

#63

udimag
MAGAZINE DE PROSPECTIVE DE L'UDIMEC ET SON RÉSEAU

THÉMA

Les chemins
de la performance



Recruter un apprenti

dès **maintenant,**

c'est investir pour

l'avenir de votre entreprise !

Pour la rentrée 2024, + de **500 jeunes** font le choix de **l'apprentissage** au Pôle formation Isère et recherchent leur entreprise

Contactez-nous pour avoir

+ d'infos sur les aides gouvernementales !

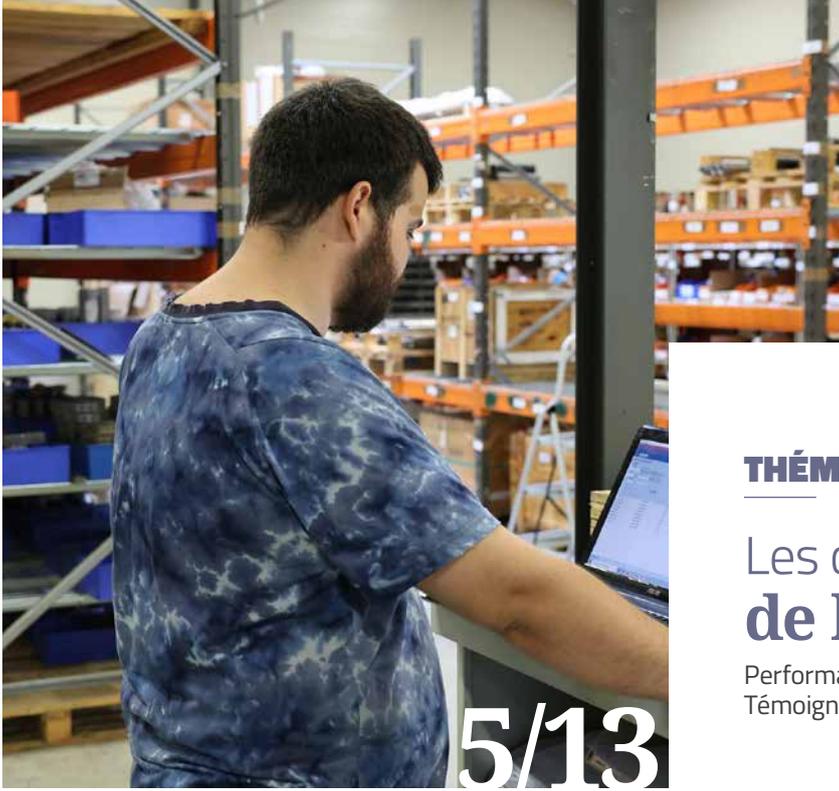
    formation-industries-isere.fr

Contact : contact@formation-industries-isere.fr - 04.76.35.85.00

UIMM

PÔLE FORMATION
Isère

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR



5/13

SOMMAIRE

THÉMA

Les chemins de la performance

Performance industrielle et stratégie de croissance.
Témoignages.

REPÈRES . 16/17

Pérennisons
notre savoir-faire

ECHOS . 18/19

Recruter, puis former



udimec.fr

Udimag, magazine de prospective du réseau Udiméc, n° 63 de juillet 2024.

Directrice de la publication : Elnou Henry. **Comité de rédaction :** Louissette Burgio, Marie-Anne Delaye, Frédéric Dubois, Laurence Dussert, Émilie Journiac, Sidonie Kohler. **Ont participé à ce numéro :** Audrey Belgiovine, Laura Bernard, Philippe Bottu, Estelle Crapiz, Alice Lagelouze, Matthieu Le Prado, Christophe Leva, Mylène Martin, David Morio, Florence Robin, Franck Romain, Farah Saadi. **Photographies :** Christian Pedrotti, Adncom, Udiméc. **Conception, rédaction, réalisation :** Adncom, Tél. 04 38 12 44 11, adncom.fr.

Imprimé sur Novatech, papier écologique.

ENJEU . 14/15

D'une technologie innovante
à une entreprise industrielle



UDINEWS . 20/21

Ça se passe chez nous!

ADHÉNEWS . 22/23

Ça se passe chez vous!

BILLET

Don't give up 'Cause you have friends



Pour un été sans complexité, avec beaucoup de repos, de joies et d'éclats de rire, et de belles médailles pour toutes nos équipes préférées.

Pour une rentrée sous le signe du positif et des projets motivants pour toutes nos entreprises et leurs collaborateurs.

Restons élégants, optimistes, pragmatiques, efficaces et honnêtes !

*Don't give up
I know you can make it good!*



© Bruno Meyer

Elnou Henry,
Déléguée Générale





Les chemins de la performance

Valorisation des collaborateurs, attractivité des métiers, modernisation de l'outil de production, innovation technologique, diversification de l'offre... Des dirigeants d'entreprises adhérentes de l'Udimec partagent leur vision de la performance industrielle et leur stratégie de croissance.

Dans la cour des grandes

Pour toute entreprise, l'arrivée d'un repreneur représente un nouvel élan. Depuis deux ans, avec un responsable de production engagé à ses côtés, Philippe Bottu conduit la société DATE sur la voie de l'industrialisation.



Après une longue expérience de manager dans l'industrie et une spécialisation dans les fluides, Philippe Bottu cherchait une entreprise à reprendre. En 2022, il acquiert DATE, une société d'ingénierie et de fabrication spécialisée depuis trente-cinq ans dans les échangeurs thermiques sur mesure et à forte technicité. DATE est un acteur reconnu pour la performance de ses solutions dans des environnements complexes (défense, aérospatial, recherche scientifique, etc.).

Repenser les processus

Le nouveau dirigeant souhaite donner une nouvelle impulsion à l'entreprise en industrialisant et rationalisant l'intégralité des processus. Il partage cette mission, tant humaine qu'opérationnelle, avec son nouveau responsable de production, Christophe Leva.

L'atelier est passé au crible de la méthode 5S, l'activité de maintenance adopte la TPM, la démarche qualité s'appuie sur de nouveaux indicateurs, etc. « *Pour améliorer notre performance industrielle, notre stratégie consiste à repenser nos flux de produits, matières premières et encours. Nous travaillons étroitement avec nos fournisseurs sur nos processus achats, en privilégiant la proximité et les circuits courts.* »

Les deux hommes modélisent une nouvelle organisation des équipes opérationnelles et supports « *Nous cherchons notamment à mieux structurer notre management. Nous avons mis en place les AIC – animations intervalles courts. Ces réunions quotidiennes permettent au comité de direction et aux opérationnels de fixer ou ajuster les objectifs (coûts, délais...), d'organiser les journées en conséquence, ou encore d'échanger sur nos enjeux de qualité et sécurité* », indique Christophe Leva.

« *Nous évoluons sur un marché de niche et sommes souvent le seul interlocuteur pour la majorité de nos clients, complète le dirigeant. Nous nous appliquons à satisfaire la norme de qualité spatiale et aéronautique (EN 9100), et celle de la sécurisation des données. D'ici à fin 2024, notre politique de cybersécurité sera certifiée EN 27001.* »

Croissance et ancrage territorial

Côté RH, la mission est également conséquente. DATE fait face à une très forte croissance en termes d'activité (30 à 50 % par an) et d'effectifs. Totalisant bientôt quarante collaborateurs, l'entreprise ambitionne le recrutement d'une vingtaine de personnes en 2025. « *Nous travaillons sur la formation de nos collaborateurs et la clarification des postes de l'entreprise. Sur ce dernier point, la mise en place de la nouvelle convention collective a été un accélérateur* », indique Philippe Bottu.

