

Développement économique

L'industrie, première source de création de richesses

Premier bassin régional pour sa reconversion économique, le bassin alésien poursuit son développement avec ténacité malgré les stress de la conjoncture.

Mais structurellement parlant, comment se porte notre industrie ? Quelle est sa place ? Comment envisager son avenir ? Autant de questions auxquelles nous avons tenté d'apporter des réponses, claires et chiffrées, avec l'aide de nos "leaders" locaux.

Plan du dossier

1 POIDS DE L'INDUSTRIE DANS LE GARD ET SUR LE BASSIN

2 PRÉSENTATION DES OUTILS ET PROGRAMMES STRUCTURANTS LE DÉVELOPPEMENT DES PMI

- Les outils : Alès Myriapolis, l'incubateur de l'EMA, les pépinières d'entreprises et les ateliers relais
- Les programmes : ALIZE, FIP, IDPI

3 ZOOM SUR LES FILIÈRES

- Autour de l'acier, une filière en transformation (témoignages des entreprises TAMARIS et RICHARD-DUCROS)
- Salindres, 150 ans de mutation et de hautes technologies (présentation du site de Salindres et témoignages de RHODIA et AXENS)
- Des courants alternatifs pour les industries des équipements électriques et mécatroniques (tém. : MERLIN-GERIN, CROUZET, SNR)
- Les sports mécaniques, filière pilote en pole-position (présentation du Pôle mécanique et témoignage de OHWELL et SCORPA)
- Le pôle des éco-industries, nouvelle filière durable (présentation du pôle et témoignage de SATUJO)



Quand l'industrie va, tout va !

Pourquoi votre CCI s'intéresse tant à la vitalité du tissu industriel alésien ? Parce que, comme le rappelle ce vieil adage, "quand l'industrie va, tout va" ! L'expression semble désuète et pourtant... L'industrie est indispensable au développement d'une région, d'un pays. C'est elle qui crée les richesses qui constituent le moteur de l'économie locale. Voilà pourquoi, sur son territoire, la CCI Alès-Cévennes veille à ce que les activités de ce secteur restent vaillantes, vives et pérennes.

Sans industrie, pas de commerce

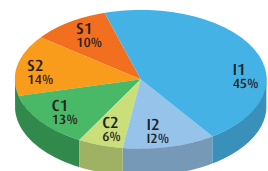
Sans industrie, pas de commerce. L'un ne va pas sans l'autre. C'est la raison pour laquelle la CCI a souhaité réaliser un état des lieux du tissu industriel alésien (1). C'est aussi la raison pour laquelle la CCI encourage fortement toutes les initiatives qui vont de l'avant, comme ALIZE (2), le projet IDPI (3), ou plus récemment, les candidatures SPL au titre de pôle de compétitivité (4). Ces actions visent un même objectif : favoriser la création de nouvelles richesses économiques, premier vecteur de développement d'entreprise et de créations d'emploi.

1 - À ce jour, seuls 45 % des PMI ont répondu au questionnaire.

2 - L'activation du plan ALIZE est détaillée à la page 30

3 - Le projet IDPI est commenté page 30

4 - Les pôles de compétitivité sont évoqués dans les actualités, page 4



IATP : qui reverse quoi ?

57% de la collecte de l'IATP proviennent de l'**Industrie** (I1 = 45%, I2 = 12%)

24% de la collecte de l'IATP proviennent des **Services** (S1 = 10%, S2 = 14%)

19% de la collecte de l'IATP proviennent du **Commerce** (C1 = 13%, C2 = 6%)

1 Analyse sectorielle

Quel est le poids de l'industrie dans le Gard et sur le bassin ?

C.O.D.E. 30, le Centre d'Observation Départemental de l'Économie, vient de publier son rapport 2005. Toutes les informations regroupées ci-dessous sont extraites de ce document officiel, co-publié par la CCI de Nîmes et la CCI Alès-Cévennes.

Tous comptes faits, l'activité industrielle gardoise se porte plutôt bien...

En 2004, l'activité industrielle du Gard est bien orientée. Le montant des bases imposables à la T.V.A. progresse de +0,5 % par rapport à l'année précédente. Les exportations affichent une vive progression : +28 %. L'emploi salarié, en revanche, recule de -0,7 %, représentant une baisse de -192 salariés.

1) Chiffre d'affaires

En augmentation de +0,5 % par rapport à 2003, le montant des bases imposables à la T.V.A. en 2004

masque des évolutions sectorielles contrastées :
- les industries agricoles et alimentaires qui réalisent 54% du chiffre d'affaires total enregistrent un repli de -4 % (-89 M€).

- dans les autres secteurs, le montant des bases imposables à la TVA progresse, en particulier dans les industries de biens intermédiaires (+74 M€) et les industries des biens de consommation courante (+17 M€).

- bien que sa contribution au chiffre d'affaires ne dépasse pas 1 %, l'automobile affiche la plus forte progression de montant des bases imposables (+21 %).

■ MONTANT DES BASES IMPOSABLES À LA TVA

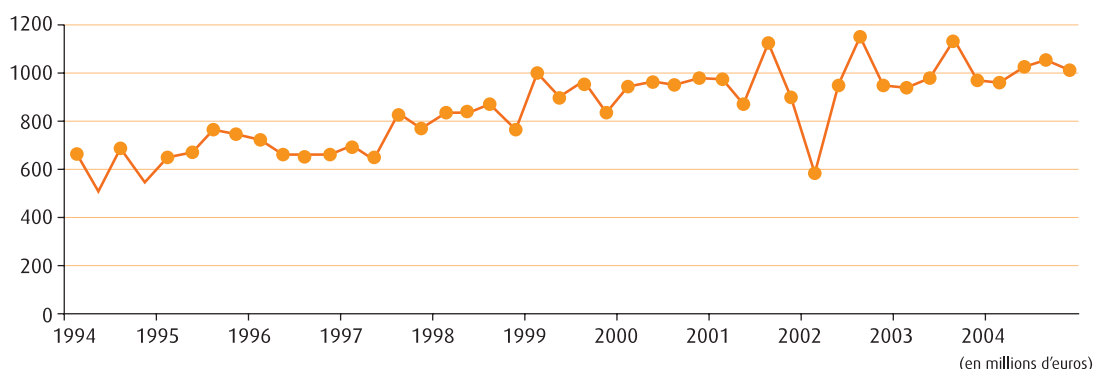
	2000	2001	2002	2003	2004
Bases imposables	3 770 076	3 816 867	3 571 548	3 978 236	3 996 318

Source : Direction des Services Fiscaux - Unité : en milliers d'euros

	2003	2004
Industries Agricoles et Alimentaires	2 247 690	2 158 582
Industries des Biens de Consommation Courante	294 979	311 532
Industries Automobile	31 513	38 417
Industries des Biens d'Équipement	382 436	384 965
Industries des Biens Intermédiaires	953 782	1 028 143
Energie	67 837	74 679
Ensemble de l'Industrie	3 978 236	3 996 318

Source : Direction des Services Fiscaux - Unité : en milliers d'euros

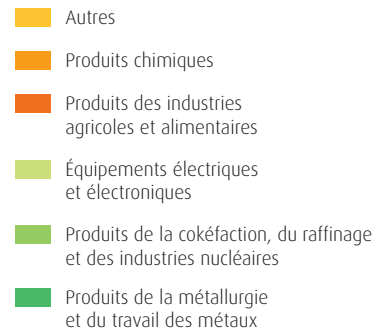
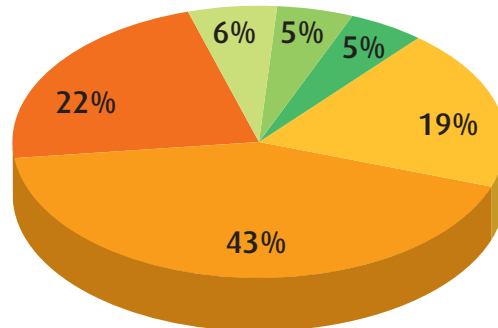
■ MONTANT TRIMESTRIEL DES BASES IMPOSABLES



2) Commerce extérieur

Les exportations de l'ensemble du secteur industriel affichent une vive progression : +27,9 % par rapport à 2003. Parmi les 5 principaux produits, qui représentent 81% des exportations en 2004, seuls les produits de la métallurgie et du travail des métaux sont en perte de vitesse. La plus forte hausse absolue revient aux produits chimiques (+295M€, soit +91%). En terme d'évolution relative, les produits des industries nucléaires affichent le plus fort taux de croissance avec +365%, soit +49M€. Les produits des industries agricoles et alimentaires représentent à eux seuls 43% des exportations, suivis des industries chimiques (22%).

■ RÉPARTITION DES EXPORTATIONS



Source : Direction Nationale des Statistiques du Commerce Extérieur

3) L'emploi salarié

Au cours de l'année 2003, les effectifs salariés de l'industrie ont reculé de -0,7 % annulant la hausse enregistrée en 2002.

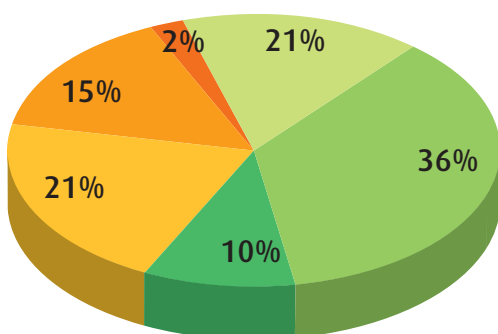
Deux secteurs sont à l'origine de ce repli : les industries des biens intermédiaires (-297 postes dont -177 pour la production des produits minéraux) et les industries des biens d'équipement (-89 postes).

Les industries agricoles et alimentaires enregistrent, pour la 4^e année consécutive, une hausse avec + 98 postes.

Les industries des biens de consommation gagnent 73 postes. Elles sont désavantagées par les mauvais résultats de l'industrie de l'habillement et du cuir qui continue de reculer et perd 44 postes.

Deux types d'industries se partagent plus de la moitié des effectifs salariés : l'industrie des biens intermédiaires (36 %) et les industries agroalimentaires (21 %).

■ STRUCTURE DE L'EMPLOI INDUSTRIEL

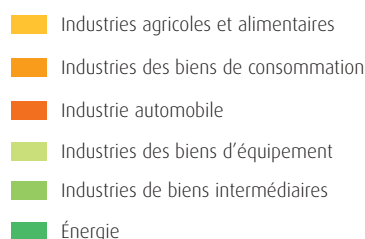


■ EFFECTIFS SALARIÉS

	2002	2003	Variation	
Industries Agricoles et Alimentaires	5 277	5 375	+98	+1.9 %
Industries des Biens de Consommation	3 918	3 991	+73	+1.9 %
Industries Automobile	385	399	+14	+3.6 %
Industries des Biens d'Équipement	4 158	4 069	-89	-2.1 %
Industries des Biens Intermédiaires	9 951	9 654	-297	-3.0 %
Énergie	2 721	2 730	+9	+0.3 %
Total secteur industriel	26 410	26 218	-192	-0.7 %
% Gard/Région	39.1 %	39.3 %	0.2	
Région	67 598	66 689	-909	-1.3 %

	2002	2003	Variation	
Industries Agricoles et Alimentaires	5 277	5 375	+98	+1.9 %
Industries de l'habillement et du cuir	1 494	1 450	-44	-2.9 %
Édition, imprimerie, reproduction	852	884	+32	+3.8 %
Pharmacie, parfumerie et produits d'entretiens	936	984	+48	+5.1 %
Industries des équipements du foyer	636	673	+37	+5.8 %
Industries Automobile	385	399	+14	+3.6 %
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	561	539	-22	-3.9 %
Industries des biens d'équipement mécanique	2 625	2 583	-42	-1.6 %
Ind. des biens d'équipement électrique et électronique	972	947	-25	-2.6 %
Production des produits minéraux	2 881	2 764	-117	-4.1 %
Industrie textile	816	787	-29	-3.6 %
Industrie du bois et du papier	913	897	-16	-1.8 %
Chimie, caoutchouc et plastique	2 443	2 436	-7	-0.3 %
Métallurgie et transformation des métaux	1 829	1 741	-88	-4.8 %
Ind. des composants électriques et électroniques	1 069	1 029	-40	-3.7 %
Production de combustibles et de carburants	2 275	2 270	-5	-0.2 %
Production et distribution d'eau, de gaz et d'électricité	446	460	+14	+3.1 %
Total secteur industriel	26 410	26 218	-192	-0.7 %

Source : Assédic - Unité : un salarié



4) Les effectifs par bassins

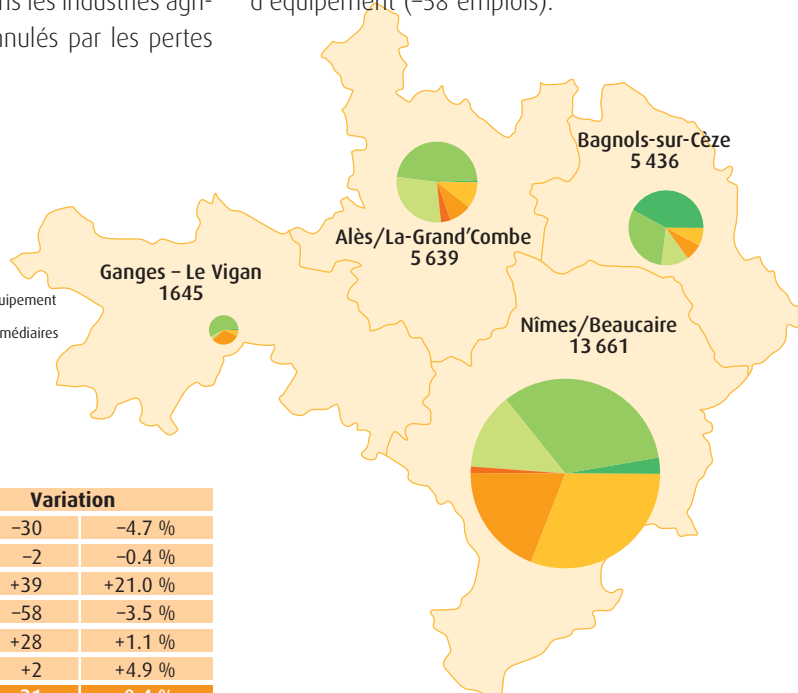
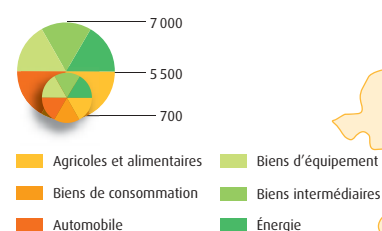
En 2003, tous les bassins d'emploi ont vu leurs effectifs industriels reculer, le plus touché étant celui du Vigan (-157 postes, soit -8,7%). Les plus fortes pertes sont concentrées dans l'industrie textile et l'industrie de l'habillement et du cuir.

Dans le bassin de Nîmes, les effectifs sont restés stables — les gains obtenus dans les industries agricoles et alimentaires étant annulés par les pertes

subies dans la production de produits minéraux. Le bassin de Bagnols-sur-Cèze perd globalement 31 emplois mais accumule les suppressions d'emploi dans le secteur métallurgie et transformation des métaux.

Sur Alès, le recul de l'emploi (-0,4 % au total) est particulièrement marqué dans les industries des biens d'équipement (-58 emplois).

