

Partenariat

Rapprochement stratégique entre le **Cetim** et le **Cdtec**

En ce début d'année 2015, le Cetim (Centre technique des industries mécaniques) et le Ctdec (Centre technique de l'industrie du décolletage) ont finalisé leur union et donnent naissance au Cetim-Ctdec. Le centre technique s'est, par ailleurs, engagé dans le Meman, un programme dédié à l'optimisation énergétique.

Après trois ans de collaboration, ce rapprochement technologique et commercial se fera aux bénéfices des décolleteurs, des mécaniciens et des deux centres techniques. Une taxe unique réunira décolleteurs et mécaniciens. Les entreprises de moins de 10 salariés en sont exonérées.

Tandis que le Ctdec a apporté une approche développée sur les process d'usinage, le Cetim a notamment transmis ses principes de valorisation de la R&D et le concept d'unité de production à dispositif partagé. L'entité Cetim-Ctdec vise une extension d'activité, notamment par la mise en place de bancs d'essais de proximité, l'appui au déploiement de la robotique ou encore l'ingénierie d'assemblage multimatériaux. Des offres conjointes concernant les procédés, les matériaux et la métrologie sont désormais proposées. Les deux organismes tablent sur une croissance commerciale de la nouvelle entité de 30 % en 4 ans. Les décolleteurs bénéficieront d'un accompagnement complet tout au long

du cycle de vie du produit, notamment de la conception de produits et de procédés, jusqu'aux essais de validation.

Le Cetim et le Ctdec ont fait le constat de la convergence de leurs métiers. L'évolution des technologies de production voit en effet les métiers du décolletage et de l'usinage se rapprocher. Les décolleteurs sont aujourd'hui des mécaniciens qui assemblent, après usinage, des systèmes fonctionnels pour leurs clients. La nouvelle identité qui accompagne cette alliance sera progressivement déclinée au cours des prochaines semaines et officiellement inaugurée en avril.

Où est ma Meman ?

Le Cetim vient de s'engager dans le projet Meman (« *Management des Matières et des flux d'Énergie intégrés dans le secteur de la fabrication Mécanique et de la Métallurgie* »), unique projet agréé par l'UE, au titre du programme européen « *usine du futur* », sur le thème « *l'énergie globale et*

efficacité des autres ressources dans les entreprises manufacturières ». Son objectif est de modifier les habitudes de consommation de l'ensemble de la chaîne de valeur des secteurs de la mécanique et de la métallurgie.

Trois pôles de compétences ont été définis : fonderie, dirigé par la Corporation Mondragon - Cluster Innovation entrepreneurial, Pays Basque, Espagne; usinage (Cetim - avec Mecanic Vallée - Cluster entrepreneurial, Limousin et Midi-Pyrénées, Technofi, France) et le traitement de surface (par EIFFO - Cluster Industriel et d'Innovation, Allemagne-Autriche). Lancé le 26 janvier 2015, ce projet aborde l'optimisation de l'efficacité des ressources des chaînes de valeur complètes de fabrication au lieu d'étudier une seule entreprise isolée ou l'optimisation de simples processus.

Le consortium Meman rassemble six pays, quinze partenaires, y compris des entreprises industrielles, des PME, et des experts en modèles industriels éco-innovants. Les partenaires vont travailler sur l'optimisation de l'efficacité des ressources dans trois cas de fabrication de chaîne de valeur : la fonderie, l'usinage et le traitement ainsi que la finition de surface. Le travail se fera à travers la validation complète de nouveaux modèles d'affaires qui permettront la collaboration de différentes entreprises sur toute la chaîne de valeur, et fourniront des outils pratiques de soutien décisionnels. ●

Distribution

Suco-VSE distribue HBE

Suco-VSE est partiellement propriété du groupe Echterhage. HBE appartenant au même groupe, il était logique que Suco-VSE distribue ses produits en France. HBE conçoit et fabrique des composants hydrauliques et d'entraînements tels

que réservoirs (acier, inox ou aluminium), accouplements élastiques sans jeu, lanternes ou échangeurs thermiques. La société distribuait jusque-là ses produits dans une trentaine de pays, sauf la France, grâce à son réseau de distributeurs. ●

