géré par Somudimec, pour sécuriser des prêts participatifs. Réservés aux adhérents de l'Udimec et de l'UIMM, ils favorisent le développement de PME au travers d'un programme d'investissement matériel ou immatériel, notamment dans des projets innovants. Par effet de levier, ce dispositif a facilité la mise en place d'autres concours pendant toute la durée du prêt. À ce jour, une vingtaine de PME ont pu en bénéficier.

Commencer par comprendre les besoins des industriels

Dans cette attitude, c'est bien l'industriel qui aide l'industriel. N'est-ce pas là la meilleure des valeurs en faveur du développement? À l'heure où le monde bancaire se cherche, Somudimec agit. Par exemple, sur les aspects renforcement des fonds propres des entreprises, en imaginant des outils qui nous sont propres. C'est le cas du capital-risque façon RDD, adapté au développement comme à la transmission. Par ailleurs, l'Udimec est partenaire de fonds d'investissement de filière tels que le FIMIEEC[4] pour les entreprises de la filière électrique, électronique et de communication. Ou de fonds régionaux tels que le FRI[5]. Mais elle s'emploie à faire l'interface avec toujours la même spécificité, à savoir que l'analyse des dossiers de demande de financement soit assurée par des industriels d'expérience (plutôt que par des financiers). Dans le domaine du financement, Somudimec ne prétend pas répondre à tout, mais apporte ses solutions en commençant systématiquement par comprendre le besoin industriel de l'investissement. ■

Contacts:
- pour le Sud-Isère Christophe Depechot ;
- pour le Nord-Isère Sylvie Roque
Somudimec, 04 76 41 49 49

4) Fonds d'investissement pour la modernisation de l'industrie électrique, électronique et de communication.
5) Fonds régional d'investissement Rhône-Alpes.



Partenaire **singulier***

**Qui est unique, excellent, qui ne ressemble pas aux autres*

INGÉNIERIE FINANCIÈRE

CRÉDIT MOYEN ET LONG TERME

CRÉDIT-BAIL MATÉRIEL

CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER

SOLUTIONS D'AFFACTURAGE

CAPITAL-RISQUE

ASSURANCE-CRÉDIT

CESSION ET TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Je suis chef d'entreprise : le financement est l'un des leviers essentiels de mon développement.

Comme moi, vous recherchez un acteur financier issu de l'industrie, proche de vos préoccupations, qui connaît bien votre metier, qui sait vous écouter et comprendre vos difficultés ?

Qui vous conseille quand tout va bien, et qui est capable de vous apporter un soutien expert dans les moments difficiles ?

Comme moi, vous avez besoin d'un partenaire singulier pour construire avec lui une ingénierie financière efficace, parfaitement adaptée aux entreprises industrielles.

Ce partenaire en Sud-Isère, je l'ai trouvé en rencontrant Christophe DEPECHOT de Somudimec, organisme de financement coopératif issu du syndicat professionnel de la métallurgie.

Vous aussi, vous êtes à la recherche d'un partenaire singulier ?

Alors pour le Sud-Isère, appelez Christophe DEPECHOT au 07 78 64 45 30 ou contactez-le par mail : c.depechot@somudimec.fr

www.somudimec.fr

Rhône-Alpes | Franche-Comté | Auvergne | Bourgogne | Hautes-Alpes

Pour connaître votre partenaire dans les autres départements appelez le 04 76 41 49 49
info@somudimec.fr

somudimec
industries & financement

Franck Pedersol Conseil - www.pedersol.com - n° 1026-UDI-0413 - Photo : Christian Morel - Janvier 2014

Chiche

Politique RH en PME : comment faire ?


Yannick Villard

La petite entreprise manque souvent de temps ou de moyens pour sa politique RH. Pour autant, elle a besoin de conseil ou d'appui technique pour formaliser son plan de formation, remettre de la cohérence dans la classification des postes de l'entreprise – notamment à la suite d'un rachat d'entreprise –, ou encore d'opérer des transferts de savoir-faire de l'expérience quand un ancien est sur le départ… Des prestations que propose le Pôle formation des industries technologiques Isère avec Alp'Compétences.

CARTOGRAPHIE DES EMPLOIS, ENTRETIENS ANNUELS


Thierry Allard

Athanor, d'Izeaux, 10 salariés, conçoit et fabrique des fourneaux de cuisine haut de gamme. Il y a dans l'entreprise une attente des collaborateurs en matière d'entretien annuel et de formation. Son co-dirigeant, Yannick Villard, intéressé par l'offre RH du Pôle formation, s'adresse à cette structure pour essayer de clarifier son approche. Thierry Allard, chargé de mission RH Alp'Compétences, lui propose de commencer par un travail sur la cartographie des emplois. *«J'ai expliqué aux salariés qu'on allait faire un diagnostic des besoins en formation dans une approche globale,* précise Yannick Villard. *Cela passe par l'analyse du besoin. Mais pour y parvenir, il fallait mettre en place une organisation des entretiens annuels. Nous n'en faisions pas forcément chaque année, mais plutôt à la demande du salarié, et souvent dans le cadre d'une négociation salariale. Or l'entretien ne doit pas être une négo. C'est une analyse de ce qui a été fait dans l'année écoulée, de la situation du salarié, avec une recherche de remèdes aux points faibles, notamment avec de la formation. La trame proposée par Thierry Allard repose sur une analyse personnalisée des savoirs, savoir-faire et savoir-être de chacun des emplois, l'établissement de niveaux de compétences évalués de 1 à 4.»*