Pour fidéliser les collaborateurs – anciens et nouveaux – et renforcer la cohésion d'équipe, DATE implique ses salariés dans une démarche RSE collective (référentiel 26001), combinant convivialité, qualité de vie au travail et bien-être sur son territoire... Un territoire privilégié, le plateau Matheysin.

Pour parfaire cette dynamique d'ensemble, et à la demande de ses clients, DATE a commencé à se positionner sur le marché de l'hydrogène liquide. Grandir et se diversifier, oui, à condition de consolider tous les fondamentaux de l'entreprise. ■



Philippe Bottu

“La mise en place de la nouvelle convention collective a été un accélérateur.”

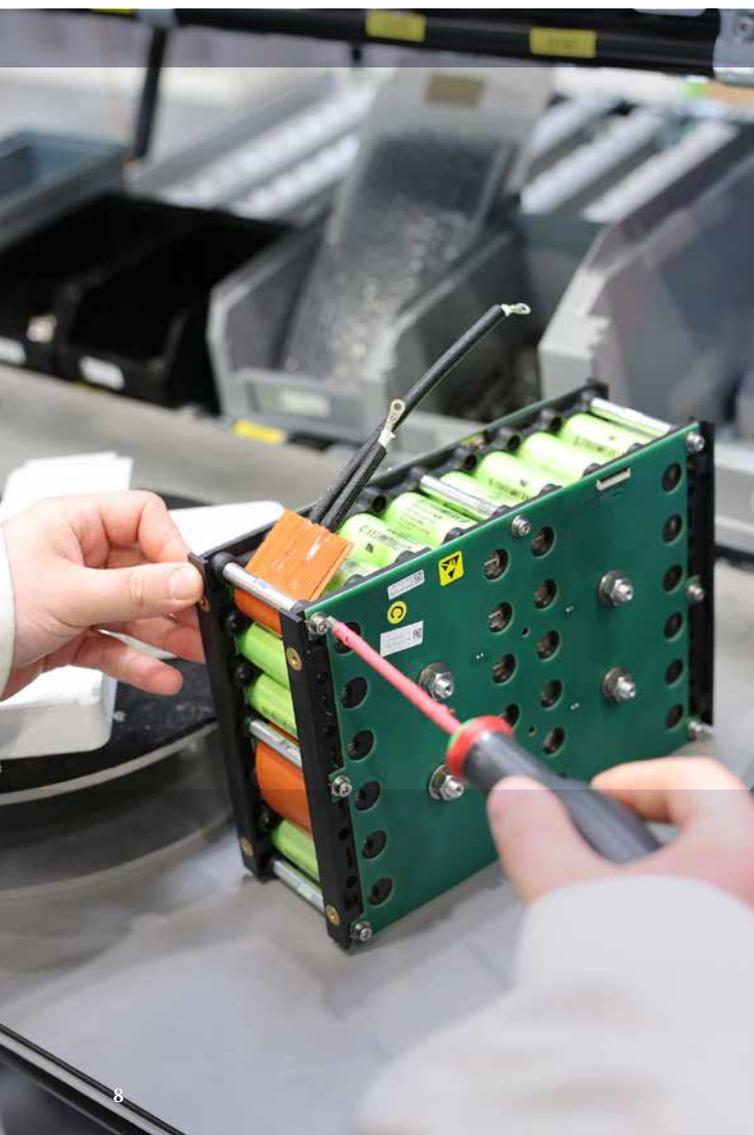
Faire monter

l'outil industriel

«Tenter le risque de réussir ». C'est le défi que s'est lancé Florence Robin en créant Limatech avec deux autres associés. Spécialisée dans la conception et la fabrication de batteries au lithium pour des secteurs exigeants, l'entreprise franchit aujourd'hui le cap de l'industrialisation.

Tout a commencé pour Limatech en 2016. Trois associés, chacun spécialisé dans leur domaine de compétences, se sont réunis autour de la conception d'une nouvelle génération de batteries au lithium pour l'industrie de l'aéronautique. Une batterie plus légère, donc moins émissive, qui peut accompagner l'hybridation ou l'électrification des moteurs et s'inscrit dans la stratégie de décarbonation des transports aériens. « Il fallait trouver des opportunités sur ce marché pour notre innovation, se souvient Florence Robin, CEO. Et pour cela, prouver préalablement la non-toxicité du lithium dans les appareils de navigation aérienne. » Une fois approuvé, le produit est développé, breveté en 2020, puis testé en 2023 sur un hélicoptère. « Notre technologie est "save-adaptative", c'est-à-dire qu'elle utilise toute la puissance des accumulateurs sans déperdition, ni risque d'emballement thermique. » Confirmée par un nouveau brevet déposé en 2023, la batterie au lithium créée par Limatech est validée pour d'autres applications, ouvrant de nouveaux débouchés à l'entreprise – aérospatial, défense. L'usine grenobloise se dote d'une ligne de production certifiée et porte son effectif à une trentaine de personnes.

Depuis 2024, la start-up commercialise ses premières batteries, augurant d'un chiffre d'affaires prévisionnel en nette progression pour 2025. « Notre avantage est d'avoir été pionniers sur notre marché. On a passé beaucoup d'étapes de maturation. Aujourd'hui, l'enjeu pour nous est de façonner l'outil industriel pour pouvoir augmenter notre capacité de production. Nous fabriquons actuellement 500 batteries par an. Notre objectif est de 4 000 à fin 2024, porté par l'ouverture de notre nouveau site de 1 200 m² à Voreppe. »





“ Notre avantage est d’avoir été pionniers sur notre marché. ”

Florence Robin

Forger son réseau

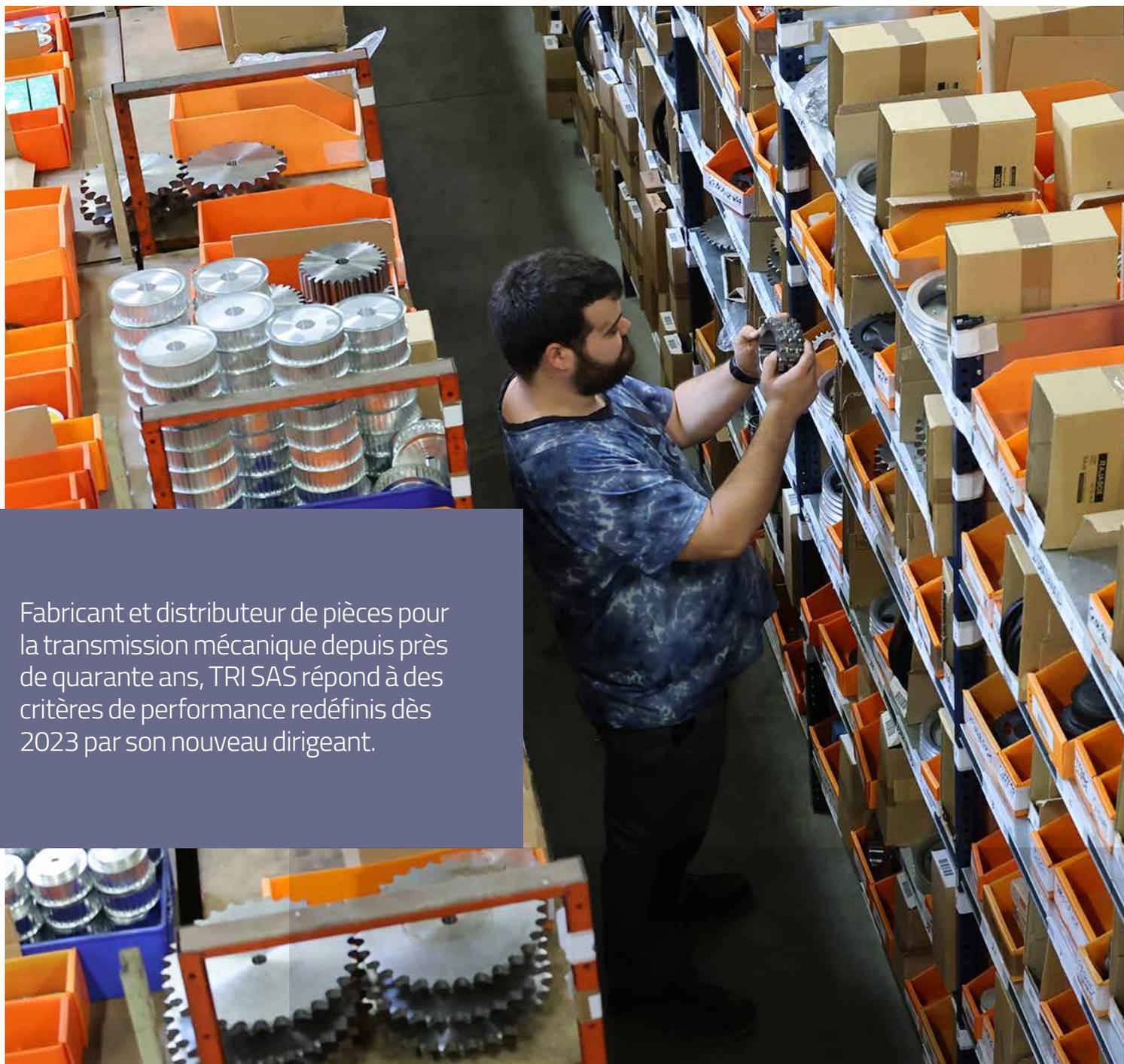
La start-up prépare dans le même temps une levée de fonds auprès du grand public. « Nous avons créé une communauté de particuliers pour obtenir des financements en crowdfunding. Cette stratégie de nombre nous a permis de collecter environ 1 million d’euros auprès de 330 donateurs. Elle participe également à notre démarche de RSE, celle d’une entreprise accessible et humaine. » Limatech communique sur les réseaux sociaux professionnels mais aussi sur TikTok ou Instagram, où une visite virtuelle de l’usine est proposée à tous.