LES EFFECTIFS SALARIÉS



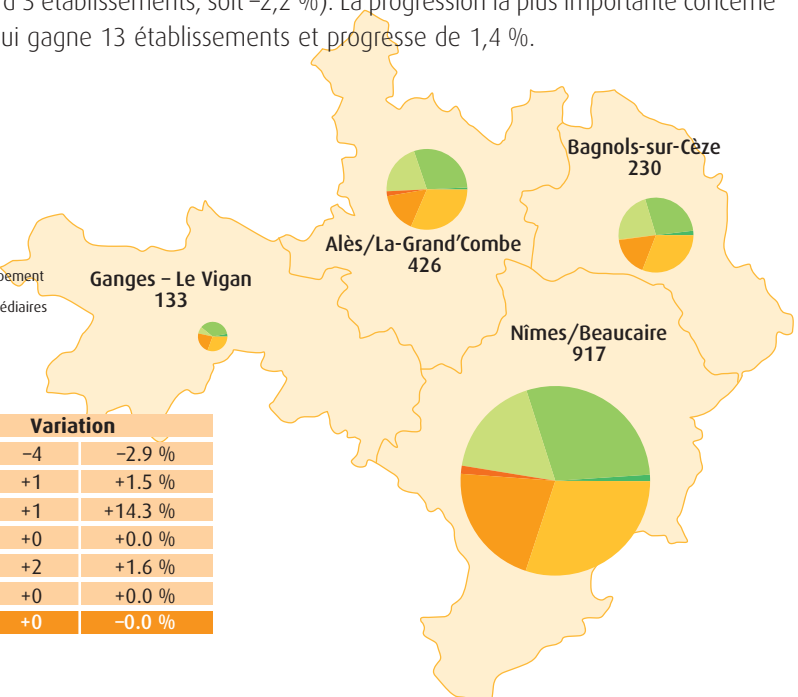
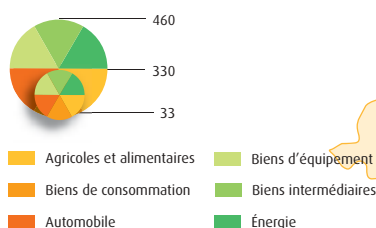
ALÈS-LA-GRAND-COMBE

Effectifs salariés	2002	2003	Variation	
Industries Agricoles et Alimentaires	640	610	-30	-4.7 %
Industries des Biens de Consommation	492	490	-2	-0.4 %
Industries Automobile	186	255	+39	+21.0 %
Industries des Biens d'Équipement	1 668	1 610	-58	-3.5 %
Industries des Biens Intermédiaires	2 633	2 661	+28	+1.1 %
Energie	41	43	+2	+4.9 %
Total secteur industriel	5 660	5 639	-21	-0.4 %

5) Les établissements par bassins

De 2002 à 2003, à l'inverse des effectifs salariés, les établissements ont progressé dans les zones d'emploi du Gard (seul le Vigan perd 3 établissements, soit -2,2 %). La progression la plus importante concerne la zone de Nîmes-Beaucaire qui gagne 13 établissements et progresse de 1,4 %.

LES ÉTABLISSEMENTS



ALÈS-LA-GRAND-COMBE

Établissement	2002	2003	Variation	
Industries Agricoles et Alimentaires	138	134	-4	-2.9 %
Industries des Biens de Consommation	67	68	+1	+1.5 %
Industries Automobile	7	8	+1	+14.3 %
Industries des Biens d'Équipement	88	88	+0	+0.0 %
Industries des Biens Intermédiaires	123	125	+2	+1.6 %
Energie	3	3	+0	+0.0 %
Total secteur industriel	426	426	+0	-0.0 %

Zoom sur l'évolution des effectifs industriels du bassin d'Alès

Sur notre territoire, l'industrie continue d'embaucher, mais seulement dans certains domaines, à commencer par l'automobile, la mécanique et les produits minéraux (cf. tableau 3). Ce qui prouve que le soutien aux filières reste une priorité indispensable à la vitalité économique de notre circonscription.

En 2004, avec 5655 salariés privés regroupés dans 423 établissements, le secteur de l'industrie représente 22,5 % des effectifs de la zone d'Alès contre 20,6% à l'échelle départementale. 75 % de ces emplois industriels sont assurés par des hommes, alors que pour la totalité des effectifs salariés privés, leur part ne représente que 57 %. La baisse des emplois industriels concerne surtout les emplois industriels féminins qui diminuent de -27,3 % (-527 emplois) en 10 ans contre -8,3% pour les hommes (-383 emplois).

De 1994 à 2004, la diminution des effectifs salariés privés dans le secteur de l'industrie concerne plus spécifiquement :

- l'industrie de l'habillement et du cuir (-431 salariés),
- les industries des composants électriques et électroniques (-305),
- les industries des équipements du foyer (-200),
- les industries des équipements électriques et électroniques (-109),
- les industries agricoles et alimentaires (-101)

Cette baisse des effectifs salariés féminins s'explique notamment par la crise textile qui a touché, comme au plan national, la zone d'Alès. En 10 ans, les emplois féminins de l'industrie de l'habillement et du cuir ont chuté de -352 effectifs salariés (cf. tableau 3).

Sur le bassin, 3 filières se distinguent depuis 10 ans : l'automobile, la mécanique et les produits minéraux

Depuis 1994, deux filières contribuent à la création d'emploi dans le secteur industriel du bassin alésien : l'automobile et la mécanique.

En pole position, l'industrie automobile a progressé de +250 salariés et compte en 2004, près de 290 salariés. Une très belle réussite qui, nous l'espérons tous, ne sera pas ternie par les déboires de PGO dont l'avenir est — à l'heure où nous écrivons ces lignes — toujours en discussion.

Également sur le podium, en 2^e place, l'industrie des équipements mécaniques poursuit sa croissance avec +63 salariés en 10 ans. Une progression moins spectaculaire que pour l'automobile, certes, mais un record en termes d'effectifs : la filière mécanique rassemble à ce jour 1377 emplois ! La réussite constante de cette industrie s'explique par le succès du Pôle Mécanique (lire page 53) et par le repositionnement des équipementiers locaux sur des fonctions à haute valeur ajoutée (lire les témoignages de Crouzet page 47 et SNR, page 50).

NB : en 3^e place, les industries des produits minéraux ont généré +50 emplois pendant la même période et capitalisent à ce jour 258 effectifs. Parmi les entreprises de ce marché figurent Axens, Geo Gallium, Rhodia Organique (cf. pages 39 à 44).

■ 1

INDUSTRIE	Établissements	Hommes	Femmes	Effectifs
	1924	4 637	1 928	6 505
	2 014	4 254	1 401	6 856
Évolution 94/2004	-5	-383	-627	-910
Évolution en % 94/2004	-1.2 %	-8.3 %	-27.3 %	-13.9 %

De 1994 à 2004, la fermeture de 5 établissements industriels sur notre bassin s'est traduite par la perte de 910 postes.

■ 2

TOTAL emplois salariés privés	Établissements	Hommes	Femmes	Effectifs
	1924	12 725	8 483	21 208
	2 014	14 374	10 722	26 088
Évolution 94/2004	350	1 649	2 239	3 269
Évolution en % 94/2004	11.9 %	13.0 %	28.4 %	18.3 %

Depuis 1994, la reconversion économique du bassin fonctionne : 350 établissements non industriels ont permis la création de 3 880 emplois nouveaux.

■ 3

INDUSTRIES 2004 (NES 36)	Établis.	Hommes	Femmes	Effectifs	Variation 1994/2004
Industries agricoles et alimentaires	128	333	238	571	-101
Habillement, cuir	6	102	87	188	-431
Édition, imprimerie, reproduction	21	72	51	123	-10
Pharmacie, parfumerie et entretien	2	5	10	16	-2
Industries des équipement du foyer	33	148	64	212	-200
Industrie automobile	9	254	35	288	+250
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	5	54	13	67	46
Industries des équipements mécaniques	70	1 252	125	1 377	+83
Ind. des équip. électriques et électroniques	23	132	68	200	-109
Industrie des produits minéraux	30	220	38	268	+50
Industrie textile	3	7	2	8	+0
Industrie du bois et du papier	20	241	40	281	+6
Chimie, caoutchouc et plastique	10	501	77	638	-36
Métallurgie et transformation des métaux	37	419	76	486	-46
Ind. des composants électriques et électroniques	14	419	470	588	-306
Production de combustibles et de carburants	1	2	1	3	-33
Eau, gaz, électricité	2	33	6	38	-52
Total secteur industriel	423	4 254	1 401	6 866	-810

Source : Assédic 2004

② Accompagnement stratégique

Présentation des outils et programmes structurants le développement des PMI

Pour faciliter le bon développement des industries locales et favoriser l'implantation de nouvelles unités sur le bassin alésien, une batterie d'outils et de programmes sont à la disposition des entrepreneurs. Avis aux intéressés...

Les outils à disposition : Alès Myriapolis, l'incubateur de l'EMA, les pépinières et les ateliers relais

Alès Myriapolis

Guichet unique pour l'accompagnement des projets industriels sur le bassin alésien et l'accès aux cofinancements publics, Alès Myriapolis regroupe depuis 35 ans l'ensemble des acteurs économiques locaux : CCI, Communauté d'Agglomération du Grand Alès, École des Mines d'Alès, Direction Régionale de l'Industrie de la Recherche et de l'Environnement, Conseil général du Gard et Conseil régional du Languedoc-Roussillon...

En moyenne, chaque année, l'association contribue à la création de 400 emplois directs, dont de nombreux emplois induits sur la sous-traitance locale et sur des métiers émergents avec le développement des nouvelles filières (lire page 31).



Profil des entreprises soutenues par Alès Myriapolis

Les entreprises accueillies et accompagnées sont le plus souvent des PMI à caractère technologique, avec en interne une activité de recherche et de développement très importante. Maîtrisant leur production avec une commercialisation sur le plan national, voire européen, ces industries sont généralement de petite taille, donc en cohérence avec le tissu local composé d'une grande majorité de TPE et de PME. Et quant elles se focalisent sur des niches d'avenir, nombre d'entre elles deviennent des entreprises phares dans leur domaine...

Contact Alès Myriapolis
Myriapole

1675, chemin de Trespeaux
30100 Alès - 04 66 55 84 84

L'École des Mines d'Alès et son incubateur

Institution alésienne née en 1843 avec le développement des houillères, l'EMA est aujourd'hui une école d'ingénieurs-entrepreneurs spécialisée dans de multiples domaines : matériaux, mécanique, informatique et systèmes d'information, techniques industrielles (productique, électronique), environnement et biorisques.

Le rayonnement international de l'école, sa démarche entrepreneuriale active avec l'industrie et HEC ainsi que ses capacités de formation et de R&D sont autant d'atouts qui contribuent à la vitalité de nos

3 pôles d'excellence et à l'éclosion de nouvelles entreprises innovantes sur le bassin.

La clé du succès de cette démarche, c'est l'incubateur de l'école, première structure de ce type en France à intégrer les 4 formes d'accompagnement indispensables aux porteurs de projets : *technologique*, *managerial*, *logistique* et *financier*.

Pourquoi ce choix ? Parce qu'au-delà de la nécessité technologique, la compréhension du management et l'octroi d'une bourse aux créateurs qui en ont besoin (de l'ordre de 1220 € mensuels) sont des éléments déterminants en matière de réussite d'entreprise à moyen et long terme.

Avec 80 à 90 porteurs chaque année, ce quadruple accompagnement engendre un flux compris entre 8 et 14 créations d'entreprises technologiques par an dont l'implantation bénéficie aux technopoles locales.

Cet incubateur est d'autant plus structurant qu'il interagit avec les autres composantes de l'école (enseignement, formation, entrepreneuriat), en connexion avec l'ensemble des acteurs locaux dont Alès Myriapolis, la CCI, les pépinières PIST-OASIS et ses ateliers relais,...

Contact Laetitia Léonard (responsable de l'incubateur) et Cyril Laurent (chargé de mission d'Alès Myriapolis au sein de l'incubateur) – 04 66 78 50 00

Pour en savoir plus : www.incubateur.ema.fr



Matériaux, environnement, informatique-productive : au sein des 3 laboratoires de l'EMA, une centaine de chercheurs-enseignants développent des recherches appliquées aux domaines industriels. C'est dans cet environnement qu'évoluent les "incubés", les porteurs de projets d'entreprise à vocation technologique.

Les pépinières d'entreprises et les ateliers relais

Créée en 1993 à l'initiative de la Ville d'Alès, la pépinière d'entreprises OASIS 1 a connu un tel succès qu'elle a très rapidement favorisé la construction de deux nouvelles infrastructures : OASIS 2 et 3. Ces trois pépinières sont aujourd'hui gérées par la SAEM'Alès, société d'économie mixte locale dont l'actionnaire majoritaire est la Communauté d'Agglomération du Grand Alès (et dont la CCI détient également des parts).

C'est sur ces aménagements spécifiques que viennent s'implanter les entreprises accompagnées par Alès Myriapolis et les "start-up" dont les projets ont été développés au sein de l'incubateur de l'EMA. Pour faciliter le démarrage des activités, les locaux des pépinières (6 800 m²) et les ateliers relais (4 700 m²) sont systématiquement mis à disposition des jeunes sociétés à des conditions préférentielles. Autre avantage, les entreprises nouvellement créées bénéficient de l'accompagnement de la CCI qui leur apporte conseil, suivi et aide financière (20 % de l'implantation financière).

La sortie de la pépinière peut s'effectuer par l'eménagement dans des bâtiments-relais de la CCI avant une installation définitive sur le bassin alésien. Actuellement, 6 200 m² de nouveaux ateliers-relais sont en cours de construction, dont 1 200 m² pour les entreprises accompagnées par la CCI.

La SAEM'Alès gère ces terrains mais sa vocation ne s'arrête pas là : des formations à l'intention de ses

locataires sont régulièrement organisées avec Alès Myriapolis et les acteurs économiques locaux. C'est ainsi qu'en 2005, le Service Formation de la CCI s'est vu assuré le 1^{er} cycle d'un programme de formations destinées aux dirigeants et au personnel des entreprises installées sur PIST-OASIS.

Contact Cyril Laurent – Alès Myriapolis – Myriapole
1675, chemin de Trespeaux – 30100 Alès – 04 66 55 84 84



Atelier relais de Scorpa

Les programmes d'appui : ALIZÉ, FIP, IDPI

ALIZE & FIP

Activé depuis le 13 octobre 2005, le plan ALIZE (Action Locales Interentreprises en Zones d'Emploi) est un nouveau dispositif d'appui à la création d'activités et d'emplois industriels. Doté pour ses débuts d'un fonds d'intervention de 600 000€, ce programme repose sur le développement de partenariats interentreprises accompagnés par les Pouvoirs Publics, État et collectivités territoriales.

L'objectif d'ALIZE est d'étendre la logique de progrès continue des grandes entreprises aux réseaux locaux de sous-traitants, en procédant à un transfert de compétences organisationnelles, étape par étape, au tra-

vers d'actions ciblées : études de marchés, études commerciales et marketing, aide au recrutement et à la formation, organisation de la production, conseil technique pour la mise en place et l'optimisation de nouvelles technologies, support à l'export...

La plupart des grands groupes du bassin alésien s'est engagée dans cette démarche inédite et résolument constructive : Crouzet Automatismes, Merlin-Gérin... Ce dispositif sera prochainement complété par un Fonds d'Investissement de Proximité (FIP). Issu de la Loi Dutreil, ce fonds est en cours de création.

Contact CCI Pôle Industrie – International – Services à l'industrie
04 66 78 49 49 – maxime.dardalhon@ales.cci.fr

L'Institut de Développement des Projets Industriels (IDPI)

Projet lancé par la CCI en 2004, l'IDPI d'Alès ouvrira ses portes à la rentrée 2006.

Ce programme d'appui au développement industriel vise, à créer de nouveaux liens entre l'industrie, l'enseignement et les structures économiques locales, dans le cadre de la licence *Stratégie de l'Entreprise, système de management intégré*.

Avec l'aide des partenaires locaux, 20 à 25 projets industriels seront ainsi traités chaque année, sur une période de près de 6 mois en entreprise.

L'objectif est de former des techniciens, praticiens réactifs, qui stimuleront et accompagneront le développement des industries locales dans une logique de progrès continue. Potentiellement, après quelques années d'expérience, ces "bac+3" pourront aussi répondre au problème de transmission d'entreprise industrielle.

Premier institut de ce genre en Languedoc-Roussillon, l'IDPI alésien viendra compléter l'offre du réseau 3ID (Institut Industriel d'Innovation et de Développement) qui compte déjà 11 organisations locales en France.

Pour les industriels, l'IDPI offre la possibilité de mettre en œuvre des projets en attente, de trouver des solutions innovantes dans un contexte adapté à leurs moyens, d'évaluer des faisabilités et de "tester" leurs futurs collaborateurs.

NB : ce programme représente 20 000 à 25 000 heures de développement de produits nouveaux ou d'offres nouvelles pour les marchés, dont les 2/3 pour des entreprises de moins de 50 salariés.

Le fonctionnement de l'IDPI alésien associera tout un ensemble de partenaires éducatifs (lycées Jean-Baptiste Dumas, IUT de Nîmes, Université de Montpellier II, Rectorat...), ainsi que l'intervention de partenaires économiques représentant les industriels (dont l'Union des Industries Métallurgiques et Minières), avec le soutien des institutions locales dont Alès Myriapolis, la CLAT (Cellule Locale d'Animation Technologique) et la Communauté d'Agglomération du Grand Alès.

Contact CCI Pôle Formation – Compétences – Emploi
04 66 78 49 49 – pascal.robert@ales.cci.fr

L'IDPI, des réponses adaptées aux TPE et PME

- croissance de l'entreprise par le développement de projets courants ou majeurs ;
- renouvellement et enrichissement des ressources humaines ;
- professionnalisation des enseignements par la diffusion de la culture industrielle ;
- pérennisation des capacités d'innovation sur le territoire.