Résultats

Vicat rebondit dans les émergents

Le groupe cimentier international enregistre un rebond de son chiffre d'affaires consolidé sur l'exercice 2014, à 2,4 milliards d'euros, soit une croissance de 8 % à périmètre et taux de change constants par rapport à 2013. Le chiffre d'affaires opérationnel de l'activité ciment

progression sensible de la contribution de l'activité ciment, qui représente désormais 53,7 % du chiffre d'affaires opérationnel contre 50,6 % au 31 décembre 2013. Pour le PDG du groupe, cette croissance a « été largement soutenue par les investissements réalisés au cours de ces



connaît un forte hausse, 14,9 % (+17,7 % en consolidé), tandis que l'activité béton et granulats observe un léger repli, à -1,5 %. L'activité autres produits et services est stable, à +0,3 %. Compte tenu de ces éléments, la répartition du chiffre d'affaires opérationnel entre les différentes activités du groupe fait ressortir une

dernières années dans les pays émergents, notamment sur l'ensemble de la zone Asie, mais aussi par le redressement progressif de l'activité aux Etats-Unis et en Egypte. Le dynamisme du groupe sur ces zones a permis de largement compenser les effets d'un environnement macro-économique qui reste difficile en France. » ●

Salon

Midest Maroc : boom de la fréquentation

Midest Maroc a reçu, durant ses quatre jours, 5 558 visiteurs issus de 42 pays, dont 12 % venaient d'autres nations que le Maroc, soit une progression de 84 % en sus par rapport à 2013. Les nations les plus représentées étaient la France, l'Espagne et l'Italie. Une délégation d'industriels africains a par ailleurs été conviée à venir rencontrer les exposants et nouer ainsi des relations constructives pour l'avenir.

Cette progression quantitative et qualitative majeure s'explique essentiellement par un important travail de fond sur la partie promotion à travers une grande campagne de communication média et de marketing direct qui a permis d'attirer

des visiteurs qualifiés et décisionnaires. Ces professionnels ont pu rencontrer, sur 5 000 m² d'exposition, 200 exposants issus de onze pays, parmi lesquels figuraient de nombreux leaders mondiaux. La présence étrangère était en effet particulièrement importante, 60 % étant originaires de nations autres que le Maroc : la France, l'Espagne, l'Italie, la Chine, la Suisse, les Pays-Bas, la Thaïlande, le Portugal, la Belgique, l'Allemagne et la Turquie. Ils présentaient une offre industrielle globale en six secteurs majeurs pour permettre aux visiteurs de trouver toutes les réponses à leurs besoins : machines-outils, tôlerie, électronique, services, plastiques et sous-traitance. ●

Acquisition

Omerin rachète Union Plastic

Le groupe câblé Omerin a annoncé l'acquisition, le 6 janvier, d'Union Plastic, fabricant de dispositifs médicaux et emballages primaires pharmaceutiques en matières plastiques. Basée à Saint-Didier-en-Velay (43), Union Plastic emploie 200 salariés, et réalise un chiffre d'affaires (CA) de 26 M€ en 2014. Depuis quelques mois, ses actionnaires souhaitaient céder l'entreprise. Omerin a saisi l'opportunité, après une longue période d'échanges et

de construction juridique de l'opération. Le câblé renforce ainsi sa présence en Auvergne et dans la future grande région Auvergne Rhône-Alpes. Union Plastic ne réalise que 17 % de son CA à l'export. En tant que filiale du groupe Omerin, elle bénéficiera de l'expertise du câblé pour accroître cette proportion. « Nous exportons aujourd'hui près de 50 % de notre production vers 120 pays, nous sommes donc rodés à l'exercice », affirme Xavier