Essentielle pour les relations au sein de l'entreprise

«Les entretiens ont démarré en mars 2014. Ça révèle une quantité d'autres sujets que l'on n'aborde jamais au quotidien. On se rend compte à quel point c'est un moment privilégié d'échange, d'écoute, d'expression: une parenthèse en dehors du feu de l'action où l'on peut prendre du recul. Les salariés sont demandeurs: ils s'aperçoivent que décliner ainsi ses compétences permet de prendre la mesure de ce qu'ils savent faire; ils ont aussi un retour sur la perception que j'ai d'eux, chose qui leur manquait! Dans un second temps, nous allons formaliser nos besoins en plan de formation, adresser des demandes de financement à l'Adefim. Cette structuration des emplois va m'aider, si par exemple je suis amené à recruter, à voir plus facilement comment répartir les tâches, rationaliser les postes. En quelques mois, un travail énorme a été réalisé. Il nous a permis de lancer une démarche RH qui n'existait pas chez nous – et qui ne nous paraissait pas prioritaire dans le flux de l'activité quotidienne. Elle s'avère aujourd'hui essentielle pour les relations au sein de l'entreprise: c'est en fait un outil d'aide à la communication. Moi qui craignais de la réticence de la part des salariés, je constate que c'est tout le contraire!»



Christian Madelon, au centre, avec deux de ses collaborateurs.

TRANSFERT DE SAVOIR-FAIRE D'EXPERIENCE

Pour Agecelec Industrie, conception et fabrication de transformateurs spéciaux, la question de départ posée par Christian Madelon à l'équipe Alp'Compétences était *« comment aller vers une meilleure cohérence dans les définitions des fonctions des collaborateurs des deux structures Agecelec Industrie et C2EI qui s'étaient rapprochées dans les mêmes locaux ? »*

Thierry Allard a proposé de commencer par un diagnostic à l'aide de l'outil RH Vizion. *« Nous posons des questions sur l'environnement de l'entreprise, passons en revue les différentes fonctions de chaque emploi, pour aller jusqu'au plan d'actions,* précise Thierry Allard. *C'est à cette occasion que nous avons diagnostiqué la nécessité de réaliser des transferts de savoir-faire d'expérience. Nous avons en effet réalisé la fiche emploi du bobinier – un collaborateur proche de la retraite – en distinguant, dans les savoirs, ce qui relevait de l'expérience et ce qui n'en relevait pas. Les compétences d'expérience qui ne s'apprennent pas à l'école, mais que le collaborateur a acquises à force d'expérience, non formalisées et "qu'il a en tête"; et en particulier les compétences critiques qui sont indispensables à la production et que ce bobinier est seul à détenir. »* Christian Madelon a immédiatement embrayé sur cette question de transferts de savoir-faire d'expérience concernant l'emploi de bobinier. Ces expériences ont été formalisées pour pouvoir être transférées, de sorte qu'à ce jour, Agecelec peut se lancer sereinement dans la recherche du successeur de ce collaborateur, soit en interne, soit en externe. ■

Contact : Thierry Allard, Alp'Compétences, 04 76 41 49 49

Préparation à la conduite **des entretiens annuels**

- Construction avec le dirigeant d'un référentiel de compétences, d'une cartographie des emplois avec les fonctions.
- Définition des emplois types (chef d'atelier, technicien d'atelier…), d'un périmètre prioritaire de travail, description des missions, savoirs, savoir-faire, savoir-être pour chaque emploi.
- Formation du manager à la conduite de l'entretien, avec support d'entretien, et guide à l'usage du salarié.
- Conduite de l'entretien comme un échange sur les compétences référencées avec objectif prévisionnel de formation.

Outil associé : RH Project pour la constitution d'une base de données, partageable, véritable outil de management, groupant tous les rapports d'entretiens, les descriptifs d'emplois, une grille de polyvalence, les besoins de formation.

Chiche

Métiers en tension, POE et savoir-être

Quand les entreprises n'arrivent plus à dénicher les compétences dont elles ont besoin dans certains métiers, il faut faire preuve d'imagination pour identifier et préparer d'autres publics... Le Pôle formation des industries technologiques Isère montre que c'est possible.



Le Pôle formation des industries technologiques Isère est régulièrement sollicité ces dernières années sur la question des "métiers en tension". Dans ces métiers – de l'usinage, de la chaudronnerie, du soudage, du pilotage de ligne de production et de la maintenance –, il s'avère très difficile d'obtenir les profils et niveaux réclamés, aussi bien pour trouver des candidats potentiels que pour les former selon les attentes des industriels. Parmi ces attentes, une qualité fait trop souvent défaut: le savoir-être.

