

Le GIIN partenaire du nouvel événement de la filière nucléaire

Du 14 au 16 octobre 2014, au Bourget, se tiendra le salon WNE qui rassemblera toutes les activités liées aux programmes électronucléaires. L'occasion pour les PME et ETI de cette filière de rencontrer sur le sol national des clients nouveaux et d'élargir leur horizon géographique.

« **Notre ambition est claire** : devenir la rencontre biennale incontournable pour les acteurs mondiaux du nucléaire dans tous ses domaines comme l'est notre modèle, le salon de l'aéronautique. » Voilà fixé par Gérard Kottmann, président de l'AIFEN (Association des Industriels Français Exportateurs du Nucléaire), l'objectif assigné au salon WNE (World Nuclear Exhibition), dont la première édition se tiendra au Bourget du 14 au 16 octobre 2014.

110 000 RECRUTEMENTS D'ICI 2020

Créée en novembre 2013 dans le cadre du contrat de filière élaboré au sein du CSFN (Comité Stratégique de Filière Nucléaire), l'AIFEN fédère les principaux acteurs de la filière nucléaire française et quatre associations, dont le GIIN, pour promouvoir à l'international l'offre et le savoir-faire français dans ce domaine.

Cette filière rassemble 2 500 entreprises employant près de 220 000 salariés. Elle réalise un chiffre d'affaires de 46 milliards d'euros dont 5,6 milliards à l'export. Avec 1,8 milliard d'euros de recherche et développement, elle se classe aussi en 4^{ème} position des filières les plus innovantes de France et prévoit d'embaucher massivement : 110 000 recrutements sont attendus d'ici 2020. Après une période de disette, le nucléaire français retrouve des couleurs : six réacteurs ont été

AVEC 46 MD€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES DONT 5,6 À L'EXPORT,
LA FILIÈRE NUCLÉAIRE RASSEMBLE 2 500
ENTREPRISES ET EMPLOIE PRÈS DE 220 000
SALARIÉS

vendus à l'international ces derniers mois. Le marché mondial est en expansion notamment tiré par une augmentation de 50 % de la capacité nucléaire mondiale d'ici 2025, le prolongement de la durée de vie et l'amélioration de la sûreté des centrales, ainsi que le démantèlement des installations en fin de vie : 50 réacteurs en activité en 2010 seront ainsi déconstruits d'ici 2025.

400 EXPOSANTS INTERNATIONAUX

Le WNE permettra aux fournisseurs nucléaires du monde entier d'exposer leur offre. 400 exposants internationaux sont attendus. À travers des espaces d'exposition et des conférences, toutes les activités liées aux programmes électronucléaires seront présentes : cycle du combustible, technologies de réacteurs, maintenance du parc, démantèlement/déconstruction, sûreté, radioprotection, génie civil, ainsi que les offres de formation et les métiers représentés dans cette industrie de pointe. Le salon vise ainsi un large public incluant exploitants nucléaires, constructeurs et investisseurs. « Représentant des industriels de la filière nucléaire dont la FIM, le GIIN souhaite que

↓ **La capacité nucléaire mondiale devrait augmenter de 50 % d'ici 2025.**

le plus grand nombre d'entreprises participe à cet événement, indique Céline Cudelou, déléguée générale du GIIN. Pour se faire, nous proposons de coordonner la présence des industriels de la mécanique avec une offre ciblée en terme de communication et de promotion des entreprises. » Un stand institutionnel réunira la FIM et ses organisations professionnelles, le Cetim, ainsi que les fédérations membres du GIIN.

Enfin, pour donner de l'ampleur à l'événement, l'AIFEN a conclu une convention de partenariat avec la Nuclear Industry Association (NIA). L'association britannique mobilisera l'ensemble de ses membres, soit plus de 260 entreprises de la filière nucléaire d'outre Manche. Un autre accord a été signé avec le CEA (Commissariat à l'Énergie Atomique et aux Énergies Alternatives), qui apportera son concours aux projets et actions de l'AIFEN. Objectif : accroître la visibilité internationale de la filière nucléaire française.