Omerin, PDG du groupe. « Outre la diversification des activités de notre groupe, les objectifs de cette acquisition sont d'apporter un soutien financier à l'accélération du développement d'Union Plastic, de faire jouer la synergie de compétences, notamment en matière d'expertise des matériaux plastiques et élastomères, d'élargir l'offre de produits et services à la clientèle existante et de développer les ventes d'Union Plastic à l'exportation. » ●

Croissance

Proto Labs veut tripler ses effectifs en France

Le spécialiste du prototypage prévoit d'embaucher plus de 20 personnes en France d'ici à 2017, soit un triplement de ses effectifs. Sous la houlette de Bernard Faure, responsable France, « notre objectif est d'adresser 100 % des besoins des concepteurs dès le début du processus de création. » Pour Proto Labs, 2014 a été marquée par l'ouverture de nouvelles usines et l'arrivée de nouveaux processus technologiques avec l'injection de pièces en silicone liquide (LSR) et le rachat en 2014 de Finline aux Etats Unis pour l'impression 3D, qui démontrent la volonté d'innovation constante de l'entreprise au niveau global et également en France. Avec un chiffre d'affaires mondial de 163 millions de dollars en 2013 (144 millions d'euros), la société vise le milliard de dollars de CA. Elle emploie 1040 salariés au total. ●

Partenariat

Siemens et Mitsubishi lancent leur co-entreprise

Les deux entreprises ont annoncé le lancement d'une co-entreprise dans le domaine de la métallurgie, baptisée Primetals Technologies. Avec un siège basé à Londres, cette co-entreprise fournira des usines, des produits et des services aux entreprises positionnées dans l'industrie du métal, de l'acier et de l'aluminium. Le capital se répartit pour 51 % à Mitsubishi, 49 % pour Siemens. Les salariés, issus des deux multinationales, sont au nombre de 9 000, répartis sur 40 sites à travers le monde : Asie, Europe, Amériques et Afrique. L'entité sera pilotée par une di-

rection collégiale de 5 directeurs : trois issus de MHI, deux venant de Siemens. Shunichi Miyana, président et PDG de Mitsubishi Heavy Industries (MHI), s'est félicité de cette joint-venture en vantant la culture industrielle commune aux deux groupes, et leur complémentarité. De son côté, Joe Kaeser, président et PDG de Siemens, a estimé que « les clients de Primetals peuvent compter sur son offre technologique leader sur le plan mondial. Cela nous permet de renforcer notre cœur de métier dans le cadre du projet Siemens Vision 2020. » ●

Syndicat

La plasturgie se réorganise

La Fédération de la Plasturgie et des Composites met en place une nouvelle organisation régionale afin d'accroître sa présence effective dans chaque région. Celle-ci s'appuie sur trois grandes zones : la première regroupera la région grand Ouest (Bretagne, Pays de la Loire, Centre et Aquitaine), la seconde s'établira autour d'un axe Languedoc-Roussillon/Alsace et rassemblera les régions Rhône-Alpes, Bourgogne, Franche-Comté et Alsace-Lorraine, enfin la dernière zone englobera Nord Pas-de-Calais, Picardie et Ile de France. Ces structures permettront de mutualiser des moyens pour offrir un service plus performant et plus économique. « Il s'agit de mieux réaffecter les charges qui reposent actuellement sur les adhérents. Grâce à la mutualisation des structures, ces services seront disponibles à tous nos adhérents : veille économique, accompagnement sur les normes HSE ou conseils juridiques, par exemple » explique Florence Poivey, présidente de la Fédération. La première étape est l'organisation de syndicats dans chaque région. En parallèle, les trois structures interrégionales se mettent en place. La dernière étape sera la mutualisation des services : « Les entreprises devraient pouvoir en bénéficier d'ici juin 2015 », indique Jean Martin, délégué général de la Fédération. ●