S'armer pour mieux s'intégrer...

Bien conscient des difficultés, le Pôle formation a décidé d'aborder la chose autrement: en adoptant une autre façon d'identifier les publics, une manière originale de remettre à niveau via une préparation opérationnelle à l'emploi (POE), et en insistant sur le savoir-être. *« Un porteur de projet a été validé, l'Udimec (chambre professionnelle à laquelle le Pôle formation est rattaché), et un parcours de POE a été monté avec Talent & découverte, selon un dispositif novateur,* précise Sébastien Vigato, directeur formation continue et alternance du Pôle formation. *Il consiste à inciter les candidats identifiés - des demandeurs d'emploi - à se comporter en acteur de leur parcours. L'opération a démarré le 6 mai, au centre de formation Caterpillar, par 5 jours d'approche des métiers. Originalité: les candidats ont eu accès à un outil de simulation qui leur permettait de faire un choix, de mieux se positionner sur tels ou tels métiers, voir lesquels leur correspondaient le mieux. Ceux qui se sentaient en phase avec un ces métiers avaient alors la possibilité de poursuivre avec la deuxième étape du parcours: du 2 juin au 25 juillet, huit semaines de découverte/formation sont programmées, sept sur le site de Moirans, une en entreprise. Là, plus que la pratique du métier, ils acquièrent une connaissance qui nous semble indispensable à leur intégration dans un atelier, qui porte sur le travail en équipe, la communication, l'organisation de l'univers industriel, les attentes des clients... autant d'éléments qui forgent le savoir-être! En complément, ils bénéficient d'un accompagnement aux techniques de recherche d'emploi et bien sûr d'une découverte des techniques industrielles. »* Ces deux premières étapes, les "arment" pour aller rencontrer un employeur, décrocher un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, s'intégrer.

...et se former

On peut alors envisager la troisième étape du parcours, plus classique, celle de la formation aux métiers cités dans une des filières du Pôle formation, en alternance, avec un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour les publics recrutés dans le cadre de cette opération POE, la dernière étape démarre à la rentrée d'automne 2014. Précisons que cette action innovante est financée par l'Adefim Arc Alpin. ■

Contact : Sébastien Vigato, Pôle formation des industries technologiques Isère , 04 76 35 85 00

En bref



Comment travaille-t-on dans les autres pays ?

Depuis 2010, le Pôle formation propose chaque année des séjours linguistiques à l'étranger : en Irlande en partenariat avec l'organisme Formalangues, en Espagne via le programme ECVET[6]. *« Les séjours que nous avons organisés ces dernières années à Dublin ont donné à de jeunes apprentis l'occasion de découvrir la culture et des entreprises du pays, et aussi de pratiquer l'anglais,* précise François Chappuis, formateur en anglais sur le site de Moirans. *Ils se présentent d'ailleurs, à l'issue de leur séjour, à un TOEIC, examen reconnu à l'échelle internationale et indispensable à la validation du diplôme d'ingénieur pour les apprentis qui souhaitent poursuivre dans cette voie. »* Cette année, le Pôle formation s'est lancé dans une nouvelle expérience de mobilité internationale. Un binôme d'alternants de Moirans, en BTS électrotechnique, a passé 15 jours dans le site Daimler-Benz de Düsseldorf, aux côtés d'un binôme d'apprentis allemands. Une manière intelligente de comprendre comment on travaille chez ses voisins d'Europe… et de se préparer (très tôt) à l'ouverture à l'international.

6) Système européen de crédit d'apprentissage pour l'enseignement et la formation professionnels.





Réussite autour d'un jeu d'échec

Le site de Moirans du Pôle formation a accueilli un groupe de salariés intérimaires pour un parcours de formation d'opérateur régleur en commande numérique. Cette session de 252 heures et basée sur 80 % d'apports pratiques était financée par trois sociétés de travail temporaire, Adecco, Crit et Manpower, avec l'aide de deux cofinanceurs, le Fonds d'assurance formation du travail temporaire et la Maison de l'emploi et de la formation du Pays voironnais, dans le cadre d'un contrat de développement professionnel intérimaire (CDPI). L'originalité de ce parcours est d'avoir permis aux intérimaires de valider leurs capacités professionnelles à travers la conception et la réalisation complète d'un échiquier.
Un bel objet en métal dont la finesse, la complexité des pièces, réclamaient un apprentissage rigoureux des logiciels et machines à commandes numériques du Pôle de formation. Cet apprentissage a été piloté par Pierre Michon (responsable du pôle transformation des métaux et organisation industrielle) et Stéphane Monin (formateur dédié à ce parcours), qui ont mis les moyens pédagogiques en place pour assurer son succès. Plusieurs missions d'intérim ont été pourvues à l'issue du parcours !

Contact : Jérôme Arles, Pôle formation des industries technologiques Isère, 04 76 35 85 00.