3 Zoom sur les filières

L'adaptation au changement, clé de la réussite industrielle

La région d'Alès se distingue depuis très longtemps par la vivacité de son tissu industriel. Pour quelles raisons et par quels moyens ? D'hier à aujourd'hui, présentation des filières auxquelles on doit la renommée de notre bassin.



Ici, ce n'est pas la vigne qui a fait la richesse du territoire

Vous souhaitez implanter votre entreprise sur une terre propice au développement d'activités innovantes ? Bienvenue en région alésienne : ici, la culture industrielle est présente depuis près de trois siècles ! Et oui, sur nos vallées, contrairement aux plaines du Languedoc-Roussillon, ce n'est pas la vigne et l'abondance des productions agricoles qui ont fait la richesse du terroir...

Autour d'Alès, deux gisements sont apparemment inépuisables : l'innovation et le "savoir s'adapter"

Renommée pour ses capacités d'adaptation aux contraintes industrielles dès le 17^e siècle, la région alésienne a toujours su depuis faire preuve de talent et de pugnacité pour développer des projets d'entreprise à grande échelle.

Tout a commencé avec l'essor de la sériciculture (l'industrie de la soie), puis vint l'exploitation de la houille (le charbon extrait des galeries) – un fabuleux filon qui contribua à l'installation d'industries lourdes, grandes consommatrices d'énergie.

Des matières premières à la matière grise, 200 ans de progrès continus

Riche en matières premières stratégiques, le sous-sol de nos vallées favorisa donc le développement des houillères et, dans le même temps, celui des forges d'Alès et de la filière "acier et transformation de métaux" comme en témoignent les entreprises Tamaris et Richard-Ducros — pages 33 à 38. Vers la même époque, une autre grande filière dévoreuse d'énergie émergea sur le bassin : celle de l'alumine et de la chimie industrielle. C'est là que commence l'histoire du site de Salindres, une saga qui dure depuis 150 ans et qui a tout pour durer, vu le

succès croissant des entreprises aujourd'hui présentes : Rhodia Organique, Axens, Geo Galium ; trois exemples de "poids lourds" qui contribuent pleinement à la vitalité du tissu industriel alsésien (lire pages 39 à 44).

Entre temps, avant l'apparition de ces géants modernes, le territoire alsésien a connu de profondes mutations économiques avec la crise des industries minières.

Le bassin alsésien, pionner régional de la reconversion économique

À la fin des années 1960, le constat s'est imposé : le charbon avait eu son heure de gloire, il fallait tourner la page... En 1970, le lancement du plan de reconversion permet l'arrivée de nouvelles industries lourdes dont le développement nécessitait une main d'œuvre qualifiée et un vaste réseau de sous-traitants techniques — deux conditions stratégiques, caractéristiques de notre territoire.

C'est à cette époque que s'implantèrent les industries des équipements électriques et électroniques, regroupées pour la plupart sur le site de Schneider Electric : Merlin Gérin (lire page 45), Crouzet Automatismes (lire page 47), SNR (lire page 50). Puis, quand les premiers effets de la mondialisation

se firent ressentir, un nouveau plan d'action s'élabora : il fallait imaginer de nouvelles filières dont le positionnement permettrait de mieux résister à la concurrence des pays émergents. Les 3 "pôles d'excellence" sont nés de cette volonté.

Les filières novatrices, 3 pôles d'excellence qui tiennent leurs engagements

Créées respectivement en 1996 et 1999, les filières Sports Mécaniques et Eco-Industries (cf. présentation page 53 et page 58) sont aujourd'hui reconnues comme des exemples de réussite dans leur domaine. Ces 2 pôles stratégiques ont d'ailleurs été récemment labellisés SPL (Système Productif Local) par la DATAR, preuve de leur efficacité en termes de création d'emplois.

Et quel est le 3^e pôle d'excellence du bassin ? Il s'agit de la filière Biotechnologies, dont le positionnement est axé sur la lutte bio et la production de molécules pour la création de médicaments révolutionnaires (cf. Synergies Juin/Juillet, dossier spécial Biotechnologies incluant le témoignage de MABgene).

NB : L'évolution du Pôle Mécanique et le point de vue de Scorpa sont présentés page 56.

Quant au Pôle Eco-Industries, son succès est détaillé page 58 avec le témoignage de Satujo.

Publicité

(SRJB)

c'est 25 ans d'expérience en mécanique, maintenance industrielle & usinage

Spécialisé dans la remise en état et la maintenance mécanique, SRJB vous offre un large éventail de services. De l'intervention sur site à la modification et au reconditionnement de machines industrielles, en passant par toutes les phases intermédiaires (usinage, équilibrage,

SRJB met tout en œuvre pour répondre à vos besoins.

- Automobile
- Agro-alimentaire
- Agriculture
- Carrières
- Compactage
 - BTP
 - Chimie
 - Grues
 - Marine
 - Loueurs
 - Levage
 - Presse
 - Mouliste
- Manutention
- Serrurerie
- Sidérurgie
- Stockage
- Transformation du bois
- Transports
- Travaux Publics
- Télécom

(SRJB) 623, route de Saint-Ambroix
30520 Saint-Martin-de-Valgalgues

Tél. : 04 66 56 63 39/06 09 06 12 06 – Fax : 04 66 55 77 37
srgb@cevenol.com

Filière Acier, transformation des métaux

Tamaris, une entreprise forgée du temps des Houillères

Tamaris, c'est à la fois un quartier d'Alès et un large pan de son histoire industrielle. L'origine de l'entreprise remonte en effet à 1830 avec la création des "Forges". Sauvée in extremis en 1997 par le Groupe Delachaux avec le soutien des institutions locales, le rachat de l'usine en valait la peine : 85% des produits réalisés aujourd'hui par Tamaris n'existaient pas 8 ans auparavant ! Deux nouvelles activités lui assurent de solides débouchés sur les marchés porteurs des centrales hydrauliques et des constructeurs automobiles.



Entretien avec Rémy Sauron, Directeur Général Adjoint de Tamaris Industries, filiale du Groupe Delachaux

Synergies : pour quelles raisons le Groupe Delachaux a racheté Tamaris Industries en 1997 ?

Rémy Sauron : implanté depuis 1925 à Genevilliers, le Groupe Delachaux fabriquait à l'origine, en 1902, des cateners pour les tramways. Au début des années 80, l'appareil de production étant devenu trop limité, la stratégie choisie pour étendre les multiples activités de l'entreprise exigeait de nouvelles acquisitions. Cette croissance externe s'est opérée pendant 25 ans, sur 70 sites modernes et en bonne santé.

Tamaris Industries est un cas à part... Delachaux recherchait une fonderie capable de livrer de grosses unités, supérieur à 20 tonnes, notamment pour ses clients du secteur automobile. Max Roustan, la

Ville d'Alès, la CCI et les collectivités territoriales ont fait d'énormes efforts pour que notre groupe rachète cette usine en déclin. Le pari était quand même risqué, Delachaux a investi 10 millions d'euros (65,5 MF) pour remettre Tamaris sur les rails !

Synergies : comment s'est réparti ce programme d'investissement ?

Rémy Sauron : de juillet 1997 à décembre 2000, nous avons eu 4 défis à relever : la réhabilitation du site, l'implantation de 2 nouvelles lignes de fabrication, la fusion de 2 équipes différentes et la recherche de nouveaux gains de productivité.

Sur 3 ans, le Groupe Delachaux a injecté :
– 20 MF pour la réhabilitation des bâtiments (réfection des toitures et des bardages, mise en place d'une aire bétonnée) ;

FICHE TECHNIQUE



Tamaris Industries

■ **Activité :** fonderie d'acier spécialisée dans la conception, la production et l'usinage :

- de l'outillage pour la fonderie aluminium sous pression ;
- de roues *Pelton, Kaplan* et de roues *Francis* pour les centrales hydrauliques ;
- de galets de ponts de roulants ;
- de pièces de laminoirs et de divers produits pour les activités mécaniques.

■ **Implantation :** Alès (quartier Tamaris).

■ **Certifications :** ISO 9001 version 2000.

■ **Effectifs :** 119 personnes et 47 intérimaires.

■ **Investissements** 10 M€ sur 3 ans, de 1997 à 2000.

■ **Chiffre d'affaires** 16 M€ dont 60 % à l'exportation.

■ **Budget formation :** 5 à 6 % de la masse salariale.

- 10 MF pour l'environnement et l'amélioration des conditions de travail (fermeture de la décharge interne en 1999 et mise aux normes des aspirations des fours en 2000 et recyclage du sable) ;

- 16 MF pour déménager une partie de la fonderie de Gennevilliers sur Alès ;

- 19,5 MF pour améliorer l'outil de travail et ses gains de productivité.

Synergies : *tout s'est passé comme prévu ?*

Rémy Sauron : en 12 mois, de 1998 à 1999, nous avons su lancer les 2 nouvelles lignes de fabrication indispensables à la pérennité du site, en formant le personnel sur place. Le plus difficile fût de fusionner les équipes d'encadrement de Tamaris et de Gennevilliers. Pour obtenir la cohésion nécessaire au bon fonctionnement de l'ensemble, il a fallu embaucher de nouveaux cadres et se séparer de quelques anciens.

En ce qui concerne les gains de productivité, nos prix de vente sur les pièces à faible valeur ajoutée (acier au carbone) ont chuté d'un tiers pendant les 3 premiers exercices. Nous avons dû baisser nos prix de revient de 30% sur 5 ans, en adaptant notre savoir-faire et en utilisant de nouveaux logiciels de simulation de fonderie. Depuis 2001, nous avons diversifié nos ventes en nous spécialisant sur des produits de haute valeur ajoutée, à forte technicité.

Synergies : en 2005, *comment se porte Tamaris Industries ?*

Rémy Sauron : nous avons redonné un avenir à cette entreprise. C'est simple : 85% des produits réalisés aujourd'hui n'existaient pas il y a 7 ans !

En amenant les technologies et les équipements nécessaires pour réaliser des aciers alliés de haute qualité, le Groupe Delachaux a repositionné Tamaris Industries sur des marchés porteurs, des niches industrielles qui nous évite la concurrence des pays de l'Est. Nous faisons sur Alès ce qui ne se fait pas en Tchéquie ! Concrètement, l'apport technologique du Groupe Delachaux représente aujourd'hui 50% du chiffre d'affaires de Tamaris — et la proportion monte à hauteur de 75% pour ce qui est du portefeuille clients.

Synergies : *quelles sont les activités les plus rentables ?*

Rémy Sauron : globalement, les 4 activités de Tamaris sont actuellement à égalité en termes de chiffre d'affaires :

- 25% résultent de la conception-production-usinage de *galets de ponts roulants* (1500 à 2000 unités par an) ;

- 25% résultent de *l'outillage pour la fonderie aluminium sous pression* (depuis 1999, nous produisons chaque année 80 % des jeux de moules en acier qui servent à la réalisation de moteurs automobiles en aluminium) ;

- 25% résultent des productions d'éléments destinés aux centrales hydrauliques (un marché à fort potentiel sur lequel nous souhaitons nous développer) ;

- 25% résultent des productions traditionnelles, liées généralement à la mécanique (laminoirs) et demandées par la clientèle historique de Tamaris (des clients fidèles à leur fournisseur et très exigeants en matière de qualité).

...le Groupe Delachaux a repositionné Tamaris Industries sur des marchés porteurs, des niches industrielles qui nous évite la concurrence des pays de l'Est. Nous faisons sur Alès ce qui ne se fait pas en Tchéquie !

Synergies : *pour quels constructeurs automobiles travaillez-vous ?*

Rémy Sauron : Tamaris Industries fournit l'outillage pour la fonderie aluminium des groupes *PSA* et *BMW*. Les moules en acier que nous forçons servent à la création des moteurs HDI de *Peugeot* et de *Citroën*. Les moteurs en magnésium 6 et 8 cylindres de *BMW* sont également réalisés dans des moules d'origine Tamaris.

Cette activité est en progression constante, c'est d'ailleurs la principale raison pour laquelle Delachaux a racheté Tamaris. Nous produisons sur Alès des éléments très lourds, de plus de 5 tonnes, ce qui ne pouvait pas se faire sur Gennevilliers.

Synergies : *sur ce secteur, vous ne risquez pas d'être doublé par vos concurrents des pays de l'Est ?*

Rémy Sauron : nous travaillons en étroite relation avec nos clients qui privilégient avant tout les performances en termes de qualité et de fiabilité. Même pour les petites cylindrées, ces groupes préfèrent travailler avec des fournisseurs pointus. Tamaris





Industries est d'ailleurs très fière de son partenariat avec *BMW* et *Peugeot* qui s'apprêtent à commercialiser *Prince*, un moteur en commun pour la 207, la 308 et la nouvelle petite berline BMW.

Synergies : et dans le domaine de l'hydraulique, quelle est la place de Tamaris ?

Rémy Sauron : nous travaillons pour plusieurs fabricants de centrales, les "hydrauliciens", qui sont au nombre de 5 sur la planète : ALSTOM (France), SIEMENS (Allemagne), GENERAL ELECTRIC (Canada), VATECH (Autriche) et BHEL (Inde).

Depuis 2005, nous avons atteint l'objectif que notre groupe s'était également fixé dans l'automobile, à savoir se faire homologuer et se faire référencer par les constructeurs.

Pour ces 5 hydrauliciens, nous sommes capables de fournir des pièces très spécifiques, notamment des aubes de roues Francis dont la puissance de production électrique est équivalente à celle d'une centrale nucléaire !

Synergies : vos principales références ?

Rémy Sauron : c'est une activité nouvelle que nous souhaitons développer dans les années à venir. Parmi nos premières grandes références, nous avons déjà fourni une dizaine d'aubes de roues Francis pour le Soudan. Nous sommes aussi intervenus en Chine, sur l'immense barrage des Trois Gorges — célèbre pour ses 800 km de retenue d'eau. Pour ce gigantesque chantier, nous avons produit les aubes d'une des douzes roues de 450 tonnes. Lorsque tout sera terminé,



ce barrage sera équipé de 24 roues *Francis*, ce qui correspond à la puissance de production de 24 centrales nucléaires. Nous renouvelerons peut-être très prochainement ce type d'opération là-bas : une délégation chinoise doit venir à la mi-novembre pour étudier avec nous un nouveau projet hydraulique.

Synergies : le marché de la fonderie semble en pleine ébullition...

Rémy Sauron : pendant 20 ans, l'activité a baissé et les fonderies ont disparu les unes après les autres. Aujourd'hui, l'offre mondiale est inférieure à la demande.

Les pays de l'Est sont d'ailleurs arrivés à saturation pour ce qui est des capacités de production d'acier bas de gamme et nombreux sont ceux qui ne savent pas encore fournir des produits en acier alliés. Seuls

4 pays se partagent le marché mondial des pièces pour le marché de l'hydraulique : la Roumanie, la Slovénie, l'Italie et la France. Mais dans notre métier comme dans les autres, rien n'est gagné : il faut avoir minimum 3 à 5 ans d'avance sur les concurrents, c'est le seul moyen de conserver notre industrie nationale.

Synergies : pour maintenir cette avance, quels sont vos efforts en termes de formation et de recherche & développement ?

Rémy Sauron : notre cœur de métier, c'est le moulage et pour préparer un bon technicien, 3 à 5 ans sont au minimum nécessaires. 5 à 6 % de la masse salariale sont donc consacrés à la formation du personnel. C'est un investissement lourd mais on manque d'effectifs car le métier est très dur. A défaut

d'une main d'œuvre nombreuse, il nous faut donc des salariés très compétents. Et avec l'assise de notre groupe, nous disposons d'une surface financière suffisamment large pour mener cette politique.

Pour ce qui est de la recherche & développement, le Groupe Delachaux a une réelle volonté de se rapprocher de l'École des Mines d'Alès. Nous avons d'ailleurs embauché récemment un de leurs étudiants. Actuellement, 2 ingénieurs travaillent dans ce domaine sur le site de Tamaris. Spécialisés en Fonderie et en Métallurgie, ils pilotent les nouveaux logiciels de simulation que nous venons d'acquérir. Ce sont de puissants outils qui nous permettent d'aller là où les Chinois ne vont pas, sur des chantiers à très haute technicité.