Acquisition

Esker reprend CalvaEDI

L'acquisition de 100 % des titres Calva EDI, spécialiste des échanges de données informatiques, sera financée à la fois par la trésorerie d'Esker, par l'utilisation (à hauteur de 20 %) d'actions propres acquises sur le marché et enfin par un soutien bancaire, dont le concours de BPI France. Pour affirmer leur confiance dans le succès de l'alliance de CalvaEDI avec Esker, les actionnaires cédants se sont engagés sur un plan de conservation de leurs titres sur deux ans. CalvaEDI continuera d'exercer ses activités sous son nom comme une entité autonome du groupe Esker. De nouveaux services seront progressivement développés en commun afin d'accélérer la croissance de l'entité et d'offrir aux clients le bénéfice de l'intégration des technologies EDI. Basée à Paris, CalvaEDI a réalisé en 2014 un chiffre d'affaires estimé à 2,3 M€ en croissance de 5 %. Compte tenu de la très forte récurrence de ses revenus, d'une structure de coûts légère et donc d'une très forte rentabilité, l'acquisition de CalvaEDI est immédiatement relative pour le groupe Esker. Les synergies d'intégration viendront encore renforcer l'intérêt financier de l'opération. Cette opération reste soumise aux procédures d'audit habituelles et devrait être définitivement conclue au cours du mois d'avril 2015. ●

Vie des entreprises

Plastivaloire ferme son usine de Chinon

Le groupe Plastivaloire, basé à Langeais en Indre-et-Loire, a fermé son usine située à Chinon, à une trentaine de km. Cette fermeture, effective depuis le début du mois, est due à la « *perte des marchés des petites séries auprès de Fagor-Brandt et des robots de piscines Zenith* », souligne Patrick Findeling, PDG du groupe. Quelques 50 salariés sont directement touchés. Alors que la direction n'a rien confirmé concernant le personnel, la production sera rapatriée au siège. L'unité avait été rachetée dans les années 80 à l'ex-entreprise Plasteur et était sur la sellette depuis 2009, au plus fort de la crise, sans que sa fermeture ne soit prononcée. Le groupe avait cependant déjà licencié 43 personnes. ●

Nominations

Frédéric Gauthey prend la tête de **DMG Mori Seiki France**

Ingénieur des Ponts et Chaussées, titulaire d'un MBA de l'Insead, et par ailleurs diplômé de langues orientales en russe et en japonais, Frédéric Gauthey remplace depuis quelques jours Alexandre Lahaye à la tête de l'entité française de DMG Mori Seiki.

Le nouveau directeur général a passé une large part de sa carrière chez l'ascensoriste Schindler : pas moins de 17 ans dans le domaine des ascenseurs neufs ou des services. Il a ensuite poursuivi dans l'automobile, et passera six ans chez Renault-Nissan, au moment où l'Alliance était en train de se constituer.

Il entend désormais développer l'offre de services du constructeur, s'appuyant pour cela sur son expérience acquise chez Schindler en tant que directeur technique national, ou chez Renault Suisse en tant que directeur commercial et réseau Renault. Et n'hésitera pas à « mouiller le maillot » en allant rencontrer les clients des machines DMG Mori, partout en France.

L'autre moitié de sa tâche consistera bien sûr à poursuivre la fusion des deux entités, en quoi son expérience dans l'automobile sera précieuse. En bref, Frédéric Gauthey a tout du mouton à cinq pattes tant convoité par les multinationales...

Alexandre Lahaye avait été nommé directeur général de DMG Mori Seiki France en janvier 2012, avec pour mission, entre autres, la réalisation de la fusion des entités allemande et japonaise. Il avait assumé la même fonction à la tête de DMG France, depuis 2008. Il demeure dans le groupe. ●

Philippe Darmayan élu au **GFI**

Lors du Conseil d'administration du 9 Janvier 2015, Philippe Darmayan a été élu président du groupe des fédérations industrielles (GFI). Il succède à Frédéric Saint-Geours, nommé président du conseil de surveillance de la SNCF. Président d'ArcelorMittal France, co-fondateur de l'Alliance des Minerais, Minéraux et Métaux (A3M), et membre du Bureau de l'UIMM, Philippe Darmayan est diplômé



de HEC. Il a effectué toute sa carrière dans la métallurgie (combustible nucléaire, aluminium, aciers carbone et inoxydable). Président de la Fédération Française de l'Acier (FFA), Philippe Darmayan est membre du Bureau du GFI depuis 2013. ●