En bref

Succès pour la nuit de l'orientation



C'est un des grands rendez-vous des jeunes à la recherche d'une filière, d'un métier. Le principe est simple: faire se rencontrer lycéens, étudiants, formateurs et professionnels représentant d'un métier, d'une entreprise. Cette année, la "nuit" a ainsi accueilli 4 500 visiteurs à la CCI de Grenoble entre 17 et 23 heures, le 21 février dernier!
Un succès que partagent les industries industrielles et technologiques, représentées ce soir-là par l'Udimec, à travers deux actions:

- les ateliers débats, au nombre de trois, animés par Céline Dura (Udimec), Michel Teulé (Pôle formation des industries technologiques Isère) et Stéphane Césari (ingénieur micro-nanotechnologies chez Cadence Design Systems);
- des speed-datings "métiers" dans un espace dédié aux industries technologiques.

Ces derniers ont permis aux jeunes de rencontrer des salariés, DRH d'entreprises, et découvrir les métiers de la mécanique, de la maintenance industrielle, de l'électronique et électrotechnique, de la performance industrielle, de la qualité, sécurité, environnement. Parmi les entreprises présentes: Alstom, E2V, Eurotungstene, Extende, SDMS, Schneider Electric...

Contact: Caroline Vial, Pôle formation des industries technologiques Isère, 04 76 35 85 00

Un tremplin qui mérite son nom

Dans Udimag n° 37 de janvier 2014, nous vous présentions le "Tremplin vers l'industrie", dispositif mis en place pour "raccrocher" les "décrocheurs" de l'IUT1. Ce premier cycle animé, en partenariat, par le pôle formation et l'IUT 1 de Grenoble-Université Joseph-Fourier, se termine en juillet 2014 et porte déjà ses premiers fruits.

En particulier avec un des candidats qui s'apprête à intégrer une entreprise avec un contrat d'apprentissage pour préparer un BTS maintenance des systèmes, option "maintenance des systèmes de production".

Les rendez-vous de l'alternance

Cette année encore, les sites de formation de Beaurepaire et Moirans avaient programmé quatre journées portes-ouvertes pour faire découvrir les métiers et filières technologiques proposés par le Pôle formation des industries technologiques Isère. Les deux dernières – 23 avril à Beaurepaire et 21 mai à Moirans – adoptaient une formule qui fait ses preuves, celle du jobdating, offrant l'opportunité de rencontrer des entreprises susceptibles de prendre des apprentis sous contrat d'alternance dans leurs effectifs. 380 visiteurs se sont rendus à ces rendez-vous de l'alternance et le Pôle formation a enregistré quelque 800 dossiers de demandes.

À l'école de l'Udimec

Ivan Callari, entré comme juriste aux affaires sociales et juridiques de l'Udimec en 2005, a exercé jusqu'en 2013 le métier de juriste en droit des affaires, droit social, avec une spécialité en droit international, avant de rejoindre le cabinet d'avocats Fidal. «*L'Udimec a été pour moi une école exceptionnelle, reconnaît Ivan Callari. Elle m'a permis d'acquérir une expérience incomparable et reconnue par les entreprises régionales. Quand j'ai exprimé le désir d'évoluer vers le métier d'avocat, la direction de l'Udimec m'a encouragé, appuyé ma candidature auprès de Fidal. Un accord de coopération entre la chambre et le cabinet, pour des missions de sous-traitance en droit social international, a même été mis en place sur huit mois pour faciliter la transition.*»
Ivan Callari est aujourd'hui avocat chez Fidal – il a prêté serment en décembre 2013. Il a été remplacé à l'Udimec par Julie Louis.

L'Udimec partenaire de la Semaine de l'industrie

Malgré un contexte morose, les entreprises industrielles rencontrent encore des difficultés pour trouver les compétences dont elles ont besoin. Pour la 4e édition de la Semaine de l'industrie, l'Udimec s'est mobilisée pour offrir, notamment aux jeunes, de multiples occasions de rencontrer les industries technologiques et découvrir les métiers qu'elles représentent. Une façon de contribuer à relever le défi des compétences.

Du 7 au 13 avril, l'Udimec et le Pôle formation des industries technologiques Isère ont proposé des animations en lycées et collèges, des conférences sur les métiers industriels et technologiques, des visites d'entreprises avec présentation de métiers, des portes ouvertes, ont participé à des forums des métiers. Des actions ont été réalisées grâce à la participation de nombreux partenaires dont l'Afdet Isère, Grenoble INP, Maison de l'emploi des Pays Voironnais et Sud Grésivaudan, Pôle emploi, UT 38 Direccte… et les entreprises Caterpillar, ECM technologies, Elcom, Gonzales Frères, Paraboot, Précis Mécanic, SDMS, Stumec, Tecumseh. C'est à l'occasion de cette 4e Semaine de l'industrie, que l'UIMM a lancé le film *L'avenir, on y travaille*, destiné à mieux faire connaître les industries technologiques, les secteurs qu'elles représentent… mais aussi donner envie de s'y intéresser.