« Pour réussir, il faut être bien entouré. Des hommes, des femmes, un réseau, tous acteurs de notre performance. Nous essayons de leur offrir des conditions de travail agréables et respectueuses de bonnes valeurs. » Incitation au covoiturage, tri et recyclage des déchets, attractivité des locaux...

Limatech a été soutenue par le réseau Start Industrie qui œuvre à la promotion en France et à l’international, d’une nouvelle image de l’industrie française. Car elle coche toutes les cases d’une entreprise humaine, à fort potentiel de développement, engagée pour une industrie décarbonée, et positionnée sur des marchés à haute valeur ajoutée. ■



Acteurs sur not



Fabricant et distributeur de pièces pour la transmission mécanique depuis près de quarante ans, TRI SAS répond à des critères de performance redéfinis dès 2023 par son nouveau dirigeant.

tre territoire

TRI SAS – pour “Transmissions Réalisations Industrielles” – usine et distribue des pièces pour la transmission mécanique. L’entreprise créée en 1987 s’est positionnée avec succès dans un marché de niche en développant une double activité de négoce et de services d’usinage. Le catalogue compte à ce jour 43 000 références, dont près d’un tiers sont en stock et livrables sous 48 heures. TRI SAS commercialise également des solutions plus complexes fabriquées, assemblées à la demande, et livrées, là encore, dans des délais records.

La performance de ce modèle repose sur une équipe composée de dix collaborateurs, mobilisés pour satisfaire la demande des clients et déployant un savoir-faire complet dans les technologies d’usinage et la logistique industrielle. Franck Romain a repris l’entreprise en janvier 2023 avec sa propre vision du paysage industriel : « *Nous appartenons à un écosystème en mouvance permanente. L’optimisation de nos flux logistiques et la maîtrise de notre stock (matières premières, produits finis) doivent être les axes majeurs de notre stratégie, pour nous permettre de répondre à la demande en toutes circonstances.* »



Franck Romain

Préparer l’avenir

« *Il faut également s’adapter à l’évolution des technologies, aux nouvelles attentes des collaborateurs et de nos clients, poursuit Franck Romain. J’essaie d’anticiper au mieux, de préparer l’avenir.* » Le repreneur s’investit dans la formation et l’accompagnement des jeunes pour devancer les besoins en compétences de l’entreprise et intégrer de nouveaux métiers. « *Je suis à la recherche de jeunes talents dans le but de constituer un bureau d’études et d’internaliser la conception de solutions sur mesure. C’est aussi une opportunité pour TRI SAS de proposer des postes plus polyvalents et plus attractifs pour des personnes en recherche d’emploi.* »

Enfin, le nouveau dirigeant s’attache à compléter et moderniser son outil de production pour pouvoir investir des marchés complémentaires (moyennes séries, pièces de plus grandes dimensions...). Depuis son arrivée, le portefeuille de commandes de l’entreprise a augmenté de 30 %.

Engagé dans des communautés d’entreprises comme l’AISG¹, lauréat du réseau Entreprendre en Isère et adhérent de AURA Entreprises, Franck Romain a été accompagné par Schneider Initiatives Entrepreneurs dans le cadre de son projet de reprise. « *Je m’appuie aussi sur le réseau Udimec pour me maintenir en veille sur l’actualité du secteur et me faire connaître localement.* »

Être performant, c’est être acteur sur son territoire... et en prendre soin. TRI SAS promeut les bonnes pratiques RSE (tri et réduction des déchets, zéro papier, sobriété énergétique, actions solidaires, recrutement éthique...). « *Nous avons rejoint les communautés “Les entreprises s’engagent” et “Le mois de la RSE” (organisé par Saint-Marcellin Vercors Isère), pour des entreprises plus responsables au cœur de leur territoire.* » La performance, sans être durable, n’est pas acceptable... ■

1) Association des Industriels du Sud Grésivaudan (Saint-Marcellin).

“Je m’appuie aussi sur le réseau Udimec.”

Être performant et le faire savoir

Depuis douze ans, l'entreprise CEBEL compte sur la fierté collective et l'engagement de ses collaborateurs comme vecteur de performance industrielle. Une stratégie gagnante.



CEBEL conçoit et fabrique des portails et des pergolas, qui sont distribués partout en France par des installateurs indépendants. L'entreprise familiale créée en 2012 par Lucien Crapiz a progressivement élargi son offre de produits, qu'elle propose aujourd'hui à une clientèle de professionnels.

Pour l'équipe dirigeante, la performance industrielle n'est pas une fin en soi. C'est un processus par étapes au service des objectifs de croissance et de rentabilité de l'entreprise. « *Il faut travailler conjointement, marche après marche, sur les fondamentaux de l'entreprise : les équipements, le savoir-faire et l'humain* », confie Estelle Crapiz, fille du fondateur et aujourd'hui adjointe à la direction générale.