Contact TAMARIS Industries
212, rue de Pressevisé - 30319 Alès Cedex - 04 66 54 27 00

Des Forges d'Alais à Tamaris, 165 ans d'histoire

1830-1920

L'âge d'or des Forges d'Alais

Créée en 1830 pour exploiter les gisements d'oxyde de fer découverts dans le bassin minier d'Alès, la compagnie des Forges lance ses premières productions métallurgiques en 1832. Les hauts-fourneaux produisent rapidement de la fonte en grande quantité, notamment en 1840 pour la ligne de chemin de fer Paris / Clermont-Ferrand. Après quelques difficultés passagères de 1857 à 1860, le site repart de plus belle et la première coulée d'acier moulé a lieu le 25 septembre 1877 - c'est le début de la métallurgie moderne. De 1909 à 1920, près de 3000 personnes travaillent sur ce site où environ 20.000 tonnes de rails sont produites chaque année. L'usine vit là ses plus belles années.

1929

Premières difficultés économiques

La crise mondiale de 1929 et la décision prise par le ministère de l'industrie française de transférer une partie de la production de rails d'Alès dans l'Est de la France sont les premiers signes du déclin des Forges. Les effectifs passent brutalement de 3000 à 2000 personnes.

1954

Le programme nucléaire français relance les activités de la fonderie

En 1954, le site qui emploie 1500 personnes est repris par ALSTOM. Ce groupe industriel a besoin d'une fonderie intégrée pour devenir le fournisseur du programme français des centrales nucléaires. Une nouvelle ère commence pour l'usine alésienne qui devient SAFT, Société des Acières et Forges de Tamaris. L'usine se restructure et n'emploiera bientôt que 700 personnes.

1980-1983

Scission des activités

À la fin des années 70, les objectifs du programme nucléaire français sont atteints. ALSTOM cherche un repreneur pour les Forges et n'en trouve pas. Les effectifs diminuent lorsque l'usine scinde ses activités au début des années 80. En 1983, un nouveau plan social ramène l'effectif à 250 personnes. L'activité mécano soudure est revendue aux cadres de l'entreprise qui déposent très vite le bilan, faute de débouchés. L'activité fonderie est reprise également par une autre partie des cadres mais faute de moyens financiers suffisants, leur dirigeant, M. Bouillot, dépose le bilan en 1993.

1994-1997

Dernier sursaut avant la fermeture

Racheté par le groupe italien Mandelli en 1994, le site connaît de nouvelles difficultés. Le repreneur n'a pas la capacité d'investir pour moderniser la fonderie et relancer ses activités. La société est mise en liquidation judiciaire le 30 avril 1997, l'ensemble du personnel est licencié. Le site est fermé.

Juin 1997

Redémarrage du site avec le Groupe Delachaux

L'ensemble des intervenants locaux (Ville d'Alès, Charbonnages de France, État, DRIRE, CCI) unissent leurs forces pour trouver un repreneur et monter un dossier de redémarrage du site. En juin 1997, le Groupe Delachaux relève le défi et lance un programme d'investissements de 56 MF.

Avec ses 2000 effectifs répartis sur 70 sites dans le monde, le Groupe Delachaux dispose effectivement de l'assise financière et de l'expérience nécessaires pour remettre rapidement l'usine de Tamaris sur les rails. Dès 2001, l'entreprise se porte mieux. En 2005, 119 personnes et 47 intérimaires sont employés sur le site qui développe de nouvelles activités autour des aciers alliés.

Filière Acier, transformation des métaux

Richard-Ducros, 137 ans d'ouvrages d'art métalliques

Spécialisé dans la construction d'éléments métalliques et la tôlerie fine de précision, le groupe Richard-Ducros est dirigé depuis 5 générations par la même famille. Longtemps blindée contre les mutations économiques, l'entreprise vient de se doter d'une filiale en Hongrie pour résister aux assauts de la mondialisation des marchés.



**Entretien avec
Jean (Richard)
Garrigues, PDG
de Richard-Ducros
depuis 1975**

Synergies : *quelles sont les principales activités de votre entreprise ?*

Jean Garrigues : depuis 1868, nous façonnons des métaux pour les travaux publics et l'industrie. Mon arrière arrière-grand-père, Jean Richard-Ducros, réalisait des ferrures pour bâtiments, des charpentes en fer, des dômes de serres, des roues hydrauliques de moulin, des canalisations et des structures pour les travaux publics... Avec le temps, l'entreprise s'est bien sûr spécialisée dans la fabrication de produits à haute technicité. Ainsi, la plupart de nos réalisations pour les travaux publics se distinguent aujourd'hui par leurs très gran-



des dimensions, que ce soient des **charpentes** (comme celle du Pavillon de la France à Séville), des **pylônes** (type "Fougère" pour le passage sur le Rhône), des **ouvrages**

mobiles (comme le portique du chantier naval de la Ciotat) ou des **ouvrages d'art** (domaine dans lequel nous avons obtenu un record européen avec le Pont de Bercy —7500 tonnes !).

Ce choix d'évoluer vers des ouvrages plus architecturés nous a longtemps permis de résister contre la concurrence étrangère. Cette activité demande en effet beaucoup d'ingénierie, un savoir-faire que tous les pays émergents n'ont pas forcément...

FICHE TECHNIQUE

**J.-Richard Ducros**■ **Activité :**

- 1) construction d'éléments métalliques pour les travaux publics.
- 2) tôlerie fine de précision pour l'industrie.

■ **Implantations :**

- 3 sites sur le bassin alésien, 1 site sur Charmes (Vosges), 1 site sur Roquefort (Landes), 1 site en Hongrie.

■ **Certifications :**

- AFAQ ;
- ISO 9002 ;
- ISO 14000 ;
- Qualibat ;
- UL.

■ **Effectifs :**

310 sur le bassin alésien dont 100 dans les bureaux et 100 sur l'usine lourde (Montée de Sihol, Alès), 100 sur l'usine légère (Av. de Croupillac, Alès) et 10 sur la zone de la Pyramide (Saint-Christol-les-Alès).

■ **Investissements**

1,5 M€.

■ **Budget formation :**

plus de **2 %** de la masse salariale.



Synergies : vous subissez la concurrence des pays de l'Est ?

Jean Garrigues : non, c'est avec l'Italie que nous sommes systématiquement en concurrence sur les appels d'offre, en particulier pour les ouvrages d'art. Depuis que les marchés publics sont soumis à la concurrence internationale, c'est très difficile pour des entreprises de notre taille — nous ne sommes pas une société d'État ! Aussi, pour rester compétitifs, nous avons dû sous-traiter une partie de nos travaux "classiques" en Roumanie et, depuis juin 2005, nous avons même racheté une usine en Hongrie (*Hundec*, 70 effectifs). Dorénavant sur Alès, *l'usine lourde* conçoit et fabrique uniquement des produits très sophistiqués, donc de grande valeur.

Synergies : la construction d'éléments métalliques reste votre activité n°1 ?

Jean Garrigues : aujourd'hui, 55% de notre chiffre d'affaires est réalisé par la production de tôlerie fine de précision et nos activités nouvelles de mécano-soudure. À *l'usine légère* d'Alès, nous fabriquons des coffres-forts, des arceaux de sécurité pour les chariots élévateurs, des châssis d'ordinateurs et d'armoires métalliques... Nos clients sont généralement très fidèles. IBM par exemple travaille avec nous depuis plus de 30 ans ! Ils apprécient la qualité de nos réalisations, la robustesse, la légèreté et la longévité de nos matériaux.

Synergies : vous travaillez avec des centres de recherche ?

Jean Garrigues : nous avons mis au point un procédé de soudage exclusif avec l'Institut Français de

Soudure, La SAF et Air Liquide. Nous travaillons aussi avec le Centre Technique du Bâtiment, l'École des Ponts et Chaussées et l'École des Mines d'Alès dont nous accueillons régulièrement les stagiaires dans nos équipes.

Synergies : quelle est votre politique en matière de ressources humaines ?

Jean Garrigues : la moitié de nos effectifs est composée d'ingénieurs, de cadres et d'agents de maîtrise. Ces personnes ont été recrutées en particulier via le creuset de l'EMA ou par nos contacts à l'étranger. Nous employons des ingénieurs de diverses nationalités, notamment au sein du département tôlerie fine. Quelles que soient leurs fonctions, ces effectifs ont, bien entendu été choisis pour leurs compétences mais aussi pour leur capacité à se stabiliser dans notre région.

Synergies : comment envisagez-vous l'avenir ?

Jean Garrigues : nous devons toujours être très entreprenants. Les grands chantiers locaux comme celui de la 2x2 voies Alès/Nîmes se font rares. Nos anciens marchés de la chaudronnerie pour les plateformes pétrolières et les structures hydrauliques ont été conquis par la Corée du Sud. Notre espoir est d'obtenir de nouveaux contrats pour des ouvrages sur les chantiers navals (le monde manque de gros bateaux paraît-il...), et bien entendu, sur les nouvelles lignes de TGV.

Contact Richard Ducros
12, montée de Sihol : 04 66 30 78 86
Avenue de Croupillac : 04 66 78 47 77

Filière Chimie industrielle

Salindres dispose toujours de très belles réserves

Pionnier du temps de la révolution industrielle, le "berceau de l'aluminium chimique" est toujours en activité après 150 ans de service et de multiples mutations. Visite en coulisse de ce lieu unique en France, où l'innovation est la première des traditions.



Le site de Salindres, un patrimoine industriel tourné vers l'avenir

Classé SEVESO 2, la plateforme de Salindres n'ouvre que très rarement ses portes aux visiteurs. Sécurité oblige. Aussi, plutôt qu'un long parcours guidé dans le dédale des laboratoires, des ateliers et des entrepôts qui s'étendent ici sur 100 hectares, nous vous proposons de découvrir — ou de redécouvrir — l'histoire du site, son évolution et ses nouvelles activités, résolument "high-tech".

Axens, Geo Gallium, Rhodia : trois exemples de "poids lourds" en constante évolution

Connaissez-vous les activités d'Axens et de *Rhodia Organique* à Salindres ? Lisez les témoignages qui suivent (pages 41 à 44), vous serez surpris de la

très haute technicité qui est ici déployée dans les domaines de la pétrochimie et de la chimie organique. Héritiers de 150 ans de mutations technologiques (cf. encadré, page 40), ces deux géants cohabitent depuis 1999 avec *Geo Gallium*, filiale du groupe américain *Geo Speciality Chemicals*.



Geo Gallium en bref

Né de la vente d'une des activités secondaires du groupe Rhodia, *Geo Gallium* développe à Salindres depuis 1999 une activité centrée sur la production de gallium métal et de sels de gallium, des matières premières utilisées dans des applications de semi conducteurs et d'optoélectronique. Leader dans son domaine, cette jeune filiale est le seul fournisseur au monde associant des activités d'extraction (en Allemagne et en Australie) avec des activités de purification et de mise en forme du métal (en France, sur le site de Salindres). Les productions de l'unité de *Geo Gallium* sur le bassin alsacien varient entre 20 à 25 tonnes par an, un record de productivité compte tenu de l'effectif particulièrement restreint (12 personnes).

Le GIE, outil au service de l'appareil industriel

Créé en 1989 pour optimiser l'exploitation des services communs, le *GIE Chimie Salindres* est un Groupement d'Intérêt Economique constitué de 60 salariés. Co-géré par *Rhodia Organique* et *Axens*, le GIE exécute des missions très diverses : étude des investissements et suivi de leur réalisation, entretien et sécurité du site, santé au travail, gestion des ressources énergétiques et des fournitures industrielles... Interface multifonctions, le GIE gère aussi les demandes et les projets d'implantation d'unités industrielles en servant d'interlocuteur auprès des organismes régionaux (type ADEME) et des structures de développement locales (CCI, Alès Myriapolis...).

Contact Bernard Mathieu, administrateur GIE Chimie Salindres
04 66 78 57 01 - bernard.mathieu@eu.rhodia.com

Haute productivité et sécurité optimale

Sur le site de Salindres, deux priorités font loi : la sécurité et le rendement. L'un n'empêche pas l'autre, bien au contraire. Conforme aux engagements de progrès de l'industrie chimique française, le site respecte une politique draconienne d'hygiène, de sécurité et de protection de l'environnement, très active dans le domaine de la prévention. En parallèle, pour répondre aux exigences de plus en plus pointues de ses clients, l'usine est certifiée ISO 9001 (version 2000) et applique les méthodes du "Word Manufacturing Class" visant à augmenter la performance globale par une meilleure maîtrise des processus de production.

Salindres, 150 ans de mutations

1855-1857

Naissance de la "soudière"

En 1855, "Henri Merle & Cie" lance la construction de l'usine de produits chimiques de Salindres, localité stratégique bénéficiant d'une voie ferrée et d'un bassin riche en matières premières. La même année, Merle acquiert la "Cie des Produits Chimiques d'Alais et de Camargue" pour assurer la totale autonomie du site. En 1957, l'usine lance ses productions de carbonate de soude et autres dérivés.

1860-1890

Berceau de l'aluminium chimique

Durant 30 ans, Salindres est la seule usine au monde à fabriquer de l'aluminium. En 1877, Péchiney succède à Merle et entame des fabrications inédites. Sous la marque Pechiney, la soude caustique et le sulfate de cuivre sont créés en 1883 et 1893. Des succès qui compensent l'abandon, en 1889, de la fabrication chimique de l'aluminium.

1897-1914

Conquête des marchés de l'aluminium électrolytique

Puisque l'aluminium se fabrique désormais par procédé électrique, Salindres devient le fournisseur en alumine du pays de Maurienne, haut lieu de production : de 1897 à 1900, Péchiney rachète la plupart des unités assu-

rant la fabrication moderne de l'aluminium, mais aussi de la soude et des chlorates. Cette diversification s'étend à tous les domaines chimiques et miniers du groupe jusqu'en 1914.

1921-1939

Extension et modernisation du site

En 1921, la fusion avec la Société Electro-Métallurgique Française crée la Compagnie AFC (Alais, Froges et Camargues). Débute alors un vaste programme de maîtrise de l'énergie qui permet dès 1922 de développer de nouvelles fabrications dans les matières pour l'aluminium mais aussi dans l'acide sulfurique et ses dérivés. Les productions augmentent considérablement jusqu'en 1940.

1946-1962

Nouvelle ère industrielle

Très vite, toutes les fabrications sont optimisées pour que les prix de revient permettent l'exportation. En 1950, la Compagnie devient "Péchiney, Cie de Produits Chimiques et Métallurgiques". Puis "Procatalyse" est créée en 1959 afin que l'alumine du site serve à la fabrication de catalyseurs pour l'industrie pétrolière et parapétrolière.

1962-1975

Croissance, fusions, absorptions...

En 1962, Salindres connaît une évolution remarquable lorsque Péchiney et Saint-

Gobain s'associent. En 1971, Péchiney fusionne avec Ugine Kuhlmann pour devenir le 1er groupe industriel privé français. Puis en 1972, Péchiney Saint-Gobain s'allie avec Progil pour former Rhône-Progil. En 1975, Rhône-Poulenc absorbe Rhône-Progil et Salindres rejoint Rhône-Poulenc Chimie, Division Minérale Fine.

1980-1999

Restructurations et création de Rhodia Chimie

L'abandon de la chimie lourde en 1980 incite au développement des produits à forte valeur ajoutée de Procatalyse. Mais en 1984, coup dur pour l'usine : Péchiney stoppe la fabrication d'alumine métallurgique. L'espoir renaît en 1998 : Rhône-Poulenc scinde ses activités et Salindres devient un établissement de Rhodia Chimie divisé en 3 pôles : Rhodia Organique, GEO Gallium, Procatalyse.

2001-2005

Naissance et développement d'Axens

En 2001, la fusion de Procatalyse avec la Direction Industrielle de l'Institut Français du Pétrole donne naissance au groupe Axens. De lourds investissements sont alors consentis pour que Salindres reste son principal site de production en catalyseurs et adsorbants. Aujourd'hui, en 2005, l'usine s'étend sur 100 hectares et continue de se moderniser.

Filière Chimie industrielle

“Pour Rhodia Organique, Salindres est toujours un site de grande valeur”

Depuis 2001, la filiale alsésienne de Rhodia s'est restructurée pour obtenir un bon niveau de rentabilité. Simultanément, 10 millions d'euros ont été injectés dans des travaux de modernisation et de sécurisation de l'usine. Des efforts considérables qui démontrent la volonté du groupe de rester présent sur le bassin alsésien.

Synergies : *commençons par les présentations, parlez-nous de votre société...*

Patrick Cléret : Rhodia est un groupe mondial de chimie composé de 8 entreprises qui détiennent des positions clés dans 3 grands domaines : la chimie d'applications, les matériaux & services de spécialités et la chimie fine.