Diffusé en salle au printemps, il peut être visionné sur **www.les-industries-technologiques.fr/lavenir-on-y-travaille**

Ces BTS qui évoluent à la rentrée 2014

Réclamée en haut lieu depuis quelques années, la fusion de certains BTS et autres licences professionnelles sera effective dès la rentrée 2014. Elle répond d'une part à une volonté de réduire le nombre de diplômes, aussi bien pour contenir les coûts de mise en œuvre qu'améliorer la lisibilité de l'offre. D'autre part, en élargissant le domaine du référentiel, elle favorise la migration des diplômés d'un métier à un autre. Au Pôle formation des industries technologiques Isère, l'application des nouveaux référentiels va se traduire par l'évolution de ses BTS MI[7] et FEE[8]. Le centre d'apprentis de Moirans propose actuellement (et jusqu'à 2015 pour les promotions en cours) les BTS Maintenance industrielle et FEE option D "maintenance des systèmes fluidiques et énergétiques". Leur rapprochement, rendu possible par les capacités du plateau technique de Moirans, donnera naissance à la rentrée de septembre 2014 au BTS Maintenance des systèmes, au sens large, avec trois options envisagées: maintenance des systèmes de production; maintenance des systèmes fluidiques et énergétiques; maintenance des systèmes éoliens. Cette dernière n'est pas d'actualité, mais déjà à l'étude pour une rentrée ultérieure. De leur côté, les classes UFA – dispensées par le Lycée professionnel privé des Charmilles – proposent depuis plusieurs années le BTS FEE option C "génie frigorifique" (conception de systèmes frigorifiques) et le BTS Domotique. Là encore, on rapproche les deux diplômes pour proposer aux nouvelles promotions le BTS "Fluides énergie domotique". On retrouvera à la rentrée prochaine aux Charmilles, des formations à ce nouveau BTS FED avec deux options: "froid et conditionnement de l'air" et "domotique et bâtiments communicants".

7) Maintenance industrielle.
8) Fluides énergies environnement.

Valoriser le métier de lamineur

Une école du laminage avait déjà été initiée en 2002 par les Aciéries et Laminoirs de Rives. Elle avait fait l'objet de quatre sessions de formation jusqu'en 2009. C'est à la demande d'ALR que l'opération a été reprise dès ce début d'année par le Pôle formation des industries technologiques Isère. Objectif premier: former des lamineurs – 7 participants pour la session de 2014 – et développer les capacités professionnelles requises pour valider le CQPM de lamineur à chaud.
Plus largement, cette formation va permettre à ALR non seulement de maintenir ses savoir-faire mais encore de réaliser des gains de performance… et aux lamineurs d'évoluer en autonomie et en efficacité. La session se déroule les mercredis matins, de janvier à décembre 2014 (220 heures). Si cette école du laminage redémarre, c'est grâce à la volonté d'Éric Martin, responsable du site ALR, d'avoir du personnel formé au savoir très particulier du laminage à chaud, et au désir de transmettre d'Alain Salvagni, ancien responsable de production à ALR. Le Pôle formation aura la tâche de gérer les formateurs, la partie administrative et les épreuves de passage du CQPM de lamineur à chaud.



Contact: Jérôme Arles, Pôle formation des industries technologiques Isère, 04 76 35 85 00.

Buzz

CONSTELLIUM
Deux solutions en aluminium

Constellium commercialise deux solutions innovantes en aluminium, issues de son centre de recherche à Voreppe. Staybright est un produit en aluminium brillant résistant aux alcalins, dédié à entretenir l'éclat des baguettes de finition métalliques de certains véhicules. Helaris, quant à lui, offre une technologie de traitement de surface par l'aluminium, qui permet d'optimiser le procédé de fabrication des capteurs thermiques solaires, les rendant ainsi plus économiques et efficaces.

XENOCS
Vers l'infiniment petit

Xenocs a mis au point une gamme d'équipements baptisée Xeuss, destinés à caractériser des nanostructures et nanomatériaux par diffusion de la lumière rayons X. Ces instruments permettent de sonder l'infiniment petit et d'analyser la structure de nanomatériaux solides ou liquides tels que polymères, textiles, semiconducteurs, poudres, ou solutions avec nanoparticules en suspension.

SOITEC
Une nouvelle gamme de tubes LED

La division éclairage de Soitec lance une nouvelle famille de tubes LED T8 pour le marché nord-américain. Destinée au remplacement des tubes fluorescents, cette gamme de produits complète celle déjà existante pour le marché européen. Offrant une efficacité supérieure et une durée de vie quatre fois plus longue que celle des tubes fluorescents, les tubes LED T8 permettent de réaliser plus de 60 % d'économies d'énergie. Sans plomb et sans mercure, ils respectent toutes les normes environnementales (normes américaines RoHS).