François Asselin dirige la **CGPME**

Après Jean-François Roubaud, qui a fait carrière dans le bâtiment, la CGPME s'est choisi un menuisier pour président, en la personne de François Asselin. Ce dernier a été président de la CGPME des Deux-Sèvres, puis président de la CGPME Poitou-Charentes depuis 2012. Il a aussi gravi les échelons de la Fédération française du bâtiment, une des plus importantes fédérations adhérentes de la CGPME, dont il était, il y a encore quelques jours, vice-président. Il connaît donc parfaitement les rouages du parita-

risme et les relations patronat-syndicats. Président d'Asselin SAS (140 salariés, charpente, menuiserie, ébénisterie, ferronnerie d'art) depuis 1993, François Asselin axera son action sur trois principes : encourager la prise de risque, remettre la valeur travail à sa place, accepter moins de sécurité dans le domaine économique au profit de plus de liberté. Il déclare : « Ma



priorité sera de défendre et promouvoir les PME et TPE, les entreprises patrimoniales qui créent l'emploi et forment le tissu entrepreneurial de proximité. La CGPME sera une voix positive dans le débat économique et social d'aujourd'hui, avec courage et sans tabous. » Jean-François Roubaud, élu en 2002, ne souhaitait pas renouveler son mandat. ●

Stratégie

Safran crée une unité big data

Avec Safran Analytics, le groupe Safran entend faire du big data un axe stratégique de développement. Les objectifs sont multiples : réduire les malfaçons, optimiser l'utilisation des moteurs d'avions afin de réduire leur consommation en carburant, élaborer la maintenance prédictive de ces moteurs et des machines employées sur les lignes d'assemblage. Le big data offre des possibilités d'amélioration et d'efficacité qui paraissent sans limites chez Safran. Avec son unité dédiée, l'équipementier aéronautique envisage de brasser

le maximum de données générées à tous les échelons de l'entreprise puis, après analyse, d'en tirer des tendances et in fine de mettre en place de nouvelles solutions. « *Le big data est à la mode, confie Ghislaine Doukhan, nommée à la tête de Safran Analytics. Selon certaines études, la moitié des entreprises s'y intéressent, mais elles ne savent pas forcément comment en tirer profit.* » Le groupe devrait affecter, à terme, une quarantaine de personnes venues de tous horizons (informatique, télécoms, mathématiques...) à cette unité. ●

Logiciels

TopSolid distribué en Amérique latine

Missler Software et le distributeur CIM Co. se sont associés pour promouvoir TopSolid au Mexique, en Amérique Centrale et dans les Caraïbes. CIM Co, présent dans l'aéronautique, la mécanique générale ou l'automobile, a mis en place des partenariats avec les constructeurs de machines CNC tels que DMG Mori Seiki, Haas ou Mazak. Il a équipé près de 900 clients parmi lesquels Volkswagen, Chrysler, Bosch ou General Electric. ●

Salon

Moulding expo, nouveau rendez-vous des moulistes

La première édition du salon Moulding Expo, à Stuttgart, aura lieu du 5 au 8 mai. C'est le coup d'envoi d'une plate-forme biennale où les leaders de la fabrication d'outils, de maquettes et de moules présenteront leur savoir-faire et leurs produits à une clientèle internationale. L'événement donnera à voir la palette complète de l'offre high-tech de cette filière – des moules pour le moulage par injection ou sous-pression aux dernières nouveautés pour la construction de maquettes et le prototypage ou la

fabrication additive, en passant par les outils de poinçonnage et de formage. À côté des fabricants d'outils, de maquettes et de moules, Moulding Expo entend s'adresser aussi, de façon ciblée, aux constructeurs de machines et aux éditeurs. Parmi les exposants, plus de 20 % viennent de l'étranger. Le salon totalise actuellement plus de 390 exposants inscrits, répartis dans trois halls. Les organisateurs tablent sur plus de 400 exposants sur une surface de 31 500 mètres carrés. ●