Partenaires des grands acteurs des marchés de l'automobile, de l'électronique, de la pharmacie, de l'agrochimie et des produits de consommation, ces 8 entreprises emploient 20.000 personnes au travers d'une centaine d'usines dans le monde. En 2004, leurs activités ont généré un chiffre d'affaires de 5,3 milliards d'euros.

Synergies : *comment fonctionne votre entité ?*

Patrick Cléret : pour des raisons historiques, Rhodia Organique est toujours très présente en France : 15 usines sont réparties à travers le pays et notre siège social est à Lyon. Bien entendu, nous disposons d'un réseau commercial mondial et de nombreux autres sites de production en Europe, aux USA, en Amérique du Sud, en Asie...

Synergies : *quelles sont les particularités de Rhodia Organique ?*

Patrick Cléret : spécialisée dans la chimie fine organique, Rhodia Organique s'appuie sur 3 "arbres produits" clés : les diphénols et de leurs dérivés (notamment la vanilline), l'arbre produits dérivés de l'acide salicylique, l'arbre produits du TFA (acide trifluoro acétique) et de la technologie de fluoration. Ces produits sont destinés aux marchés arômes & parfums,

aux marchés des spécialités de performance (inhibiteurs de polymérisation, anti-ozonants,...), ainsi qu'aux marchés des industries agrochimique et pharmaceutique.

Synergies : *sur le site de Salindres, quelles technologies développez-vous ?*

Patrick Cléret : spécialisée dans la fluoration, l'usine est centrée sur l'acide trifluoro acétique (TFA) et ses dérivés. Il s'agit d'un arbre produit stratégique dont les débouchés commerciaux sont très variés et nombreux. Depuis la découverte d'applications innovantes comme la catalyse acide ou en tant qu'intermédiaires pharmaceutiques, nos produits sont devenus très prisés.

Synergies : *concrètement, à quoi sont destinés ces produits ?*

Patrick Cléret : pour l'industrie pharmaceutique, nous élaborons des intermédiaires entrant dans la fabrication de traitements pour la santé animale (spray anti-puces par exemple), mais l'essentiel de



Entretien avec Patrick Cléret, Directeur de Rhodia Organique sur le site de Salindres



FICHE TECHNIQUE



Rhodia Organique Salindres

- **Activité :** production et commercialisation d'intermédiaires chimiques entrant dans la fabrication de produits pour la santé, la protection des plantes, et les marchés de l'électronique.
- **Technologies :** fluoration, hydrolyse et distillation.
- **Implantation :** site industriel de Salindres.
- **Certification :**
- ISO 9001 : 2000 (qualité).
- **Effectifs :** 180 personnes.
- **Investissements**
10 M€ entre 2001 et 2002.
- **Budget formation :**
4 à 5 % de la masse salariale.

nos productions est destiné à la santé humaine. Nous produisons des intermédiaires chimiques entrant dans la fabrication d'analgésiques, d'anesthésiques et de nombreux traitements dont ceux de l'hypertension, du sida, du cancer, de l'arthrite, des infections bactériennes...

Pour **l'industrie agrochimique**, nous travaillons avec les spécialistes de la protection des cultures agricoles : nos intermédiaires chimiques entrent dans la fabrication d'insecticides, d'herbicides et de fongicides ; des traitements qui améliorent la productivité des cultures du maïs, du riz, du coton et du raisin.

Enfin, pour **l'industrie des produits de performance**, nous créons des intermédiaires chimiques très utilisés dans les marchés de l'électronique, comme les sels utilisés dans les batteries, les cristaux liquides pour les écrans... Cette 3^e activité est en plein développement, c'est un créneau à plus forte valeur ajoutée, un créneau d'avenir sur lequel notre groupe compte gagner de nouvelles parts de marchés. Pour y parvenir, Rhodia a d'ailleurs investi ici 10 millions d'euros, entre 2001 et 2002.

Synergies : quelles sont les ambitions du groupe pour l'usine de Salindres ?

Patrick Cléret : les 10 M€ investis depuis 2001 et le plan de restructuration lancé l'an dernier sont des engagements lourds sur l'avenir. Rhodia Salindres fait bien partie de la stratégie de rattachement du groupe. D'ailleurs, "Horizon 2006", notre projet d'entreprise axé sur 3 arbres produits dont les produits fluorés de Salindres, témoigne de cette volonté. L'usine de Salindres développe aujourd'hui une tech-

nologie de pointe, offrant un large spectre d'applications et de développement. Les efforts déployés ces dernières années doivent nous faire retrouver un bon niveau de rentabilité pour les années à venir.

Synergies : vous ne subissez pas les aléas de la conjoncture ?

Patrick Cléret : la hausse du cours du pétrole influe peu sur les activités de Salindres. Nous ressentons davantage les fluctuations du billet vert, du fait

que 70 à 80% de ce que nous produisons à l'usine est exporté sur des marchés de la zone dollar. Quant à la concurrence internationale, notre groupe s'adapte, notamment en créant de nouvelles unités dans les pays en forte croissance, comme la Chine.

Synergies : quelle valeur ajoutée différencie votre site d'une usine chinoise ?

Patrick Cléret : l'innovation et les valeurs humaines sont les piliers sur lesquels nous comptons construire une croissance durable, en particulier sur nos sites historiques.

Sur Salindres, de 2002 à 2003, nous avons ainsi procédé à une trentaine d'embauches en insistant sur les compétences techniques mais aussi comportementales. Le cabinet de recrutement, avec lequel nous avons travaillé pour sélectionner 30 profils de techniciens, intégrait ces valeurs à son cahier des charges. En matière de formation, la démarche est la même. Les notions d'engagement et de courage sont indispensables dans nos métiers.

Contact Rhodia Organique Salindres :
A. Bonnet, responsable RH & Communication.
04 66 78 58 58 - arnaud.bonnet@eu.rhodia.com



Filière Chimie industrielle

“D’ici à 2007, Axens Salindres aura doublé certaines de ses lignes de production”

Acteur clé dans le domaine des technologies de raffinage pour l’industrie pétrolière et pétrochimique, Axens connaît une forte croissance depuis 2001, un succès industriel qui profite directement et indirectement au bassin alésien. La preuve qu’en France, un site chimique peut encore investir et créer des emplois.

Synergies : comment expliquez-vous le succès de votre entreprise ?

J.P. Bournonville : plusieurs facteurs sont à l’origine de la forte croissance d’Axens. Le premier d’entre eux, c’est le fait que la demande mondiale en produits pétroliers atteint des sommets historiques. Le marché “explose” mais cela n’explique pas tout.

Axens bénéficie d’un héritage stratégique : 50 ans d’alliance entre la *Direction Industrielle de l’IFP* (Institut Français du Pétrole) et la société Procatalyse, née à Salindres en 1959 pour promouvoir l’expertise de l’IFP dans le domaine des catalyseurs et produits dérivés. En fusionnant le 30 juin 2001, ces deux entités ont donné naissance à *Axens*, filiale de l’IFP.

Aujourd’hui, grâce à cette assise exceptionnelle — à la fois technologique et commerciale — Axens est quasiment le seul groupe au monde disposant d’une offre complète pour les raffineurs, les pétrochimistes et les gaziers.

Synergies : en quoi consiste cette offre globale ?

J.P. Bournonville : pour répondre aux besoins de ces industries, notre société est structurée en 3 “business units” (unités opérationnelles) : *Process Licensing* (bailleur de licences), *Procatalyse Catalysts & Adsorbents* (fabrication et commercialisation de catalyseurs & adsorbants), *Performance Programs* (services avancés).

Synergies : quelles sont les missions de ces 3 unités ?

J.P. Bournonville : notre 1^{re} unité, *Process Licensing*, se charge de la commercialisation des licences, de l’ingénierie de procédés ainsi que des services et produits associés pour les nouvelles unités industrielles sous licence

(près de 1800 en 2005). Cette activité nous a conduit à licencier partout dans le monde des technologies permettant notamment de produire des carburants propres et des bases pour la pétrochimie : *Octanizing, Prime-D, Prime G+, Alphabutol, Dimersol, Eluxyl, H-Oil, Hyvahl, ParamaX,...*

Notre 2^e unité, *Procatalyse Catalysts & Adsorbents*, assure la fabrication et la commercialisation des catalyseurs et adsorbants. À ce jour, Axens dispose de 3 sites de production : Calvert City (Kentucky, USA), Savannah (Georgie, USA) et Salindres, l’usine mère où nous proposons un catalogue de 200 produits (dont 95% sont destinés à l’exportation).

Enfin, notre 3^e unité, *Performance Programs*, fournit des systèmes de contrôle avancé, d’optimisation en ligne, des simulateurs de formation des opérateurs, des études d’amélioration des performances, de l’audit et du conseil aux raffineries.

Synergies : quels concurrents vous ont suivi sur ce positionnement ?

J.P. Bournonville : nous sommes quasiment les seuls à proposer une offre aussi complète. Le positionne-



Entretien avec **J.P. Bournonville**, Directeur d’Axens-Salindres



Créateur d’emplois, Axens a augmenté ses effectifs de 14% par an depuis sa création. Sur le site de Salindres, par exemple, le nombre de cadres a presque doublé. Comme la conjoncture nous est favorable, il y a de grandes chances pour que cette évolution se poursuive !

FICHE TECHNIQUE



Axens Salindres

■ **Activité** : fabrication et commercialisation de produits pour l'industrie du raffinage (catalyseurs & adsorbants) et la pétrochimie.

■ **Technologies** : fluoration, hydrolyse et distillation.

■ **Implantation** : site industriel de Salindres.

■ **Certifications** :

- ISO 9001 : 2000

(qualité)

- ISO 14001 : 2004

(environnement)

- OHSAS 18001 : 1999

(santé et sécurité au travail)

■ **Effectifs** : 270 personnes.

■ **Investissements**

Ligne de production :

27 M€ d'ici à 2007.

Sécurité et environnement :

8 M€ sur 5 ans (2004-2008).

Investissements courants :

1 à 2 M€ par an.

■ **Budget formation** :

4 à 5 % de la masse salariale.



Dans l'usine d'Axens Salindres, ce drageoir permet d'obtenir, sous forme de billes, des adsorbants et des supports servant à la fabrication de catalyseurs.



Dans l'atelier de fabrication de catalyseurs KATI, cet élévateur qui achemine les adsorbants sert à la fois de moyen de transport et de refroidissement.

ment d'Axens est vraiment très particulier : nous ne sommes pas les plus grands mais avec 9% de croissance annuelle (14% en 2005), une filiale aux USA (*Axens North America*), une filiale au Japon (*Axens Far East*) et des entités à Caracas, Pékin et Moscou, nous sommes parmi les leaders mondiaux dans notre domaine d'activité - ce qui nous permet d'emporter de nombreux marchés, même face à notre principal concurrent américain pourtant beaucoup plus important que nous !

Synergies : en France, et en particulier sur le site de Salindres, quelles sont vos perspectives d'évolution ?

J.P. Bournonville : même si le marché français ne représente que quelques pourcents de nos débouchés, notre société est basée en France, avec deux implantations :

- en région parisienne, à Rueil-Malmaison (92), le siège social d'Axens regroupe l'ensemble des activités de l'entreprise (à l'exception de la fabrication des produits) ;

- dans le Gard, à Salindres (30), notre principal site de fabrication de catalyseurs & adsorbants est en constante évolution. Nous comptons doubler certaines de nos lignes de production en investissant 27 M€ d'ici à 2007.

Créateur d'emplois, Axens a augmenté ses effectifs de 14% par an depuis sa création. Sur le site

de Salindres, par exemple, le nombre de cadres a presque doublé. Comme la conjoncture nous est favorable, il y a de grandes chances pour que cette évolution se poursuive !

Synergies : à quand des carburants plus propres, voire écologiques ?

J.P. Bournonville : Pour que les véhicules ne rejettent plus de gaz à effet de serre, il faut soit utiliser un carburant comme l'hydrogène, soit fabriquer des véhicules électriques. Le marché mondial s'oriente de plus en plus vers des carburants "propres". Dans ce contexte, nous proposons des procédés qui permettent de produire :

- des carburants (hydrocarbures) presque dépourvus de soufre, comme l'exigent les spécifications qui seront en vigueur en 2009 (moins de 10 parties par million de soufre) ;

- des carburants oxygénés (biodiesel) à base d'éthanol ou de méthanol pour les essences et des esters d'huiles végétales pour le gazole (technologie Esterfip-H).

Enfin, Axens travaille en symbiose avec les centres de recherches de l'IFP, ce qui nous permet de commercialiser de nouvelles technologies, de nouveaux produits, d'améliorer les technologies ou produits existants et surtout d'anticiper les besoins du marché.

Contact / Axens Salindres Sandrine Alumeau, assistante de direction - 04 66 78 58 58 - sandrine.alumeau@axens.net

Filière Équipements électriques & électroniques

Merlin Gérin Alès, unité "pilote mondial"

Unité classée "pilote mondial" pour la production des disjoncteurs miniatures, l'usine d'Alès fête ses 33 ans en 2005 avec sérénité.

Les efforts menés depuis les années 80 lui assurent toujours une place essentielle au sein du groupe Schneider Electric.

La clé de ce succès : un management éclairé qui conjugue gains de productivité, politique sociale et développement durable.

Synergies : quelles sont les productions types de Merlin Gérin Alès ?

Eric Meylan : Merlin Gérin Alès produit depuis 1972 des gammes de produits innovants dans le domaine des composants électriques. Dédiée aux disjoncteurs miniatures (standard DIN), l'usine a su renouveler ses offres et accroître sa productivité dès les années 80. L'automatisation s'est accentuée en 1990, passant du pré-montage à l'assemblage.

Ces virages ont été effectués en associant notre personnel au changement — beaucoup de nos employés ont ainsi été reconvertis à la conduite de machine. Les nouvelles embauches correspondent désormais à des profils plus qualifiés et nos ingénieurs passent d'usine en usine tous les 4 ans. Ce management, inspiré de la politique sociale de *Schneider Electric* (actionnaire majoritaire), sert d'exemple pour chaque nouveau site.

Synergies : qu'est ce qui vous différencie des autres unités de Merlin Gérin ?

Eric Meylan : l'usine d'Alès est unique en son genre, nous sommes à la fois un site de production et l'unité "pilote mondial" pour les disjoncteurs miniatures du groupe. Nous assurons des activités de tutorat et de transfert de compétences pour la conduite du développement de nouveaux supports à l'international. Et dès qu'un nouveau site est opérationnel, nous gérons le pilotage de la qualité et de la conformité des produits. Ce 2^e savoir-faire est un gage de pérennité, tant pour notre implantation sur Alès que pour l'avenir de *Merlin Gérin*.

Nous assurons des activités de tutorat et de transfert de compétences pour la conduite de nouveaux supports à l'international. Ce 2^e savoir-faire est un gage de pérennité...

Synergies : pourquoi ce choix ?

Eric Meylan : *Merlin Gérin* est dans une logique de croissance continue. Depuis les années 80, avec la libéralisation des marchés, le développement du groupe passe par la création de filiales à l'étranger. Que ce soit en Italie, en Inde ou en Thaïlande, chaque nouvelle unité est "calquée" sur le modèle alsacien.

Ainsi, 11 usines dans le monde se sont inspirées de notre système organisationnel et nous les auditions régulièrement pour optimiser leurs rendements.

Synergies : à moyen ou long terme, ne risquez-vous pas d'être "court-circuité" par l'une de ces unités ?

Eric Meylan : *Schneider Electric* va là où de nouveaux marchés émergent et répond à la demande régionale. Ce n'est pas de la délocalisation d'activités, c'est de la "localisation" et la nuance est très importante.



**Entretien avec
Eric Meylan,
Directeur
Merlin Gérin Alès**



*L'usine de Merlin Gérin Alès (Bruèges),
14.000m² de surface couverte*

FICHE TECHNIQUE

Merlin Gerin■ **Activité :**

1. fabrication et commercialisation de disjoncteurs miniatures au standard DIN.
2. tutorat, transfert de compétences et conduite du développement des nouvelles unités de production des disjoncteurs miniatures.
3. Co-assistance au développement de ces nouveaux sites.

■ **Implantation :**

Bruxelles.

■ **Certifications :**

- ISO 9002 : 1994 (qualité).
- ISO 14001 : 1998 (environnement).

■ **Effectifs : 540 personnes.**■ **Réseau de sous-traitants :**

Sociétés d'entretien, de magasinage et de transports (nombreux emplois indirects).

■ **Budget formation :**

2 à 3% de la masse salariale.