TRONICS
Un module de 4 mm²

La société crolloise lance le module MEMS 6DOF, intégrant trois accéléromètres et trois gyroscopes sur une seule puce. D'une taille inférieure à 4 mm², ce MEMS 6DOF est l'un des plus petits proposés par l'industrie. Basé sur la technologie submicronique M&NEMS développée par le CEA-Leti, il permet de diminuer de manière significative la consommation d'énergie et de fabriquer tous les types de capteurs (accéléromètres, gyroscopes, magnétomètres, capteurs de pression, etc.) sur un process commun.

TEEM PHOTONICS
Un laser ultra rapide

Leader mondial pour le marquage de diamants, Teem Photonics conçoit des composants optiques et des lasers pour le secteur industriel. Très implantée sur le marché indien, la société meylanaise développe actuellement pour Thales et le centre de recherche aéronautique toulousain Onera, un nouveau laser très rapide, avec des impulsions plus courtes.

CORYS
Des simulateurs nouvelle génération

Les simulateurs de formation pour conducteurs de train conçus et fabriqués par Corys, leader mondial des simulateurs pour le transport et l'énergie, franchissent un grand pas technologique avec la génération automatique d'images 3D, capables de restituer des environnements très réalistes et permettant de reproduire 2 000 km de lignes. Le nouveau procédé a équipé 44 simulateurs australiens installés par Corys où il a été validé par l'utilisateur en un temps minimal pour une telle innovation.

EATON
Un laboratoire d'essais en Isère

Eaton Industries France, spécialisé dans les systèmes d'alimentation électrique, s'est doté d'un nouveau laboratoire d'essais de ses onduleurs sur le site de son centre de R&D de Montbonnot. Implanté sur 600 m², ce nouveau data center permettra de réaliser des séries de tests encore plus pointus pour le développement de produits innovants comme les onduleurs de la gamme Line Interactive, unique sur le marché de la protection électrique.

ALSTOM
Deux alternateurs pour l'Autriche

Le groupe autrichien Vorarlberger Illwerke AG a choisi Alstom pour la fourniture de deux alternateurs destinés à la station de transfert d'énergie par pompage (STEP ou centrale de turbinage-pompage) d'Obervermuntwerk II. Alstom sera également en charge de l'assemblage de ces équipements ainsi que de leur mise en service. La centrale de turbinage, située à 1 700 mètres d'altitude, devrait être mise en service en 2018 et affichera une puissance de 360 MW.

ALTATECH
Orion choisi par Osram

Le système Orion d'inspection et de métrologie d'Altatech, filiale de Soitec, a été retenu par le fabricant allemand de composants optoélectroniques Osram Opto Semiconductors GmbH pour améliorer la performance et le rendement, et réduire le coût de la fabrication des LEDs. Le système Orion, à la pointe de la technologie, produit les résultats d'inspection et de métrologie les plus complets et significatifs de l'industrie.

SCHNEIDER ELECTRIC
Fournisseur d'Areva

Areva a choisi Schneider Electric comme fournisseur privilégié d'équipements électriques à destination de ses éoliennes offshore.
Les deux sites de Metz et de Grenoble seront respectivement dédiés à l'approvisionnement en transformateurs et disjoncteurs. Ce partenariat entre les deux groupes français vise à équiper un parc de cent éoliennes de 5 MW dans la baie de Saint-Brieuc et d'autres à venir. Ces parcs témoignent de l'implication de la France dans le "paquet Énergie-Climat" de l'Union européenne et contribuent au développement d'une filière française d'excellence
.

POMA
216 M€

Poma vient de remporter plusieurs marchés en Algérie, en Colombie, en Chine, au Vietnam, aux États-Unis, en Suisse et en France, pour un montant total de 216 M€. Le groupe consolide ainsi sa position dans les remontées mécaniques en montagne mais confirme également sa progression dans le transport urbain en développant de nouvelles solutions techniques innovantes. Par exemple, le DirectDrive, sa dernière technologie de motorisation destinée aux remontées mécaniques, permet de réduire la consommation d'énergie de 8 % et les émissions acoustiques de 15 %.

TENERRDIS
Cinq projets à la clé

Le pôle de compétitivité dédié aux nouvelles technologies de l'énergie vient d'éditer un livret présentant cinq de ses projets aboutis: "Monisol" et "Silvie 2.0" pour le solaire, "Harvest" pour l'énergie hydrolienne, "HyCan" pour le stockage de l'hydrogène et "Reflex" pour la gestion en réseau de la distribution d'électricité. Ces projets ont permis la création de deux entreprises (Hydroquest et Steady Sun), de trois filiales dont deux à l'international, d'une joint-venture, avec 40 emplois à la clé. Ils ont donné lieu à 14 brevets déposés et à la mise sur le marché de 14 nouveaux produits ou services.

CALOR
6 000 000

C'est le nombre de fers à repasser et générateurs vapeur (70 % / 30 %) fabriqués chaque année par Calor à Pont-Évêque. Ce site, choisi par l'entreprise il y a cinquante ans, est aujourd'hui dédié au soin du linge. 80 % des fers sont destinés à l'export.