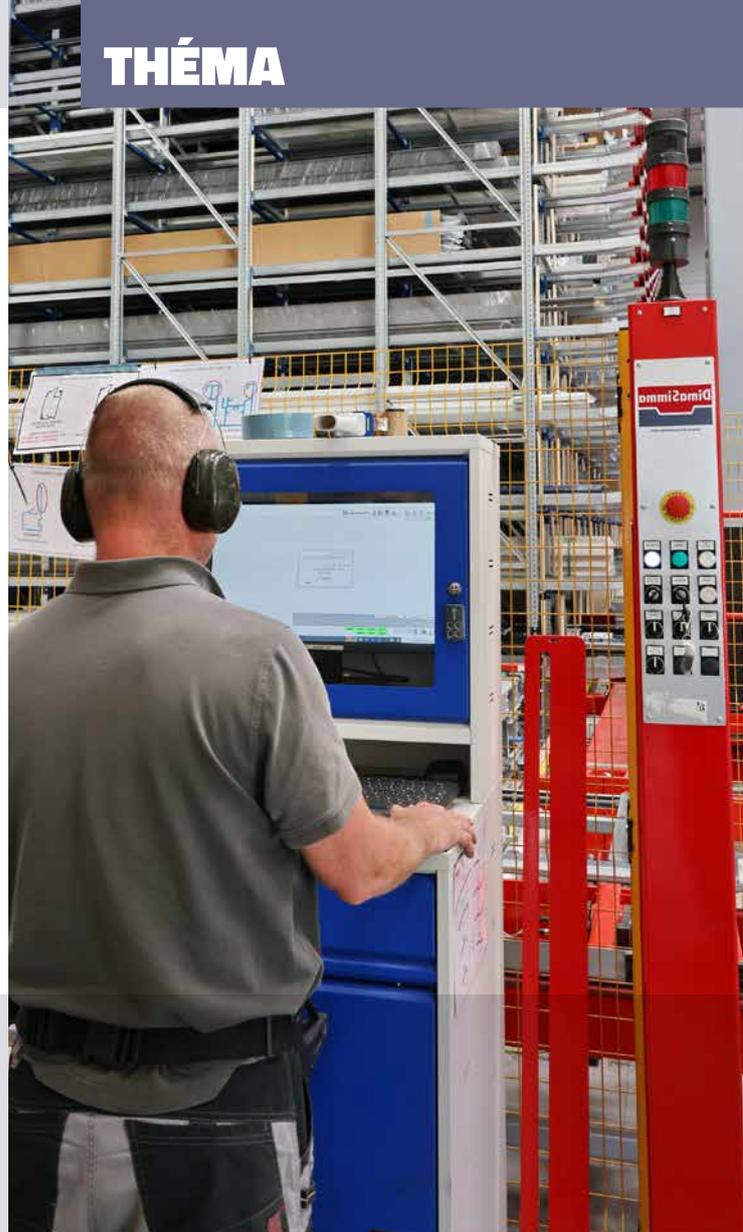
CEBEL dispose d'un site de 12 000 m² qui s'est agrandi proportionnellement à la progression du carnet de commandes et à l'augmentation du nombre de collaborateurs – une quarantaine à ce jour –. « *Nous avons su faire évoluer notre parc machines pour perfectionner notre savoir-faire, diversifier nos activités, et surtout rendre nos métiers plus attractifs.* »

Un capital humain

Estelle Crapiz s'attache à préserver la sécurité, la santé et le bien-être des collaborateurs de l'entreprise. « Nous nous efforçons d'automatiser les tâches répétitives, comme la gestion des stocks. Par exemple, nous avons investi dans un transstockeur pour une gestion automatique de nos profils en aluminium, afin d'éviter trop de manutentions. La performance industrielle repose avant tout sur notre capital humain pour la fabrication. C'est une démarche collective. »

« Nous sommes également attentifs au parcours professionnel de nos salariés. Nous avons instauré la semaine de quatre jours il y a deux ans, pour permettre de mieux équilibrer vie professionnelle et vie personnelle. » En favorisant l'évolutivité et le transfert de compétences, l'entreprise fidélise ses collaborateurs et développe sa marque employeur.

« Nous avons l'avantage d'être une petite société agile. C'est un véritable atout dans un contexte économique tendu. En revanche, nous évoluons dans l'ombre des "grandes". Il faut donc savoir capitaliser sur nos forces et les rendre visibles en utilisant les moyens à notre disposition (service clients, différenciation dans les produits...). Chacun de nous doit être un représentant de CEBEL en tant qu'entreprise et en tant que marque. » ■



“ Il faut travailler conjointement sur les fondamentaux de l'entreprise. ”

Estelle Crapiz

D'une technologie innovante à une entreprise

Mag4Health s'appuie sur une innovation à fort potentiel pour assurer sa croissance à l'international. L'expansion commencera par les États-Unis, puis la jeune spin-off du CEA se déploiera sur l'Europe.

Matthieu Le Prado se spécialise dans les solutions d'imagerie cérébrale au CEA. Pendant dix-neuf ans, il contribue à des travaux de recherche dont certains aboutissent au développement d'une technologie pour des applications médicales.

En 2021, suivi par deux autres collaborateurs du CEA, l'ingénieur devenu manager d'équipe crée sa propre entreprise dans le but de diffuser cette innovation dans les hôpitaux. Mag4Health s'installe rapidement dans ses propres locaux et lance son premier magnétoencéphalographe (MEG), protégé par une dizaine de brevets. « *S'appuyant sur des capteurs quantiques, notre solution permet à la fois de localiser des zones dans le cerveau et de cheminer au cœur de l'activité cérébrale, comme le ferait une caméra*, décrit Matthieu Le Prado. *Cette double fonctionnalité est déjà proposée par d'autres équipements, mais elle exige un environnement cryogénique très contraignant. La valeur ajoutée de notre solution est qu'elle s'utilise à température ambiante, pour des coûts inférieurs.* »

Deux ans de décalage

Actuellement utilisé pour la recherche, le dispositif MEG conçu et fabriqué par Mag4Health est en cours de certification européenne avant de prétendre à un usage clinique (épilepsie, cartographie fonctionnelle préchirurgicale...). En attendant, la spin-off prépare son expansion sur le marché américain, où les vannes réglementaires sont déjà ouvertes, en avance de deux ans sur l'Europe. Mag4Health convoite notamment le marché du pronostic de commotions cérébrales. « *Notre but à terme est de développer nos propres lignes pilotes et d'externaliser la production et la commercialisation auprès de distributeurs.* »

Mag4Health compte aujourd'hui une vingtaine de salariés dont un tiers évolue en R&D et l'autre partie assure la production et les fonctions supports. « *Notre performance comporte une forte composante humaine. Nous disposons d'une technologie de départ, mais nous devons dimensionner et rationaliser notre organisation pour réussir le développement industriel. Nos recrutements, le choix de fournisseurs de proximité doivent accompagner notre stratégie de croissance. Nous comptons sur des partenaires comme l'Udimec et son réseau d'adhérents pour créer un écosystème local et performant sur notre territoire.* »

En 2023, Mag4Health a levé 5,3 millions d'euros auprès de groupes d'investisseurs, de BPI, de l'Agence nationale de la recherche, ou encore de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Elle a également bénéficié de financements directs de la part des hôpitaux en charge des essais cliniques. ■

“ Notre performance comporte une forte composante humaine. ”

Matthieu Le Prado

rise industrielle



Pérennisons nos savoir-faire

Après ARaymond et Paraboot, plusieurs entreprises industrielles ont fait appel au Pôle formation Isère pour accompagner la transmission de leur savoir-faire.



David Morio

“ Proximité, écoute et disponibilité sont les principales forces du Pôle formation Isère. ”

AGCEI, spécialisée dans la conception et la fabrication de transformateurs basse et moyenne tensions et selfs, propose à ses clients des solutions personnalisées dans le domaine de la transformation d'énergie. L'entreprise est implantée à Claix sur un site de 4 000 m² et déploie une équipe de trente-six collaborateurs, renforcée par des intérimaires en périodes de pointe.