Les usines asiatiques, par exemple, fabriquent des produits au standard local pour le marché local. La politique industrielle du groupe *Schneider* est de produire au plus près des marchés. Les usines européennes produisent donc pour le 1^{er} marché de *Schneider*: l'Europe. En fait, *Merlin Gérin Alès* garde dans les domaines stratégiques une bonne longueur d'avance en termes de compétitivité et de rapport qualité-prix : un sous-ensemble fabriqué automatiquement en France est moins cher qu'un sous-ensemble fabriqué manuellement en Chine !



Localisation des unités pilotées par Merlin Gerin Alès

Synergies : et le jour où la Chine s'automatisera ?

Eric Meylan : ce n'est pas à l'ordre du jour. La Chine localise l'approvisionnement de ses composants, actuellement encore fortement importés d'Europe. Et là encore, nous apportons notre expertise. C'est une mission en 3 étapes. La réalisation de l'outillage se fait en France puis nous assurons le transfert des compétences à un sous-traitant chinois sélectionné par les responsables locaux. Enfin, nous supervisons l'installation de l'outillage dans l'usine locale qui est une "joint-venture" de *Merlin Gérin*.

Synergies : où est l'intérêt de cette logique ?

Eric Meylan : la croissance mondiale nécessite la mise en place d'un développement durable dans lequel les grands groupes occidentaux doivent très vite s'impliquer. *Schneider Electric* est l'un des pionniers dans ce domaine. Cette volonté de développement durable induit deux axes prioritaires.

Le premier est d'ordre environnemental : il faut que les usines deviennent moins polluantes. Cela nécessite une politique de réduction et de valorisation des déchets associée à une consommation d'énergie maîtrisée.

Le deuxième axe est sociétal : on applique le droit local en respectant la charte internationale. On ne fait jamais travailler d'enfants par exemple et, depuis

2004, 100% des salariés du groupe ont une couverture sociale. Même en Chine, les salaires sont 3 à 4 fois supérieurs à ceux du marché local. La qualité du travail rendu s'en ressent. En fait, on essaye de "niveler par le haut", c'est une logique très positive. Et quasiment toutes les entreprises occidentales suivent cette tendance.

Synergies : quel avenir se dessine pour les effectifs de production sur Alès ?

Eric Meylan : nous avons vécu sur Alès une bonne croissance industrielle depuis 3 ans, mais comme les volumes restent très fluctuants, nous restons très prudents en ce qui concerne les embauches et le maintien des postes actuels. Nous devons veiller à rester très compétitifs et cela n'est pas toujours facile. Notre plan prévisionnel pour les 3 prochaines années prévoit une légère baisse des effectifs, notamment du fait de l'accélération des départs en retraite liés au "papy boom".

Si tout se passe bien, nous continuerons d'embaucher des ingénieurs (pour la plupart formés à l'EMA, école avec laquelle nous entretenons d'excellentes relations de voisinage*), et des bac +2 venus des CFA de l'arrondissement. La plupart de nos récents recrutements restent cependant des intérimaires, essentiellement des personnes ayant un niveau BAC PRO.

Synergies : vous comptez donc garder des emplois manuels sur Alès ?

Eric Meylan : oui, même si les métiers de notre secteur sont de plus en plus automatisés, on a besoin de garder un minimum d'activités manuelles, notamment sur les petits volumes expérimentaux. Notre atelier de fabrication de prototypes est un atout déterminant pour l'évolution technologique de nos produits. *Merlin Gérin Alès* a ses propres experts en déclencheurs électriques. Leur complète implication dans les processus produits assure l'avenir de l'entreprise alésienne dans le domaine de la fabrication. Mais dans notre secteur, rien n'est jamais gagné "ad vitam eternam". Nous devons nous "bagarrer" pour rester performants et assurer la pérennité de l'entreprise à moyen terme. La donne est la même pour toutes les industries, ici comme ailleurs.

* *Merlin Gérin Alès* utilise régulièrement le laboratoire de résistance aux matériaux de l'EMA pour l'étude de ses prototypes. Membre du jury d'examen de l'EMA, *Merlin Gérin Alès* emploie également chaque année des élèves ingénieurs pour des missions de terrains de plusieurs semaines. Un partenariat stratégique qui contribue à la création de richesses sur le bassin économique.

Contact Merlin Gerin Alès - 1, rue Maurice Ravel - 04 66 78 41 41

Filière Equipements électriques & électroniques

“Le moteur de Crouzet sur Alès, c’est la réactivité dans le sur-mesure”

Spécialiste de renommée mondiale dans les composants et solutions d'automatisme, le Groupe Crouzet a su maintenir son activité “Moteurs” sur le bassin alésien grâce à une adaptabilité à toute épreuve et une vision éclairée des marchés. Dernière cible en date : la conception et le développement d'applications haut de gamme sur-mesure, pour des fonctions nouvelles, en particulier dans l'automobile.



**Entretien avec
Michel Robert,
Directeur Unité
Moteurs – Crouzet Alès**

Synergies : comment définissez-vous les activités de votre Groupe ?

Michel Robert : Crouzet Automatismes est un fabricant international dont on ne voit jamais la marque, “un fabricant de rang 2” qui fournit des petites motorisations utiles aux marchés industriels grand public et professionnel. Concrètement, Crouzet fabrique des moteurs de 1 à 300 watts pour tout types de machines : distributeurs de friandises et de boissons, brasseurs de jus de fruits, distributeurs de papier dans les photocopieurs, machines à sous, robots de piscine, motorisations de vannes et pompes...

Synergies : ce sont des applications nouvelles ou “historiques” ?

Michel Robert : nos premières applications sur Alès datent des années soixante, quand nous dévelop-

pions des temporisateurs puis des pompes péristaltiques pour les laveries et blanchisseries (marque *Miele*), puis des moteurs spécifiques pour les robots de piscine (marque *Zodiac*), puis des éléments motorisés de photocopieurs (*Xerox*).

Aujourd’hui, nous avons délaissé certaines de ces applications traditionnelles pour nous intéresser à de nouvelles cibles applicatives : de petites activités haut de gamme, à plus forte valeur ajoutée.

Récemment par exemple, nous avons commencé à produire des moteurs linéaires pour les régulateurs des chaudières à gaz de la marque *Saunier Duval*. Et dans le secteur automobile, nous travaillons depuis 4 ans avec les constructeurs français, sur de petites et moyennes productions destinées à des fonctions nouvelles et haut de gamme.

FICHE TECHNIQUE

■ **Activité :**

Conception, fabrication et commercialisation de moteurs et motoréducteurs de 200 à 300 W pour des applications industrielles et tertiaires.

■ **Implantation :**

Bruèges.

■ **Surface :** 77 500 m²

(bâtie : 11 270 m²).

■ **Certifications :**

- ISO 9001 : 2000 (qualité).
- ISO TS 16 949 (automobile).
- ISO 14001 (environnement).

■ **Effectifs :** 300 personnes.■ **Budget formation :**

4 à 5% de la masse salariale.

Sur la *VelSatis* de *Renault*, le moteur qui verrouille le coffre arrière, c'est nous ! Cela représente un volant d'activité de 10 000 à 50 000 pièces par an.

Avec Peugeot-Citroën Automobiles, nous développons également des applications spécifiques, à hauteur de 150 000 pièces par an pour la nouvelle 407. Sur le modèle équipé d'un V6, nous avons créé le petit moteur qui permet de commander, en fonction de la route et du type de conduite voulu, le réglage en temps réel de la quantité de liquide hydrolique en circulation dans les amortisseurs.

Avec notre Service Étude Adaptation Client, nous créons un prototype en 48 heures, une pré-série en quelques semaines et un lancement de production en moins de 2 mois !



Synergies : vous travaillez pour de très grandes marques mais vous ne produisez que des petites quantités. Pourquoi ce choix ?

Michel Robert : il n'y a pas de secret, pour rester compétitifs sur des grands volumes, il faut des coûts de fabrication très bas ! Ainsi, depuis 1996, dès que l'un de nos 2500 clients commande une production à grand volume, c'est l'usine "low cost" de Casablanca qui se charge de la fabrication. Cela nous permet d'accéder à des affaires que nous ne pouvons pas faire en France. Notre valeur ajoutée à Alès porte sur la conception et le support au client.

Synergies : une usine à Alès, une autre à Casablanca... Au total, de combien d'implantations dispose Crouzet ?

Michel Robert : Crouzet gère aujourd'hui 2000 emplois dont la moitié en France, 700 au Maroc et le reste de par le monde, au travers d'un vaste réseau commercial. Notre groupe s'est également doté d'une filiale aux USA, avec une usine qui fait de l'assemblage au Mexique et nous avons aussi suivi nos clients en

Asie, ce qui nous aide à nous développer : quand la Chine produit des micro-moteurs en dessous de nos coûts de production, nous faisons de l'achat et l'incorporons à nos motoréducteurs !

Synergies : revenons en France : sur combien de sites est implanté Crouzet ?

Michel Robert : il y en a trois : Valence, Caen, Alès. Sur Valence, il y a le siège social et l'unité dédiée aux commutations industrielles et techniques, c'est là où sont conçus et fabriqués les contacteurs électriques pour l'aéronautique et les systèmes de lève-vitres électriques pour Renault par exemple.

À Caen, les activités sont différentes et concernent le contrôle électrique, les systèmes de minuterie électronique et de nombreux automatismes programmables.

Enfin, sur Alès, comme vous le savez, notre unité est spécialisée dans la motorisation et les motoréducteurs. C'est un domaine qui demande énormément de réactivité, tant dans les délais de prototypage que de de livraisons de produits finis.

Synergies : sur Alès, comment procédez-vous pour être aussi réactifs ?

Michel Robert : pour garantir à nos clients la meilleure solution dans les meilleurs délais, nous avons scindé l'unité d'Alès en deux départements.

Le premier, nommé *Service Recherche et Développement*, correspond à notre métier de base. C'est ici que l'on étudie et travaille le développement de produits standards (d'une durée de vie de 10 à 20 ans) et de produits totalement spécifiques à nos clients. Cette capacité d'adaptation à la demande est une de nos principales forces.



Le second, nommé *Service Étude Adaptation Client*, traduit notre volonté de modernité et de souplesse : ici, nous créons un prototype en 48 heures, une pré-série en quelques semaines et un lancement de production en moins de 2 mois ! Nouveau vecteur de valeur ajoutée, ce service est composé d'une équipe relativement petite mais hyper réactive. Les cadences sont de l'ordre de 1 à 2 produits créés, lancés ou abandonnés quotidiennement. C'est le meilleur moyen pour nous d'être toujours dans le peloton de tête de la course aux nouvelles applications.

Synergies : question ressources humaines, comment vous organisez-vous ?

Michel Robert : Notre succès repose principalement sur la motivation des équipes, un vrai défi que nous avons su relever avec le projet VISA, une action inédite mise en place dans toutes les unités du groupe. Pendant 2 jours, nous avons tout arrêté pour que chacun comprenne son rôle et le rôle des autres. Depuis, nos équipes ont parfaitement intégré l'impératif de rotation du personnel, tant au niveau des postes que des horaires. C'était indispensable car comme nos activités sont très fluctuantes, voire saisonnières, on est obligé de jouer la carte de la flexibilité, on module les 35 heures, on embauche des intérimaires... Pour rester compétitifs et innovants, nous avons dû aussi anticiper les besoins en formation de nos services.

Le développement d'applications nouvelles nécessite des cycles spécialisés, des formations lourdes que nos équipes d'Alès suivent régulièrement en partenariat avec celles de Schneider, dans le cadre de projet d'amélioration de la productivité *lean manufacturing* et de qualité *6 Sigmas*. Quant aux théma-

tiques plus générales, nous sollicitons, dès que c'est nécessaire, le service formation de la CCI.

En termes de ressources, nous savons que nous pouvons aussi compter sur l'École des Mines d'Alès (EMA). Les missions de terrains menées par les élèves ingénieurs nous sont souvent utiles, tout comme les centres de recherche de l'école, dont l'un est spécialisé dans les matériaux. C'est d'ailleurs, entre autre, l'une des raisons pour laquelle Crouzet est toujours sur Alès depuis 1970 : proximité de l'EMA, disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée et d'un réseau de sous-traitants spécialisés... Le bassin économique a cette chance : contrairement aux autres métropoles du Languedoc-Roussillon, ici le tissu industrialisé est très présent.

Synergies : vous semblez très serein pour l'avenir du groupe sur Alès. Vous ne craignez pas la concurrence des pays émergents ?

Michel Robert : tout dépend du savoir s'adapter... Vous voulez des exemples ? Si la Chine vend des moteurs de faible puissance moins chers que nous, alors nous rachetons les moteurs chinois pour les revendre avec l'une de nos valeurs ajoutées, en l'occurrence les motoréducteurs, et nous développons des moteurs plus puissants ! Et quand la Chine ou un autre pays émergent concurrencera toutes nos valeurs ajoutées actuelles, nous aurons déjà changé d'activités ! Et oui, nous reprenons petit à petit tout ce que nos clients ne veulent plus faire... La dynamique est déjà là sur Alès où l'on commence à intégrer un savoir-faire très différent des activités traditionnelles du groupe. Nous testons de nouvelles applications pour le contrôle du débit de fluides. C'est ça le "savoir s'adapter" !



Contact Crouzet Automatismes SAS
Avenue Vincent d'Indy - 30319 Alès Cedex
04 66 56 44 00

Filière Equipement automobile Ça "roule" pour SNR Cévennes !

1^{er} fabricant de roulements en France, 8^e au monde, le Groupe SNR s'est implanté en 1975 sur le bassin. Aujourd'hui référencé auprès de l'ensemble des constructeurs européens, l'inventeur du roulement ASB emploie sur notre territoire 1/10^e de ses 4 000 effectifs mondiaux. Avec 140 fournisseurs, soit 800 emplois indirects, SNR Cévennes est une des roues motrices de notre économie locale.*

**(ASB, roulement avec joint aimanté permettant la fonction ABS)*



**Entretien avec
Michel Teule,
Directeur Usine
SNR d'Alès**

Synergies : quelle trajectoire a suivi votre entreprise depuis sa création ?

Michel Teule : depuis près d'un siècle, SNR Roulements fabrique des roulements pour les marchés de l'automobile, de l'aéronautique et de l'industrie. C'est une longue histoire... En résumé, l'entreprise est entrée dans la cour des grands en 1945 lorsque Renault s'est décidé à se doter d'une filiale spécialisée. Implanté à Annecy, le groupe SNR a progressivement étendu ses activités *roulements* hors de sa région d'origine. En 1972, le bassin d'Alès, alors en reconversion, réunissait déjà toutes les conditions stratégiques pour la localisation d'une unité de production en grande série : création de zones industrielles spécifiques, aides financières, réseau de sous-traitants, réservoir de main d'œuvre qualifiée, potentiel de diplômés des lycées techniques locaux et de l'École des Mines...

Synergies : comment s'est effectué votre implantation sur Alès ?

Michel Teule : SNR s'est implantée sur Alès en 1975, d'abord à "l'atelier des pelouses" de la Grand'Combe (avec 25 mineurs reconvertis suite à notre convention avec les Charbonnages de France), puis à Saint-Privat des Vieux.

L'usine a commencé par fabriquer des roulements à une rangée de billes et à une rangée de rouleaux coniques. En 1982, l'activité de l'Unité de Production de Finition des roulements de grandes séries (UPF) s'est élargie aux roulements à deux rangées de billes et à deux rangées de rouleaux coniques. Puis de 1990 à 1995, nous avons agrandi l'usine de Saint-Privat en y intégrant deux bâtiments neufs, l'Unité de Production des Ebauches (UPE) et l'Unité de Production de roulements Moyeux (UPM). Ces 3 unités sont à 100% dédiées au secteur automobile.

Synergies : comment fonctionnent ces 3 unités de productions sur Alès ?

Michel Teule : nos 3 unités tournent en 2x8, 3x8, nuit permanente et week-end.

A l'UPE, 85 personnes produisent chaque jour 150 000 bagues intérieures et 70 000 bagues extérieures dont 80% sont destinées à l'UPF, 15% à l'UPM et 5% à SNR Brésil.

À l'UPF, 170 personnes produisent 67.000 roulements/jour de catégorie 1B, 2B, 2C et Bride. Les clients destinataires sont *Renault, PSA, Mercedes-Benz, Audi, Nissan,...*

Enfin, à l'UPM, 80 personnes assurent la fabrication de 8.000 roulements moyeux à billes et moyeux coniques. L'unité créée en 1991 s'apprête à produire les roulements du *Ducato*, un véhicule utilitaire commun à *Fiat* et *PSA*.



Synergies : est-ce que la qualité des roulements varie selon le niveau de gamme du véhicule ?