CROCUS TECHNOLOGY
Contrat au Brésil

La société grenobloise Crocus Technology, spécialiste des semiconducteurs magnétiques, a conclu un accord avec Valid, l'un des plus gros fabricants de cartes à puce au Brésil. Il porte sur la fourniture de microcontrôleurs basés sur sa technologie de rupture MLU (Magnetic Logic Unit), qui offre de nombreux avantages, notamment en termes de performance, de taille et de sécurité.

.

CHABLOZ ORTHOPÉDIE
Médaillée à Sotchi

Chabloz Orthopédie (voir article p.6) a appareillé six des quinze athlètes français ayant participé aux Jeux paralympiques de Sotchi, dont la quadruple médaillée Marie Bochet et Vincent Gauthier Manuel, triple médaillé, porte-drapeau de la délégation française. L'entreprise de Seyssinet-Pariset est à l'origine de l'emboîture de la première prothèse dédiée aux sports de glisse, ProCarve, réalisée avec deux partenaires et commercialisée par la société Ottobock.

40-30
Partenaire avec la Chine

La société 40-30, spécialisée dans l'optimisation de la maintenance et des outils de production, a été choisie par Labthink, société chinoise qui fabrique et distribue des instruments professionnels de tests, d'essai et de mesure de la qualité pour le papier et l'emballage. Dans le cadre de ce partenariat, 40-30 sera chargée d'assurer, en Europe, l'installation, la formation, la réparation, la maintenance et la calibration des produits Labthink après leur période de garantie.

ALSTOM / INRIA
Un laboratoire de recherche commun

Alstom et Inria ont signé un accord de partenariat dans le domaine des technologies du numérique dédiées aux secteurs de l'énergie et de la mobilité. Ce partenariat de recherche, conclu pour une durée de cinq ans, prévoit la mise en place d'un laboratoire commun spécialisé dans les domaines des systèmes distribués, de la modélisation et de la simulation. Les projets élaborés conjointement au sein de ce laboratoire mobiliseront vingt ingénieurs et chercheurs d'Alstom et d'Inria.

STMICROELECTRONICS
Un accord d'importance avec Samsung

STMicroelectronics a conclu un accord avec le Coréen Samsung, portant sur le FD-SOI, une technologie conçue par STMicroelectronics, utilisée dans les microprocesseurs Arm, et permettant le traitement d'informations en masse en consommant très peu d'énergie.
Ce composant devrait permettre d'allonger la durée de vie d'une batterie de smartphone et devrait être intégré dans les objets connectés à Internet, comme les bracelets, les décodeurs numériques et les voitures. Le groupe franco-italien compte sur Samsung pour faire du FD-SOI un standard dans l'industrie des semiconducteurs.

PHOTOWATT
Cap sur le marché israélien

Début avril, quatre centrales solaires équipées de panneaux photovoltaïques fabriqués puis assemblés par PhotoWatt ont été mises en service dans le désert de Néguev. Implantée à Bourgoin-Jallieu et à Vaulx-Milieu dans le Nord-Isère, la société spécialisée dans l'industrie solaire a déjà livré et raccordé 104 000 panneaux PhotoWatt au réseau de distribution d'Israel Electric Corporation.

ESRF
La Russie adhère

La Russie a décidé d'adhérer à l'European Synchrotron Radiation Facility. En juin 2011, l'Institut Kourtchatov et l'ESRF avaient signé un accord de partenariat préfigurant cette adhésion, qui se traduit aujourd'hui par une contribution de la Russie à hauteur de 10 M€ et une participation au budget annuel de l'ESRF à hauteur de 6 %.

ELLES ONT ÉTÉ PRIMÉES...

ISORG
Doublement primée

La société grenobloise a remporté en avril le Product Award de la conférence Printed Electronics Europe 2014 de Berlin pour son capteur d'image sur plastique, unique au monde, développé avec la société Plastic Logic et déjà primé à la Flextech Conference de Phoenix. Isorg a également reçu le Product Award 2014 (catégorie Capteurs) décerné par Elektronik (magazine allemand de référence pour l'électronique). Pionnière des capteurs d'image en électronique imprimée sur verre ou plastique, l'objectif pour Isorg est maintenant d'étendre l'accessibilité à cette technologie.