Fin juin, un dessinateur qui travaillait au bureau d'études depuis plus de quarante ans a pris sa retraite. David Morio, dirigeant d'AGCEI, a souhaité anticiper le départ de son collaborateur dès 2023, en lançant deux démarches de recrutement, externe et interne. « Notre choix s'est porté sur Léo T., un jeune intérimaire qui connaissait déjà l'entreprise. Jacques S. allait partir avec de nombreuses compétences que nous devons formaliser pour permettre à Léo de bénéficier d'une traçabilité détaillée des compétences clés issues de l'expérience de son prédécesseur. »

Trace écrite

AGCEI a sollicité le Pôle formation Isère pour accompagner la constitution d'un guide méthodologique, retraçant étape par étape toutes les bonnes pratiques du métier (circuit magnétique, bobinage, assemblage, câblage, plan d'encombrement...). « Les experts du Pôle formation se sont déplacés à deux pour bien comprendre notre besoin, analyser les composantes de la mission dans ses moindres détails, parfois au-delà de la connaissance que nos directeurs techniques pouvaient en avoir », précise le dirigeant. « Nous sommes fiers d'avoir pu aider l'entreprise à optimiser son transfert de savoir-faire, relate Mylène Martin, responsable pédagogique management, ressources humaines et systèmes d'évaluation. Plusieurs journées d'accompagnement ont été nécessaires pour identifier les compétences non écrites, et pourtant stratégiques pour le bureau d'études. Avec le soutien de l'entreprise, nous avons dans le même temps proposé à Léo T. un parcours de formation adapté et sur mesure, de manière à ce qu'il valide un CQPM de niveau bac+2, Concepteur modélisateur de produits ou de systèmes mécaniques. »

« Proximité, écoute et disponibilité sont les principales forces du Pôle formation Isère qui ont conduit à la réussite de ce projet », conclut David Morio. Parallèlement, le dirigeant a travaillé avec le centre de formation de l'Udimec sur la mise en place d'une formation sur mesure pour cinq autres collaborateurs de l'entreprise. ■



Une montée en compétence collective

Créée sur le site du Fontanil-Cornillon (38) en 2021, l'entité Smart Ecofit de Schneider Electric ambitionne de devenir un centre de référence mondial dans la modernisation des équipements de moyenne tension et de confirmer l'engagement du groupe dans l'économie circulaire et l'industrie écoresponsable.

« Dans le cadre de réflexions sur le développement des compétences clés et stratégiques, nous avons travaillé en collaboration avec le Pôle formation Isère sur la base de trois objectifs : fiabiliser nos offres en améliorant nos exigences en matière de cahier des charges, créer un configurateur permettant de concevoir un appareil avec les caractéristiques techniques attendues et construire un plan d'action de montée en compétences des monteurs câbleurs au sein de l'usine », résume Audrey Belgiovine, HR Business Partner.

La méthodologie déployée par le centre de formation a permis d'atteindre les deux premiers objectifs en quelques semaines. Sur le troisième point, le Pôle formation Isère a contribué à la construction d'un parcours hybride, combinant un tronc commun modulaire d'une dizaine d'heures, suivi d'un apprentissage en binôme au poste de travail. Depuis août 2023, « 75 % de nos monteurs câbleurs ont déjà bénéficié du tronc commun de formation. Avec l'aide du Pôle formation, nous avons pu favoriser le transfert de compétences au sein de nos équipes, et garantir le maintien de notre savoir-faire à la hauteur des attendus de nos clients. » ■



Des parcours sur mesure pour les managers

Pour aider les entreprises industrielles à former leurs managers, le Pôle formation Isère leur propose un accompagnement dans la construction de parcours certifiants sur mesure. Fort de son succès (lire *Udimag* n° 61), le programme déployé pour STMicroelectronics sur ses sites de Crolles 300 et 200 a été dupliqué pour l'ensemble des managers des entités iséroises. « Nos sessions de formation sont dispensées "hors cadre", par exemple dans les antennes du Pôle formation Isère les plus proches de l'entreprise. Elles privilégient les mises en situation, le partage d'expériences, les interactions. Toutes les conditions sont ainsi réunies pour permettre aux participants de prendre du recul tout en bénéficiant de conseils pratiques, directement applicables sur le terrain », indique Mylène Martin, responsable pédagogique management, ressources humaines et systèmes d'évaluation. Dans la continuité, un programme a été déployé auprès du groupe Radiall, dont l'enjeu était de créer des passerelles et d'uniformiser les pratiques entre les managers des deux sites isérois. Là encore, une réponse sur mesure a été apportée aux besoins spécifiques de l'entreprise par les équipes du Pôle formation Isère. ■



Communiquer une stratégie gagnante

Avec plus de trente ans d'expérience dans les domaines du marketing et de la communication, Laura Bernard démontre que la communication est une stratégie gagnante pour l'entreprise industrielle, tant auprès de ses clients et prospects qu'envers ses collaborateurs. Et plus spécifiquement dans un marché concurrentiel et mouvant...

Dans le monde industriel en évolution, la communication est bien plus qu'un simple outil : c'est le moteur qui propulse les entreprises du secteur vers le succès. Les mutations actuelles exigent d'ajuster les stratégies de marketing et de communication pour aider les services RH / recrutement et les ventes.

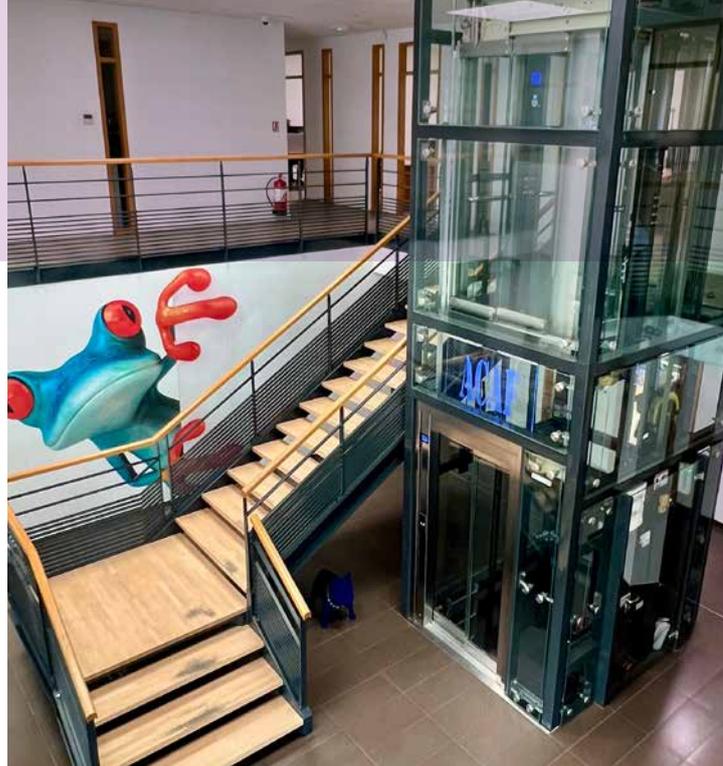
La communication interne est le pilier de la cohésion et de la motivation au sein des équipes. Elle crée un sentiment d'appartenance, renforce la culture d'entreprise, aligne les collaborateurs sur des objectifs communs et assure une meilleure compréhension des enjeux stratégiques. Une communication interne bien pensée renforce leur implication dans la réussite de l'entreprise.