Michel Teule : nos roulements sont conçus pour limiter les frottements mécaniques des pièces en rotation (trains avant et arrière, boîtes de vitesse, etc.). La résistance des produits est donc étudiée en fonction du *poïds* du véhicule et non de son niveau de



gamme. Que ce soit pour *Renault, Peugeot, Citroën, Mercedes-Benz, Audi* ou *Nissan*, notre démarche qualité est identique.

Synergies : quel est le produit dont vous êtes le plus fier ?

Michel Teule : SNR a inventé et breveté l'ASB (*Active Sensor Bearing*), un roulement avec joint aimanté qui permet, via un capteur, de prendre la vitesse de rotation du roulement et donc de la roue —grâce à cette information, le système électronique embarqué dans le véhicule assure la fonction de freinage ABS (*Antilock Brake Système*). L'ASB nous assure des *royalties* ou nous permet des "échanges" de brevets avec d'autres fabricants de roulements.

Synergies : vous êtes le premier fabricant français de roulements. Quels sont vos concurrents sur les marchés mondiaux ?

Michel Teule : le premier groupe sur la planète, c'est SKF, fabricant suédois qui détient 21% du marché mondial avec plus de 20.000 personnes. Le second, c'est FAC&INA, fabricant allemand dont les parts de marché mondial sont de 17%.

SNR arrive en 8^e position avec seulement 3% du marché mais nous sommes présents sur 8 des 10 véhicules les plus vendus en Europe, une situation très convoitée...

Le secteur automobile représente 70% des fabrications du groupe (55% sur la 1^{re} monte de roulement et 15% sur la recharge). Les 30% restants concernent l'industrie en général dont 5% pour le secteur

aéronautique (roulements de pompe de fusée Ariane, roulements de réacteur, de rotor d'hélicoptères, d'essieux de TGV...).

Synergies : sur combien de sites s'est construit votre croissance externe ?

Michel Teule : la diversification mondiale du Groupe SNR a pris son essor lors de l'implantation sur Alès en 1975. L'entreprise est sortie de son territoire originel en se dotant d'une dizaine de sites à vocation mondiale dont cinq en France, trois en Europe (Allemagne, Italie et Roumanie) et deux outre-atlantique (USA et Brésil).

Ces implantations stratégiques nous ont permis de suivre nos clients et d'éviter des droits de douane excessifs, notamment au Brésil où travaillent 80 personnes pour l'ensemble des constructeurs automobiles présents en Amérique du Sud.

En Roumanie, à Sibiu, 400 personnes ont été recrutés sur place en 2004 et 2005. "Low cost", cette nouvelle usine fabrique uniquement des roulements pour boîtes de vitesse, des pièces classiques qui sont montées entre autres sur la *Logan* de *Dacia-Renault*.

...la mécatronique se développe à toute vitesse. On place de plus en plus d'électronique dans les mécaniques, les produits sont de plus en plus sophistiqués...

Synergies : quelle est votre politique de recrutement ?

Michel Teule : SNR emploie près de 4000 personnes dans le monde, dont 3.300 en France et 400 sur Alès en 2005.

Dans toutes les usines, le recrutement des agents de fabrication est principalement local. Sur le bassin alésien par exemple, le taux s'élève à 95% ! 63% de nos effectifs sont des agents de fabrication de niveau CAP, 18% sont des agents de maîtrise, des techniciens et des administratifs de niveau BTS (bac+2), 17% sont des ouvriers professionnels diplômés d'un bac pro.

Les cadres de l'usine (2%) sont embauchés au niveau national — leur affectation varie en fonction de l'évolution interne du groupe.

Dernier point : depuis 2000, nous avons embauché 80 personnes en CDI, soit 20% des effectifs actuels, ce qui contribue à la création d'emplois sur le bassin alésien.

FICHE TECHNIQUE



SNR Cévennes

- **Activité :** production en grande série de 5 familles de roulements pour le secteur automobile (70 000 unités / jour)
- **Implantation :** Saint-Privat des Vieux.
- **Certifications :**
 - ISO TS 16949 : 2000 (qualité)
 - ISO 9001 : 1995 (qualité)
 - ISO 14001 : 1999 (environnement)
 - Classe A : MRP2/JAT : 1994 (JAT : Juste à Temps)
 - RHP : 1999 (Sécurité et Industrie)
- **Effectifs :** 400 emplois directs (et 800 indirects chez 140 sous-traitants).
- **Investissements :** Investissements : environ 5 M€ par an.
- **Budget formation :** 5,4% de la masse salariale.





Synergies : pouvez-vous nous parler des projets de votre groupe ?

Michel Teule : SNR souhaite consolider sa situation dominante en Europe, renforcer sa percée aux USA et investir les marchés de la Chine.

Cela demande du temps, il nous a fallu 10 ans pour pénétrer le marché allemand.

En Europe, nous sommes déjà référencés chez tous constructeurs.

Jusqu'ici, nous travaillons avec eux sur un modèle ou deux... Ce que nous voulons maintenant, c'est être présents sur le maximum de produits de leurs gammes, en particulier sur leurs nouveautés. Avec Mercedes-Benz par exemple, nous avons renforcé nos liens et nous espérons équiper la future Classe C.

Nos technologies évoluent, la mécanique se développe à toute vitesse. On place de plus en plus d'électronique



dans les mécaniques (capteurs, etc.) et les produits sont de plus en plus sophistiqués.

Synergies : l'innovation est votre cheval de bataille ?

Michel Teule : 4,6% du chiffre d'affaires du groupe est consacrée aux activités de recherche & développement et une dizaine de nouveaux produits sortent chaque année du laboratoire de recherche basé à Annecy. Situé à proximité, le laboratoire de contrôle se charge des tests. Toutes les pièces sont essayées dans des conditions très proches de la réalité. Les roulements tournent des milliers d'heures sous contraintes, sous projections d'eaux, de boues... Ces travaux correspondent à des demandes spécifiques et impératives des constructeurs.

Synergies : quelles sont vos relations avec l'EMA ?

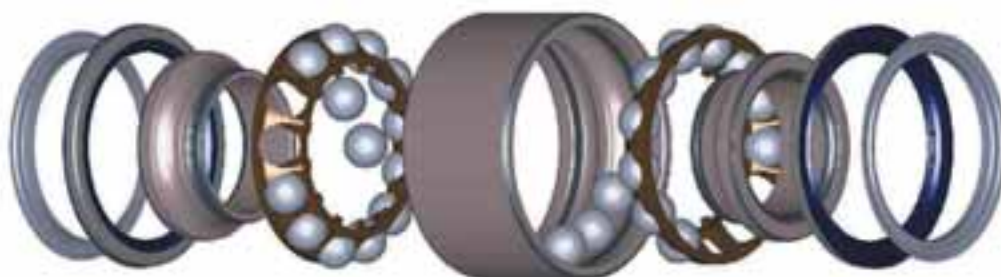
Michel Teule : nous ne travaillons pas avec les laboratoires de l'école, mais nous avons toujours apprécié la qualité des élèves intervenants dans le cadre des missions de terrain. L'École des Mines d'Alès sait former des ingénieurs très compétents et cela facilite les recrutements.

Synergies : dernière question, vous employez de nombreux sous-traitants dans la région ?

Michel Teule : nous faisons travailler 140 entreprises locales pour diverses activités de sous-traitance, cela représente 800 emplois indirects. Les établissements Rochette à Bessèges, par exemple, gèrent la 1^{re} opération, c'est-à-dire le découpage des tubes.

Nous développons également des liens très étroits avec Meca PJA. Dans tous les domaines, notre niveau de précision est en constante augmentation. Le roulement aujourd'hui, c'est de l'horlogerie fine !

Contact SNR Cévennes
Zone Ind. de Mazac - 30340 Saint-Privat-des-Vieux
04 66 54 67 00



Filière Sports Mécaniques

"Pole position" pour le Pôle Mécanique

Premier de la course pour la longévité de ses performances au titre de la création d'emploi, le Pôle Mécanique fêtera ses 10 ans en 2006. Une décennie de très bons résultats, voire de records économiques, qui prouve qu'autour d'une stratégie concertée, l'industrie alésienne a des atouts qui tiennent la route.

Mais où sont passés les cassandres de 1996 ?

Dix ans après son lancement, les résultats du Pôle Mécanique font l'unanimité : reconnu Système Productif Local par la DATAR en 2004, la "technopole des sports mécaniques" recense aujourd'hui 59 entreprises nouvellement implantées, 1377 effectifs sur le site et presque autant d'emplois indirects créés si l'on comptabilise les entreprises sous-traitantes, les fournisseurs et les sociétés de services locaux.

La mécanique du succès : une stratégie collective

L'histoire commence en 1996, sur le carreau de Destival, une ancienne exploitation minière que la communauté du Grand Alès réhabilite avec le soutien de tous les partenaires locaux dont la Ville d'Alès, la CCI, l'École des Mines d'Alès, la DRIRE (Direction de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement), et la SOFIREM (Société Financière pour l'Industrialisation des Régions en Mutation).

Démarrage sur les chapeaux de roues

S'appuyant sur un tissu d'entreprises préexistantes, le Pôle regroupe très rapidement une forte concentration d'équipements spécialisés, une offre très complète au sein d'un même site qui le propulse au rang d'exclusivité nationale puis européenne.

Ses atouts : 3 000 m² d'ateliers relais, 2 000 m² de locaux et services, 10 circuits d'essais répartis sur 3 sites distincts dont un circuit international de kart cyclo homologué FIA, un circuit vitesse et une route d'essais rallye et prototypes asphalté.

Une trajectoire maîtrisée pour aller vers de nouveaux horizons

Depuis 2003, le Pôle Mécanique recouvre une notion plus large qu'à ses débuts, celle d'un cluster qui



fédère des circuits, des entreprises, des services spécialisés, des organismes de formation, des structures de recherche & développement.

SPL depuis 2004, l'outil industriel a concouru en 2005 pour l'attribution du label pôle de compétitivité local, une appellation méritée mais non obtenue compte tenu de la concurrence de ViaMéca, filière interrégionale des activités mécaniques (lire p...). Restons bons joueurs : vu la complémentarité de leur vocation, il y a fort à parier que ces deux pôles endenchent prochainement des projets en commun. À suivre...

Contact CCI Pôle Mécanique - 04 66 30 31 85
www.pole-mecanique.fr

Filière Sports Mécaniques

OHWELL PERFORMANCES
démocratise le sport automobile

Rentrée dans l'incubateur de l'EMA en juillet 2005, la société d'ingénierie OHWELL PERFORMANCES est en cours d'implantation au cœur du Pôle Mécanique d'Alès. Le positionnement de cette nouvelle entreprise : mettre à disposition des pilotes amateurs et professionnels, des solutions techniques de très haut niveau.



**Entretien avec
Christophe De Coninck,
Directeur OHWELL
PERFORMANCES**

Synergies : quels créneaux visent votre entreprise ?

Christophe De Coninck : OHWELL PERFORMANCES s'adresse à toutes les entreprises des sports automobiles qui recherchent un ensemble de prestations pour optimiser leurs véhicules de compétition : réglage châssis, exploitation de systèmes embarqués d'acquisition de données, afficheur de rapport de vitesse engagé, mouchard numérique... Ces améliorations techniques, valables sur tout type de bolide moderne ou de collection, ont déjà séduit de nombreux pilotes évoluant dans les championnats GT FFSA, Trophée Andros, Sport-Prototype ou VHC.

Synergies : votre offre semble plus orientée produits que services...

Christophe De Coninck : nos activités sont très diverses. En complément de nos *kits* d'optimisation, OHWELL PERFORMANCES propose aussi son expertise pour le développement et le suivi de projets à la demande. Ces prestations de services alimentent la trésorerie de l'entreprise, en attendant le lancement d'un procédé exclusif — ne me demandez pas d'en parler, le brevet est en cours !...

Synergies : jusqu'ici, quel est votre parcours ?

Christophe De Coninck : l'école d'ingénieur *Polytech/Montpellier* (Réseau Eiffel) m'a permis de me spécialiser en microélectronique et automatismes, puis j'ai suivi une formation complémentaire au CEEL, Centre Européen d'Entreprises et d'Innovation de Montpellier Méditerranée Technopole.

Synergies : pourquoi avoir choisi l'incubateur de l'EMA ?

Vous avez préféré l'offre d'Alès à celle de Montpellier ?

Christophe De Coninck : le premier élément qui m'a poussé à venir implanter mon activité sur Alès, c'est le Pôle Mécanique et son accès aux pistes propices pour mon développement technologique. C'est un véritable facteur de différenciation ! Puis j'ai pris contact avec l'incubateur de l'École des Mines d'Alès. Ce qui m'a tout de suite plu, c'est la chance de bénéficier d'un triple accompagne-

ment, à la fois managérial, pédagogique et financier. L'encadrement du chargé d'affaires pour l'approche des marchés, le soutien des enseignants-chercheurs pour la R&D et l'accès aux laboratoires de l'école sont très stimulants pour le porteur d'un projet technologique innovant.

L'autre atout, très motivant, c'est le prêt de matériel, la logistique. Dès mon arrivée, j'ai eu à disposition un bureau, une ligne téléphonique, un ordinateur et des logiciels spécifiques, notamment en CAO, pour explorer toutes les facettes de mon projet.

La structure de l'EMA est unique en son genre et c'est la seule en France qui propose des bourses, à hauteur de 1200€ mensuels pour assurer le quotidien. En fait, sans l'aide de cet incubateur, je serai aujourd'hui à la recherche d'un emploi...

Synergies : sans l'aide financière de l'incubateur, vous auriez abandonné ?

Christophe De Coninck : non, c'est un atout mais cela ne fait pas tout ! Ce qui m'a semblé être le véri-



table *plus* de l'incubateur, c'est d'abord l'accompagnement scientifique et — surtout dans ma situation — *managérial*.

Pour les PMI en gestation, l'accès au marché est très contraignant, il faut obtenir des aides, passer par des partenariats et avant de venir ici, je me demandais *comment*

monter un dossier de subvention, comment protéger un produit, comment vendre un process à de grosses entreprises friandes de recherche & développement ? C'est très délicat de parler d'une invention sans trop la divulguer...

Synergies : *à l'EMA, vous avez trouvé ce que vous recherchiez ?*

Christophe De Coninck : oui, l'incubateur de l'école fonctionne comme un "accélérateur d'expérience". Les chargés d'affaires font des bilans très fréquents avec les porteurs de projets. Ensemble, ils mettent

Le premier élément qui m'a poussé à venir implanter mon activité sur Alès, c'est le Pôle Mécanique et son accès aux pistes propices pour mon développement technologique.

au point des étapes et des objectifs à atteindre, par semaine ou tous les quinze jours — et un bilan plus important a lieu tous les 3 mois. C'est avec cette méthode, associée aux panels de formations spécifiques, que s'obtiennent de bons résultats en termes de gestion d'entreprises

et de stratégies d'alliance ou de partenariat.

Autant savoir bien s'entourer quand on veut lancer une entreprise technologique innovante : l'accès au marché nécessite aujourd'hui un minimum de 80 000€ !

Pour en savoir plus sur le fonctionnement de l'incubateur, lire l'article page 28.

Contact OHWELL Performances
04 66 78 56 64 - contact@ohwell.fr

NB : 3 autres entreprises — AGATE BIOSERVICES, HIPOD, SOBEN sont actuellement accompagnées à l'EMA (centres de recherches CMGD et LGEI).



Filière Sports Mécaniques

SCORPA saute tous les obstacles

Le principe du trial, c'est le franchissement et l'équilibre... deux qualités que Scorpa maîtrise parfaitement depuis son implantation sur le Pôle Mécanique en 2003 ! En 2004, la jeune star du trial a sauté un nouvel obstacle avec succès : l'introduction dans l'Euronext. De quoi tabler sur un chiffre d'affaires de 8 à 9 M€ pour 2006.



**Entretien avec
Olivier Bianchin,
Directeur administratif
et financier de SCORPA**
(PDG : Philippe Aresten)



Synergies : *tout semble réussir à SCORPA, quels sont ses atouts ?*

Olivier Bianchin : jusqu'ici, c'est surtout à l'export que nous avons construit la renommée de l'entreprise. Notre ascension est encore peu visible en France mais nous comptons bien faire décoller les ventes dès 2006. Et ce n'est pas un mystère, en Asie comme en Europe, c'est la qualité de nos produits qui fait notre réputation !

Spécialiste de la petite et moyenne série, SCORPA joue la carte de la flexibilité et de l'excellence. Quel que soit le volume que nous produisons, nos motos sont toujours des concentrés de technologies et de matériaux nobles.

Le Pôle Mécanique est un concept unique dans le sud de la France, c'est une vraie zone d'activités sportives et de compétitivité (...) un élément extrêmement porteur.