FINOPTIM
Plus efficaces, moins polluantes

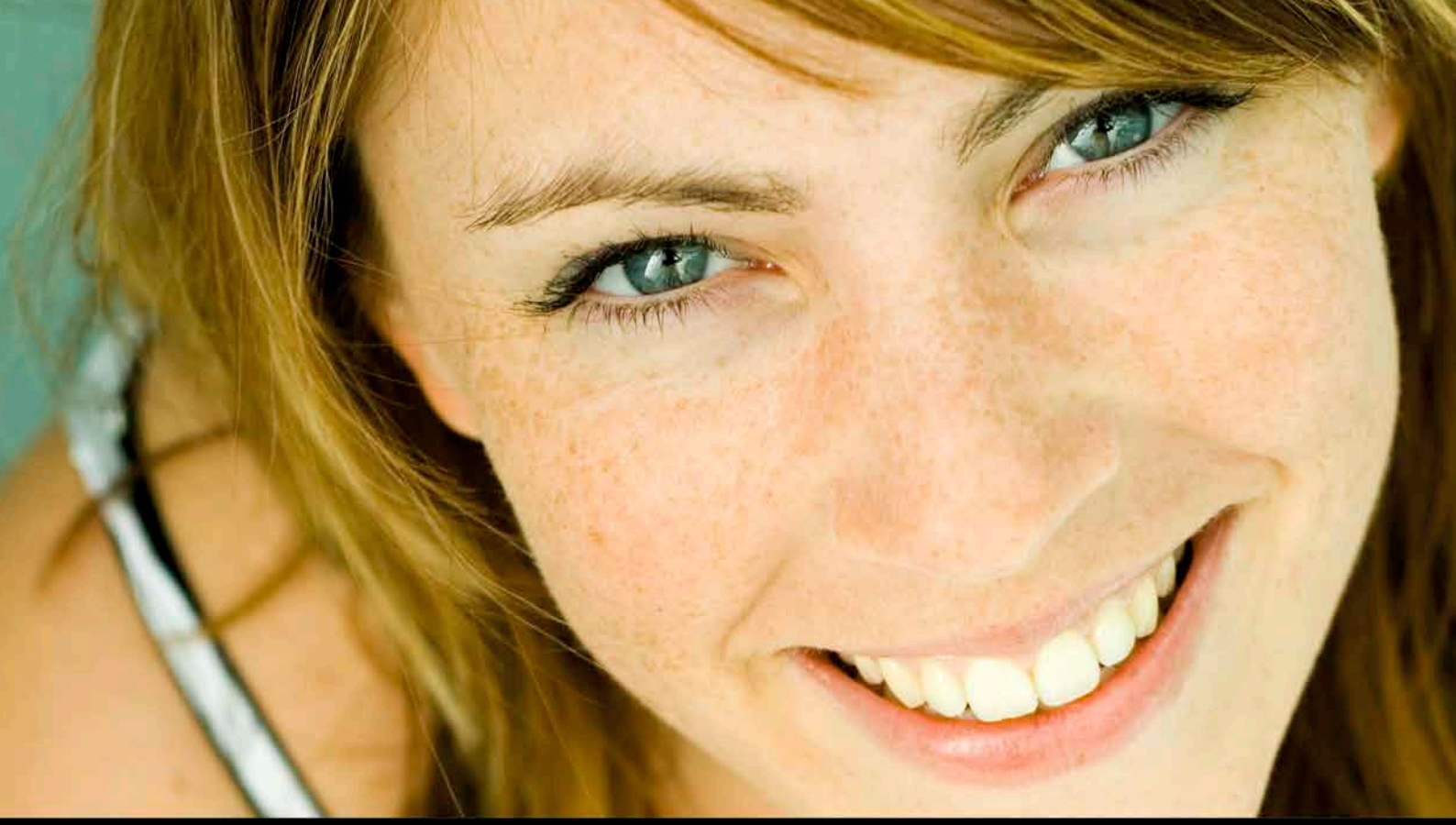
Spécialisée dans la conception et la fabrication de cheminées à inserts-ouverts, la start-up grenobloise s'est vu remettre en avril le prix Norbert-Ségard dans la catégorie Technologie et Énergie pour son dispositif permettant de diminuer très fortement les pollutions émises par les cheminées classiques à foyer ouvert, tout en augmentant leur rendement. Ce prix national récompense les innovateurs qui prennent en compte les enjeux sociétaux pour créer leur entreprise technologique.



Photo: Finoptim

SMEE
Oscar de l'Entrepreneuriat

Organisés par la CCI de Grenoble, les oscars de l'entrepreneuriat 2014 et ses partenaires ont attribué l'Oscar de l'entrepreneuriat Argent, catégorie "Espoirs de l'économie", à la jeune société de service voironnaise SMEE (Société moderne d'études électroniques), spécialisée dans l'industrialisation des produits électroniques développés par ses clients (étude CAO, fabrication de cartes électroniques, essais selon les normes en vigueur). La SMEE développe également deux produits: le CT Mètre (mesure de la conductivité thermique des matériaux) et la malette de test (outils d'essais de sécurité électrique et mécanique).



pôle formation des industries technologiques
AFPI / CFAI / ALP'COMPÉTENCES
CRÉATEUR DE COMPÉTENCES
ISÈRE

L'EXPERTISE RH

Le réseau de proximité créé par l'Udimec pour accompagner les entreprises dans leurs pratiques RH



- **Conseil RH pour les dirigeants et managers**
- **Accompagnement des salariés**

Une expérience reconnue par les industries de l'Isère :
250 journées de conseil
1 000 bilans de compétences
1 500 évaluations et positionnements
organisation logistique et administrative de plus de
10 000 sessions de formation…

Tous nos programmes d'accompagnement RH sur
www.udimec.fr/alp-competences

udimec
innovation | réseau

Appeler un consultant Alp'Compétences au :
04 76 41 49 49