Dans un marché où la concurrence est de plus en plus active, la communication externe est également un atout pour se démarquer. Elle permet de valoriser les expertises, de renforcer la marque employeur et de fidéliser ses clients. En partageant ses valeurs et ses réalisations, l'entreprise devient une référence incontournable et attire ainsi de nouveaux prospects, de nouveaux partenaires et des futurs talents. ■

Contact :

laura.bernard@comasoi.com

Tél. 06 03 48 70 21



Recruter puis former

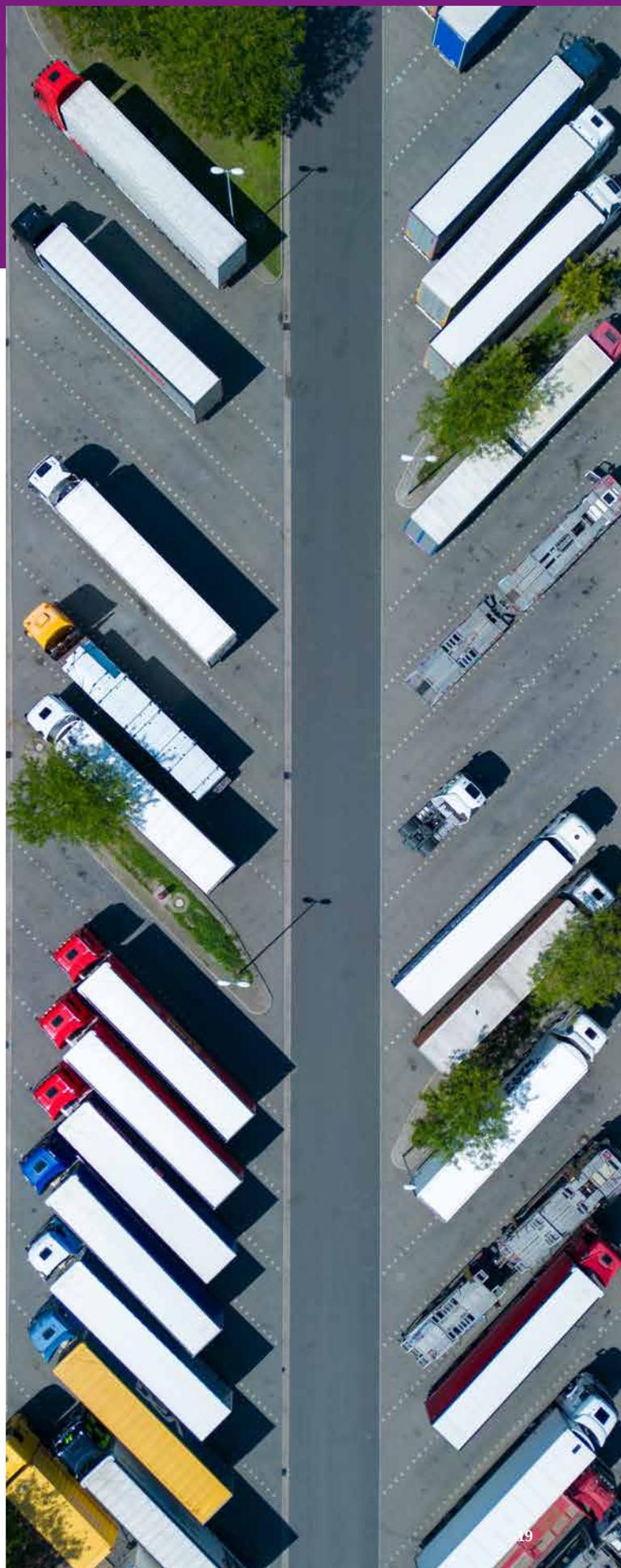
« Former des personnes en reconversion aux couleurs de notre savoir-faire ». C'est l'ambition portée par Farah Saadi, responsable RH, et Alice Lagelouze, chargée RH. Toutes deux évoluent au sein du groupe ACAF, spécialisé dans l'installation, la maintenance et la rénovation des ascenseurs et des automatismes de fermetures. Pour atteindre cet objectif, un dispositif de formation interne a été mis en place il y a plusieurs années : « Notre technicité et notre activité sont très spécifiques. Il est aujourd'hui difficile de recruter des techniciens de maintenance ascenseurs opérationnels immédiatement. Nous recrutons des personnes dotées de compétences transverses, ayant une appétence pour le métier d'ascensoriste. Ces jeunes recrues sont formées par des spécialistes du métier sur une période de cinq mois, et accompagnées par un tuteur, un technicien de maintenance ascenseurs confirmé. » Ce principe de formation en interne est déployé également pour nos activités d'installation et de rénovation, ce qui permet de répondre aux besoins en recrutement de l'entreprise, et satisfait pleinement les exigences de qualité et la sécurité des clients. ■

Un peu d'air

La Fédération du BTP de l'Isère, le Mouvement des Entreprises de France Isère, la CPME38, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Grenoble et l'Udimec se félicitent de la décision prise par Grenoble Alpes Métropole d'entamer une démarche de modification du calendrier de mise en œuvre de la ZFE.

Le décalage de l'interdiction des véhicules VUL et PL Crit'Air 2 de 2025 à 2028 avec dérogation pour les VUL Euro 6d jusqu'en 2030 est nécessaire, déclarent les cinq partenaires. En effet, l'amélioration de la qualité de l'air et la lutte contre le dérèglement climatique sont une priorité partagée par tous, les entreprises y concourent au quotidien en travaillant à la baisse de leur empreinte carbone. Elles sont déjà allées au bout de l'effort possible au regard de l'offre présente sur le marché puisque plus de 90 % de leurs VUL et PL sont aujourd'hui classés Crit'Air 2 ou mieux.

La décision de Grenoble Alpes Métropole, empreinte de pragmatisme et de bon sens, laissera plus de temps à l'offre de véhicules et d'infrastructures pour se développer et se diversifier de manière durable. Parallèlement à cela, les entreprises pourront retrouver un rythme d'investissement adapté et ainsi poursuivre plus sereinement le renouvellement de leur flotte sans grever leur capacité de financement. Cette décision pleine de raison ne modifie pas l'objectif commun d'amélioration de la qualité de l'air. ■



Ça se passe chez nous !

Une visite au sein du groupe Gonzales

Dans le cadre des visites entreprises organisées par l'Udimec, ses adhérents se sont rendus le 13 mars dans les locaux du groupe Gonzales à Estreblin. Ceci pour découvrir de près les installations de l'entreprise et d'échanger sur les défis et les perspectives qui façonnent son avenir. Comme tant d'autres, l'entreprise se confronte à l'éternelle question : comment attirer les jeunes dans les métiers industriels ? Cette visite a permis aux participants d'en débattre.

Spécialisée dans la conception, la fabrication et l'intégration d'équipements destinés à des secteurs stratégiques de l'industrie, cette entreprise a été fondée en 1971 par André Gonzales et son frère. Après un premier recrutement en 1973, elle compte quatre cents salariés, cinquante ans plus tard. Née dans un garage, elle déploie aujourd'hui sept usines dans le monde, dont quatre en région Auvergne-Rhône-Alpes. Elle est dirigée depuis 2013 par les enfants d'André Gonzales, Caroline Delloye et Damien Gonzales.

Une AG sur le thème de la rencontre

L'Udimec a tenu son assemblée générale le 27 juin, en présence de son nouveau président, Cédric Perres, CEO de Sames Technologies. Après l'assemblée statutaire, une dizaine d'adhérents ont accepté de partager avec le public les rencontres qui ont dessiné ou influencé leur parcours professionnel, parfois personnel, et celui de leur entreprise. Transmission, croissance externe ou interne, restructuration d'équipes ou de l'offre... Des témoignages inspirants dans lesquels chaque entreprise présente a pu se reconnaître ou se projeter.

L'Udimec remercie vivement Tehmeena Budulla et Cécile Jourlin (Alfa Laval Vicarb SAS), Hugues Bulard et Agnès Guiollet (STNI), Ayhan Cirak (Retis Solutions), Pascal Guérin, Caroline Guérin et Catherine Dubelloy (OSE), Raphaël Guy et Ange Grimaldi (MGF Grimaldi), Alexandre Heuzé (Duchêne Industries), Samuel Memet (RD Technologies), Alain Rey (Arnano), Florence Robin (Limitech) et Jérémie Weber (Digigram), pour leur précieux concours à la convivialité de cette matinée à l'Udimec, qui s'est conclue par un cocktail déjeunatoire ensoleillé.