Les tubes en acier, par exemple, sont issus des technologies de l'aérospatiale - ce sont les mêmes alliages qu'en Formule 1 ! Et le montage, l'assemblage et les réglages sont toujours réalisés manuellement. Chaque produit est contrôlé puis essayé par nos techniciens. Nous devons être irréprochables et nos équipes sont formées dans ce sens.

Synergies : *comment s'explique votre installation sur le Pôle Mécanique ?*

Olivier Bianchin : lors de l'accord de partenariat avec *Yamaha* pour le modèle TYS 125 F, nous avons dû abandonner nos locaux initiaux de Mauguio devenus trop exigus pour la production et le stockage.

Sachant que tous les éléments requis pour notre développement industriel se concentraient sur le Pôle Mécanique, SCORPA s'est implanté à Alès en février 2003. En plus du soutien des organismes locaux et régionaux, la communauté d'agglomération du Grand Alès a financé la construction de notre atelier-relais de 1200 m². Et le Pôle est rapidement devenu un élément de communication important.

Synergies : c'est un bon vecteur d'image ?

Olivier Bianchin : pour nous, c'est un élément extrêmement porteur ! Le Pôle Mécanique est un concept unique dans le sud de la France, c'est une vraie zone d'activités sportives et de compétitivité.

La concentration de professionnels qui travaillent ici et le rayonnement du site à l'échelle européenne ont boosté notre image et renforcés notre crédibilité. Et comme cette plateforme est très polyvalente, nous avons déjà participé à l'organisation d'événements particulièrement marquants, dont une manche du Championnat du monde de trial !

Synergies : de quels équipements spécifiques disposez-vous ici ?

Olivier Bianchin : sur le site du pôle, nous bénéficions de zones spécifiquement aménagées pour tester nos machines. Ces essais sur le terrain sont très appréciables car les conditions sont les mêmes que lors d'un championnat.

En ce qui concerne nos activités de recherche & développement, un nouveau bâtiment est en cours de construction, juste à côté de notre atelier relais. Nous investirons bientôt ces locaux de 1000 m².

Synergies : quels sont projets pour 2006-2007 ?

Olivier Bianchin : SCORPA compte une vingtaine de salariés dont les deux tiers ont été embauchés depuis l'implantation en 2003 sur Alès. Si tout se passe comme prévu, il y aura très prochainement une nouvelle phase de recrutements.

Nous réalisons actuellement de 1600 à 1800 unités par an et notre objectif est d'atteindre 3000 à 4000 unités sur plusieurs modèles. Le nouveau contrat de partenariat avec *Yamaha Motor France* nous assure une présence sur 300 points de vente en France. La part globale de nos ventes nationales est entrain de passer progressivement de 30 à 40 % et les ventes à l'export de 70 à 60%. C'est un rééquilibrage qui assoit notre notoriété. SCORPA est encore trop méconnue, ce qui est surprenant car nous



sommes quand même en 2^e position (avec 25% des parts) du marché trial en France !

Synergies : votre introduction en bourse a servi de tremplin ?

Olivier Bianchin : 17% du capital ont été mis en bourse sur le marché libre Euronext en novembre 2004 avec comme objectifs de nous faciliter la recherche de financement et d'accroître la visibilité de Scorpa en quittant le créneau discret des PME à rayonnement provincial. C'est un événement économique qui nous a demandé 6 mois de préparation mais qui a fortement valorisé l'entreprise. Notre chiffre d'affaires était de 5,5 M€ en 2004, nous tablons sur 8 à 9 M€ en 2006.

Synergies : et questions modèles, votre gamme s'élargit ?

Olivier Bianchin : nous lançons le *4tricks (Four Tricks)*, un produit totalement nouveau dont le concept allie les univers de la moto et du vélo. Les possibilités d'utilisation sont étonnamment multiples : *trial, dirt, free ride, free style,...* Son faible poids et sa motorisation 4 temps le rendent accessible aux plus jeunes. Nous l'avons présenté au Mondial des deux roues, c'est l'une de nos nouvelles vedettes !

Contact M. Bianchin
04 66 54 36 10
contact@scorpa.fr



FICHE TECHNIQUE



- **Activité :** fabrication et commercialisation de motos de trial.
- **Implantation :** Pôle Mécanique d'Alès (2 ateliers relais).
- **Effectifs :** 21 personnes.
- **Budget formation :** 1 à 2 % de la masse salariale.

NB : SCORPA parraine sa propre écurie, une équipe de compétition de haut niveau (personnel et véhicules) ainsi qu'un pilote japonais pour le championnat du monde de trial.

Filière Environnement

Le pôle Éco-industries d'Alès, nouvelle filière durable

Regroupant l'ensemble des activités destinées à mesurer, prévenir, limiter ou corriger les impacts environnementaux tels que la pollution de l'eau, de l'air, du sol ou la gestion des déchets et des risques, le Pôle Eco-Industries d'Alès concrétise depuis 6 ans la volonté de développement durable souhaité par les élus, les contribuables et les ressortissants. Une filière inédite dont le succès économique montre qu'industrie et écologie ne sont plus incompatibles.



Eco-Terra prélèvement.

Une opportunité saisie au bon moment

Fin 1999, dans un contexte de croissance du marché de l'environnement lié à l'évolution des réglementations européennes dans le domaine, les acteurs du développement économique local saisissent l'opportunité de structurer très rapidement une filière spécialisée dans les éco-industries.



Bassin et cuves avec P. Girgenti 400.

À cette époque en effet, quasiment aucun pôle de compétences français n'est clairement positionné sur ce créneau. Les centres de ressources et les PMI-PME spécialisées étant très dispersés sur le territoire national, le projet suscite un vif intérêt, d'autant plus que le bassin alésien dispose de sérieux atouts :

- l'environnement scientifique régional offre localement de réelles capacités de R&D dans ce domaine, en particulier avec les supports technologiques des laboratoires de l'École des Mines d'Alès ;
- le tissu local de sous-traitance industrielle est bien adapté à la filière ;
- les structures d'accueil sont appropriées (incubateur, pépinières d'entreprises, ZI) ;



Station Grand Alès.

- la localisation du bassin permet d'accéder aux marchés émergents de l'Europe du Sud ;
- une dizaine d'éco-entreprises sont déjà là ! Implantées avec la reconversion du bassin, 3 d'entre-elles se distinguent pour leur forte croissance. Début 2000, le projet piloté par le comité d'Alès Myriapolis devient réalité. L'initiative est soutenue par la CCI, Charbonnages de France, le Conseil Régional, le Conseil Général, la DRIRE, l'EMA, le Grand Alès, les collectivités du bassin et la sous-préfecture. Bien plus qu'un symbole, c'est une nouvelle source de créations de richesses qui s'augure.

45 M€ de chiffre d'affaires en 2004

Cinq ans seulement après son lancement, le Pôle Eco-Industries d'Alès affiche d'excellents résultats : une quarantaine de PME, actives dans tous les secteurs clés de l'environnement génère 400 emplois directs et 45 M€ de chiffre d'affaires, dont 20 % à l'export ! La reconnaissance nationale s'affirme en 2005 avec la DATAR qui référence le pôle alésien comme SPL, système productif local.

Contact Nathalie Lopez, Alès Myriapolis
04 66 55 84 90 - nlopez@alesmyriapolis.asso.fr

Filière Environnement

Satujo, l'ingénierie aux solutions gonflées

Les solutions de gonflage et d'obturation à vocation industrielle, Satujo en développe depuis 1930 ! Pionnier et leader dans son domaine, l'entreprise a quitté la région parisienne pour venir s'implanter aux portes d'Alès en 1996 : le projet de filière venait de s'esquisser, Satujo a sauté sur l'occasion. Gonflé, mais payant ! En 2005, les trois quarts de son chiffre d'affaires sont liés aux éco-industries.

Synergies : *Satujo, c'est un nom qui semble tout droit sorti d'un manga... Quelle est l'origine de votre entreprise ?*

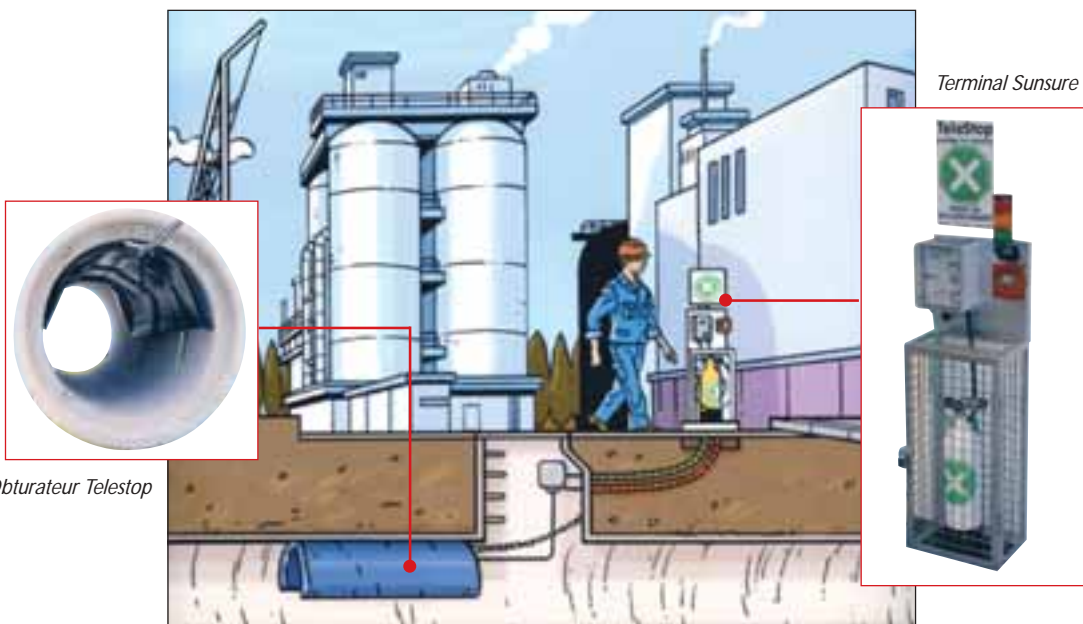
Christian Leviel : S.A.T.U.J.O., ce n'est pas le nom d'un héros de BD japonaise ! C'est la "Société Anonyme des Tuyaux sans Joints", une entreprise fondée en 1930 à Paris pour répondre aux attentes des Travaux Publics. Notre brevet d'alors concernait une invention de technique de *coulée* en place de canalisation en béton à l'aide d'un coffrage gonflable, une solution fiable et très pratique pour les grandes sections et les canalisations des eaux pluviales. Avec un diamètre pouvant dépasser

les 3 mètres, la longueur de ces boudins gonflables fabriqués sur-mesure atteint fréquemment les 50 m. Des milliers de kilomètres de canalisations ont été ainsi réalisés à travers le monde. Notre 2^e invention date de 1954, lorsque nous avons répondu au concours de l'OTAN pour de nouvelles techniques de construction. Notre procédé, un caniveau à fente plus connu sous le nom de *caniveau Satujo* est devenu une référence mondiale très utilisée dans les aéroports et les autoroutes. C'est un produit franchissable, sans pièces amovibles, construit à l'aide de coffrages gonflables.

"Faire partie d'un cluster d'entreprises spécialisées rassure nos nouveaux clients. C'est bénéfique en termes d'image et cela valorise nos efforts de R&D".



**Entretien avec Christian Leviel
Président-Directeur
Général de Satujo**



(vue en coupe / terrain et canalisations d'un site industriel)

FICHE TECHNIQUE



■ **Activité** : fabrication et installation de solutions pour l'industrie, les collectivités, le génie civil...

1) obturateurs dilatables et obturateurs gonflables anti-pollutions accidentelles des sites industriels ;
2) barrages gonflables et barrières anti-pollution ;
3) coffrages gonflables pour travaux publics, ouvrages d'art.

■ **Implantation** :

Pôle Eco-Industries d'Alès, usine de Boisset & Gaujac (4000 m² avec bureau d'étude intégré).

■ **Effectifs** : 20 personnes.■ **Budget formation** :

1 % de la masse salariale.

Synergies : quelles sont vos références dans ce secteur ?

Christian Leviel : Satujo est présent sur 80% des chantiers de génie civil. Nos produits sont référencés partout dans le monde auprès des plus grands clients de travaux publics, comme Bouygues par exemple avec qui nous menons un projet sur le port de Tanger. En France, nous avons contribué à l'assainissement de toutes les villes nouvelles comme Cergy Pontoise, Saint-Quentin-en-Yvelines...

Synergies : et les éco-activités dans tout cela ?

Christian Leviel : aujourd'hui, le génie civil ne représente plus que 20% de notre chiffre d'affaires ! Nous avons repositionné très tôt nos activités dans le domaine de la protection de l'environnement. Dès 1980, nous avons lancé les obturateurs gonflables, un concept unique et breveté alliant une structure métallique à une virole gonflable et dilatable. Cette invention permet d'obtenir tout type de canalisation. En 1985, nous avons relancé la technique française des barrages gonflables — barrages dont vous pouvez voir un exemplaire sous le pont neuf d'Alès. Puis en 1990, nous avons modernisé la technique du caniveau Satujo avec la méthode Maia en nous rapprochant des grands fabricants européens de caoutchouc. Avec eux, nous avons développé de nouveaux savoir-faire dans l'étude et la fabrication de structures à usage technique. Ces efforts de recherche & développement nous ont permis de pénétrer les marchés de la prévention des pollutions dès 1996 avec une gamme de solutions gonflables anti-pollutions accidentelles.

Synergies : c'est à cette époque que vous avez délocalisé Satujo en Cévennes ?

Christian Leviel : oui, l'opportunité s'est présentée quelques mois auparavant. Nous avons été contacté par l'ADIRA et Alès Myriapolis en novembre 1995. Ils étaient au courant de nos projets de diversification industrielle et d'extension du site. L'assemblage, le collage et le contrôle des obturateurs ou des boudins occupent énormément d'espace. Compte tenu du foncier parisien, très élevé même en région périphérique, nous n'avons pas hésité longtemps. De plus, cette délocalisation nous a permis d'obtenir de nombreuses subventions. Nous avons racheté l'ancienne usine d'Eminence à Boisset & Gaujac en juillet 1996. C'est là que nous avons démarré les productions *Telestop*, une nouvelle gamme technique de pro-

tection des sites industriels par obturation des réseaux d'écoulements pluviaux.

Synergies : quel est le principe de cette éco-invention ?

Christian Leviel : *Telestop* permet d'obtenir très rapidement les réseaux d'écoulements d'une usine pour éviter tout accident environnemental. La fermeture des canalisations est obtenue par un boudin dont le gonflement se déclenche à distance, via *Sunsure*, un terminal alimenté par un système photovoltaïque. En cas d'incendie par exemple, les eaux éventuellement chargées en polluants peuvent ruisseler dans les canalisations, elles seront retenues par l'obturateur *Telestop* pour préserver l'environnement. Ce système s'adresse à tous les sites industriels qui ne sont pas classés SEVESO mais qui possèdent un risque diffus. *Michelin*, *Coca-Cola*, *l'imprimerie de la Poste*, la plateforme aéronautique des *Airbus A380* de Toulouse-Blagnac et *SNR Cévennes* figurent parmi nos principales références.

Synergies : quels avantages vous procurent le pôle éco-industries d'Alès ?

Christian Leviel : le soutien que nous apporte le pôle éco-industries depuis 1996, c'est un gage de crédibilité supplémentaire, une caution morale symbolique mais très efficace. Nous l'avons constaté lors du lancement de nos gammes anti-pollution et nous le remarquons encore lors de certains appels d'offres. Faire partie d'un cluster d'entreprises spécialisées rassure nos nouveaux clients. C'est bénéfique en termes d'image et cela valorise nos efforts de recherche & développement. Cela crée aussi une meilleure interactivité avec les sous-traitants et les fournisseurs du pôle. Ici le relationnel est très important, on partage la même culture environnementale et la circulation d'informations sur des sujets d'intérêts collectifs fonctionne très bien. Cette démarche générale sert la promotion de l'entreprise et de son développement. Nous avons d'ailleurs doublé nos effectifs depuis que nous sommes ici.

Synergies : que comptez-vous faire dans les 3 ans à venir ?

Christian Leviel : l'innovation reste notre priorité n°1. Toute entreprise doit avoir cette volonté constante. Dans notre cas, c'est une condition indispensable car la plupart de nos brevets historiques sont passés dans le domaine public. Nous étudions donc activement de nouvelles solutions, toujours très "gonflées" !

Contact

SATUJO - 04 66 60 68 50
contact@satujo.com