Agenda



- **Mardi 10 septembre de 10h à 12h :**
Visite d'entreprise
Visite de la société MGF Grimaldi à Saint-Jean-de-Moirans
- **Mardi 24 septembre de 9h à 17h :**
Atelier Udimec – Grenoble, Montbonnot et Moirans
Journée d'introduction et de perfectionnement au système de classification de la métallurgie.
- **Jeudi 10 octobre de 9h à 17h :**
Atelier Udimec – Grenoble
Bonnes pratiques pour une présence optimisée sur les salons de recrutement.
- **Du 16 au 17 octobre :**
Forum des métiers de Grenoble Alpes Métropole – Alpexpo Grenoble
150 exposants, 12 secteurs d'activité et des milliers de visiteurs attendus, jeunes, étudiants, demandeurs d'emploi et publics en reconversion professionnelle. L'Udimec invite ses adhérents à participer pour faire découvrir leurs métiers et leurs activités. Inscriptions ouvertes sur le site de Grenoble Alpes Métropole (rubrique Forum des métiers). Le Pôle formation Isère sera également présent sur son stand pendant toute la durée de l'événement.
- **Du 18 au 24 novembre :**
Semaine de l'Industrie
Vous souhaitez accueillir des publics scolaires ou demandeurs d'emploi ? Contact : mdelaye@udimec.fr
- **Du 19 au 21 novembre :**
Sepem Centre-Est – Alpexpo Grenoble
450 exposants, tables rondes et conférences, parcours (proximité, machines en fonctionnement, industrie du futur, innovations...). Les inscriptions sont ouvertes : grenoble.sepem-industries.com



L'Udimec et l'UDSP 38 ont signé une convention

Sensibiliser les jeunes aux métiers de l'industrie, leur permettre de visiter les entreprises pour découvrir nos activités, aider les jeunes à trouver leur voie professionnelle... des missions que l'Udimec organise toute l'année. Avec la convention signée entre l'Union Départementale des Sapeurs-Pompiers de l'Isère (UDSP 38) et l'Udimec, l'accès aux stages et aux contrats d'alternance dans nos industries sera également facilité pour les jeunes pompiers volontaires ! L'UDSP 38 et l'Udimec souhaitent reconnaître leur engagement citoyen !



Cédric Perres, nouveau président de l'Udimec, succède à Laurent Pélissier.



Chaque mois, participez aux réunions en visioconférence et aux ateliers du vendredi organisés par le service juridique de l'Udimec.



D'autres Udinews sur :

udimec.fr

formation-industries-isere.fr

somudimec.fr

Ça se passe chez vous !

CHAMPAGNIER

HRS Fois trois

Le fabricant de stations hydrogène HRS inaugure sa nouvelle usine à Champagnier. HRS a investi 30 millions d'euros dans ce site de 1,4 hectare, comprenant 10 000 m² pour la production industrielle dont 2 000 m² pour une zone d'essai unique en Europe. Ce nouvel outil permet à HRS de tripler sa capacité de fabrication, qui atteindra 180 stations par an.

CROLLES

ADEUNIS Expansion mondiale

Désireuse de poursuivre sa croissance à l'international, Adeunis a développé de nouvelles versions de ses capteurs historiques dédiés au smart building. Désormais, une dizaine de capteurs sont disponibles en sept versions pour répondre aux besoins de ses clients dans le monde entier. S'appuyant sur les réseaux LoRaWAN et Sigfox, ses solutions connectées optimisent la gestion de tous types de bâtiments.

ATRALTECH De ses propres ailes

Experte en solutions anti-intrusion et détection incendie, Atraltech a quitté le groupe Hager et ambitionne de devenir un acteur majeur européen de la sécurité, en développant des systèmes permettant une indépendance stratégique. Dotée de deux sites industriels, l'entreprise ouvrira en décembre une nouvelle usine de 5 000 m² pour pouvoir commercialiser des produits made in France.

EYBENS

UROMEMS Proactive

À l'origine d'une technologie innovante mécanique implantable pour traiter l'incontinence urinaire à l'effort (IUE), UroMems a annoncé avoir levé 44 millions d'euros. Ce capital financiera les essais cliniques à grande échelle aux États-Unis et en Europe de l'implant UroActive™, ouvrant la voie à une soumission réglementaire dans plusieurs pays. UroActive™ est le premier sphincter urinaire artificiel (AUS ou *artificial urinary sphincter*) intelligent automatisé pour traiter l'IUE.

GRENOBLE

GRAPHEAL Analyse de l'eau

La spin-off du CNRS innove avec un capteur portable à base de graphène sur polymère, cristallin et biocompatible, dédié à la détection des PFAS dans l'eau. Élaboré en partenariat avec le laboratoire Edytem, ce dispositif permet des analyses sur site via smartphone, offrant rapidité et économie par rapport aux méthodes traditionnelles. Grapheal prépare une levée de fonds pour industrialiser sa production et développer d'autres applications innovantes.

MCPHY Coup de boost

Le concepteur et fabricant d'électrolyseurs pour la production d'hydrogène bas carbone a investi 50 millions d'euros dans une nouvelle usine à Belfort. Les capacités de production de McPhy, jusqu'ici limitées à 300 MW d'électrolyseurs, vont augmenter à 1 GW. En vitesse de croisière, la société pourrait générer plusieurs centaines de millions d'euros de chiffre d'affaires, contre 18,8 millions en 2023.

LE CHEYLAS, ISÈRE

WINOJA Nouveaux horizons

Leader mondial dans la fabrication d'abrasifs d'acier et la préparation de surfaces, Winoja rejoint le groupe japonais Sintokogio. Baptisé "New Horizons", ce partenariat stratégique entre Sinto et Winoja vise à fusionner des expertises complémentaires, tout en maintenant les deux marques, leurs implantations et leurs équipes. Avec huit sites de production à travers le monde, Winoja exporte 85 % de sa production vers plus de 10 000 clients, dont Airbus et Safran. En privilégiant l'acier recyclé à l'infini, Winoja s'engage dans l'économie circulaire, récupérant et refondant ses abrasifs usés pour réduire son empreinte écologique.

LE FONTANIL-CORNILLON

ALFA LAVAL Ligne supplémentaire

Le leader mondial de l'échange thermique, de la séparation et du transfert de fluides a investi 10 millions d'euros dans son usine du Fontanil-Cornillon pour lancer une ligne de production d'échangeurs thermiques de nouvelle génération, destinés aux stations de recharge à hydrogène. Inaugurée le 4 avril,

cette installation permet de produire jusqu'à mille échangeurs par an. Plus compacts et plus légers, ils facilitent ainsi les temps de recharge. Ce projet s'inscrit dans l'initiative régionale ImaGHYne, visant à développer localement une "vallée de l'hydrogène".

LE VERSOUD

LUMIPLAN

Voyage

Lumiplan-Duhamel, entité du groupe Lumiplan dont le siège est à Saint-Herblain (44), a quitté son site historique de Domène pour emménager dans des locaux plus grands et plus modernes au Versoud. Ce site est le seul en France à fabriquer des girouettes et des écrans pour l'information voyageur. Il va permettre l'augmentation de la capacité de production de 40 % et le recrutement de 25 collaborateurs.

MEYLAN

DIAMSENS D'eau et de diamant

L'entreprise conçoit et fabrique des capteurs pour des applications en milieu aquatique. Recouvertes de diamant synthétique, ses dernières générations de capteurs intègrent un procédé d'autonettoyage électrique qui leur confère une grande valeur ajoutée pour l'industrie de l'eau et, au-delà, de la pisciculture à l'agriculture. Diamsens entend dans le même temps maîtriser ses coûts de production pour pouvoir s'adresser au marché grand public.

WISE INTEGRATION Pleine puissance

Fondée en 2020, la start-up s'appuie sur des circuits intégrés en nitrure de gallium (GaN) pour miniaturiser l'alimentation de puissance (chargeurs de Smartphones ou PC portables). Son microcontrôleur numérique embarqué WiseWare® permet de piloter tout le système en virtualisant certaines fonctions. Suite à une levée de fonds, elle va lancer une génération de produits avec des fonctions intégrées et un design plus complexe. À terme, Wise Integration aimerait fournir des solutions pour le marché des véhicules électriques où le carbure de silicium est dominant pour le moment.

MOIRANS

ALTAË Ramification

Le spécialiste des services informatiques pour les entreprises mise sur l'ouverture de filiales pour se développer. En trois ans, ce modèle a prouvé son efficacité, avec la création d'une première entité, 2SA, générant 500 000 euros en 2023. Altaë prévoit d'incuber de nouvelles business units, chacune pouvant compter 10 à 15 salariés. L'objectif est d'atteindre 100 collaborateurs et 20 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici à 2030.

VEUREY-VOROIZE

ALPINOV X**Du froid avec de l'eau**

La start-up iséroise a levé 11 millions d'euros pour industrialiser ses groupes froids utilisant l'eau comme unique fluide frigorigène. Plus écologique, cette technologie, développée en six ans, offre un rendement supérieur de 10 à 25 % par rapport aux équipements actuels. Les fonds permettront de recruter de nouveaux collaborateurs et d'acquérir des machines pour un second site à Noyarey.

ALUZINC**Redynamisation**

Depuis sa reprise en octobre 2023, la fonderie Aluzinc entend retrouver une nouvelle jeunesse. Pour accompagner sa croissance, l'entreprise va accueillir deux nouveaux collaborateurs en renfort d'une équipe de treize personnes. S'appuyant sur quatre procédés innovants, Aluzinc vise une augmentation annuelle de 500 000 euros de son chiffre d'affaires, tout en jouant un rôle clé dans la réindustrialisation locale.

**LYNRED
Spatial**

Lynred va équiper de son nouveau détecteur infrarouge haute performance les prochains satellites Sentinel-2, dont les lancements sont prévus fin 2024 et courant 2025 par l'Agence spatiale européenne (ESA). Cette collaboration s'inscrit dans le cadre de Copernicus, un programme de surveillance de l'environnement. Cette nouvelle génération de détecteurs multi-spectraux offre une résolution au sol deux fois plus importante que la précédente.

VOIRON

ARC INDUSTRIES**Livraison olympique**

En collaboration avec Sulo et Derichebourg, Arc Industries assure la livraison de 400 bacs de tri innovants, à raison de vingt unités par semaine, jusqu'au début des Jeux Olympiques. L'entreprise spécialisée dans la tôlerie et la mécanosoudure industrielle de précision a ouvert un atelier dédié à Voiron, avec un investissement de 250 000 euros, pour répondre aux exigences techniques du projet.

INJECTPOWER**Nouveau site**

La startup spécialisée dans les microbatteries médicales à haute densité va investir plus de 50 millions d'euros dans la construction de son site de production à Villard-Bonnot. Le bâtiment de 3 500 m² comprendra une salle blanche de 1 500 m² destinée à la production de plusieurs milliers de wafers de 200 mm par an. Opérationnel au plus tard en début d'année 2027, le site emploiera une cinquantaine de salariés.

PYXALIS**Dans l'espace**

Le concepteur de capteurs d'images de très haute résolution travaille sur sa prochaine caméra de surveillance, Pyxcam, qui va permettre de protéger les satellites. Un projet soutenu par le plan France Relance 2030. Dans le cadre du programme Aurora, et en collaboration avec le Centre spatial universitaire de Grenoble (CSUG) et le groupe Absolut, Pyxalis développe des éléments optiques qui seront embarqués à bord d'un satellite dédié à l'étude des aurores boréales.

MONTBONNOT-SAINT-MARTIN

DIGIGRAM**Acquisition dans Inovallée**

Le spécialiste des technologies de transmission audio longue distance a acquis Oros, une entreprise de mesure et d'analyse des vibrations qui emploie 35 collaborateurs dont 25 à Meylan. L'objectif à court terme est d'atteindre 10 millions d'euros de chiffre d'affaires, en renforçant les capacités technologiques de Digigram dans la mesure, l'analyse et le traitement des signaux audio. Cette acquisition fait suite à celle d'AuviTran en octobre 2023.

ENLAPS**En images**

Enlaps lance Tikee mini, une nouvelle caméra destinée à la réalisation de time lapse (succession de photos en vue de réaliser un film) et adaptée au suivi de l'aménagement de bâtiments. Les utilisateurs de Tikee mini auront accès à la plateforme cloud myTikee, qui rassemble des outils de communication et de marketing, et des outils d'analyse d'images pour fournir des indicateurs clés dans le suivi des projets. Depuis 2015, Enlaps a vendu plus de 15 000 caméras et permis le suivi de plus de 40 000 chantiers.

**ENWIRES****Macro-production**

Présente sur le marché des véhicules électriques, la start-up grenobloise innove avec un procédé de nanofils de silicium intégrés au graphite, qui promettent une autonomie supérieure de 50 % par rapport aux batteries traditionnelles. Après le lancement d'une ligne préindustrielle à Montbonnot, capable de produire 10 kg par jour, Enwires ambitionne d'installer dix lignes de production d'ici à 2030 et d'atteindre 100 millions d'euros de chiffre d'affaires.

METROLOGIC**Croissance internationale**

Surfant sur la transition numérique de l'industrie, le concepteur de solutions logicielles de mesure 3D poursuit sa croissance à l'international. Son affiliation au groupe industriel suédois Sandvik en 2018 lui a permis d'ouvrir un bureau de vente pour l'international, avec l'Asie et l'Amérique du Sud en ligne de mire. Metrologic Group entend également développer de nouvelles compétences, notamment en matière de cybersécurité, pour pouvoir migrer ses solutions dans le cloud.

SEYSSINS

SAVE INNOVATIONS**Industrialisation**

Le spécialiste des solutions pour réseaux d'eau potable passe à la dimension industrielle. Intégrant des capteurs de pression, débit et qualité, ses turbines Smart Picogen permettent de détecter et prévenir les fuites en temps réel. Soutenue par des partenaires stratégiques comme Grenoble Alpes Métropole, Save Innovations vise une expansion mondiale après des reconnaissances prestigieuses comme le label PED et le Sceau d'Excellence de la Commission européenne.

TULLINS-FURES

WATT & HOME**Saisir les opportunités**

Le spécialiste des énergies renouvelables solaires et bois énergie réalise l'essentiel de son activité dans les installations photovoltaïques pour les secteurs tertiaires, industriels et agricoles. Watt & Home s'appuie sur un savoir-faire intégré, de la conception à la vente, en passant par les études, les approvisionnements et l'installation. En veille sur toutes les opportunités du marché, elle développe également des prestations dans le solaire thermique et le chauffage pour le résidentiel.



Et vous ? Faites-nous part de votre actualité

Envoyez vos communiqués de presse à Louissette Burgio :
lburgio@udimec.fr



SOCIAL ET
JURIDIQUE
FORMATION
EMPLOI/RH
FINANCEMENT

NOS EXPERTISES AU SERVICE DE NOS INDUSTRIES

600 ENTREPRISES INDUSTRIELLES
DE L'ISÈRE ET DES HAUTES-ALPES

udimec
LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

udimec.fr | 04 76 41 49 49
#WELOVEINDUSTRIE