Céline Cudelou (GIIN)
01 47 17 62 79
celine.cudelou@giin.fr

ATTRACTIVITÉ DES MÉTIERS

Au programme de la Semaine de l'Industrie 2014

La Semaine de l'Industrie se tiendra du 7 au 13 avril 2014. À l'occasion de cette 4^{ème} édition, la FIM remettra, à la Maison de la Mécanique, les prix du jeu-concours organisé lors de l'opération "Elles bougent avec la mécanique" sur le Midest. La Fédération accueillera également le 11 avril, comme chaque année en partenariat avec SUPii Mécavenir, une centaine de jeunes et leurs professeurs pour leur faire découvrir la mécanique.

En régions, la FIM et le Cetim proposeront des interventions dans les établissements scolaires et des visites d'entreprises. Dans ce cadre, les délégués régionaux du Cetim et/ou de la FIM et les industriels présenteront la mécanique au travers de la vidéo ludo pédagogique et d'un nouvel outil tous deux lancés dans le cadre de la campagne "La Mécanique en France, bien plus qu'une industrie" (voir page 6).

Ces opérations sont labellisées sur le site : www.redressement-productif.gouv.fr/semaine-industrie.

* INTERVIEW

Sous-traitance : vers une performance industrielle partagée



Le 23 janvier dernier, les 2^{èmes} Rencontres nationales de la sous-traitance industrielle ont rassemblé à Lyon plus de 200 personnes : sous-traitants, donneurs d'ordre, institutionnels... Entretien avec Florent Monier, président du comité d'organisation de ces assises, et directeur général de Thermi-Lyon, un sous-traitant.

MécaSphère : Pourquoi FIM Sous-Traitance organise-t-elle ces rencontres ?

Florent Monier : Par rapport au reste de l'industrie, la sous-traitance présente des spécificités, notamment en ce qui concerne les relations avec ses clients. Par ailleurs, l'évolution de nos marchés s'est accélérée. Ces moments de rencontres et de témoignages sont très importants pour les chefs d'entreprise, qui doivent se remettre perpétuellement en cause. Pour que les échanges soient plus directs et participatifs, nous avons privilégié les ateliers par groupe d'une trentaine de personnes autour de 6 thèmes : les ressources humaines, l'international, la performance industrielle avec la notion d'entreprise étendue, le financement du développement et de l'investissement, les relations donneurs d'ordre/fournisseurs, et les outils numériques au service des PME.

M. : Quelles sont les principales évolutions dans le domaine de la sous-traitance ?

F.M. : D'abord, les marchés se déplacent vers des produits à forte valeur ajoutée en raison des contraintes en matière d'environnement et de la forte taxation qui pèsent sur nos entreprises. Et comme pour le reste de l'industrie, nous devons nous tourner de plus en plus vers l'international. Ensuite, les évolutions technologiques créent des marchés de niche qui se révèlent être de vraies opportunités pour nos entreprises, à condition qu'elles prennent le virage technologique à temps.

M. : Les marchés de niche sont-ils suffisants pour se développer ?

F.M. : Plus on se spécialise, plus on monte en compétences et moins on se trouve confronté aux productions low cost. On peut être hyper spécialisé et travailler pour beaucoup de filières. Regardez une entreprise comme Novaressort fabrique des ressorts très spécifiques pour le nucléaire, les volets roulants, les jouets et... le cœur artificiel développé par Carmat.

M. : Les relations avec les donneurs d'ordre s'améliorent-elles ?

F.M. : Dans la plupart des cas, nos relations sont bonnes. Elles sont en train d'évoluer pour aller vers une performance industrielle partagée. À mesure que nos clients se recentrent sur leur cœur de métier, ils nous confient une partie de leurs compétences. À nous de nous spécialiser et souvent de nous regrouper pour répondre aux besoins du client. Nous devons donc travailler sur les relations entre nos bureaux d'études, d'autant que nous sommes souvent interpellés dès la conception du produit du donneur d'ordre. Nous allons de plus en plus vers de la co-conception. Quant aux relations commerciales, il est difficile de faire des généralités. Il existe encore des abus, en particulier avec les clients qui se trouvent en difficulté. De même, entraîner ses fournisseurs à l'international n'est toujours pas intégré dans l'ADN de nos clients. Mais nous allons vers des relations plus apaisées et plus collaboratives. C'est ce qu'a démontré la table ronde avec les donneurs d'ordre et la médiation inter-entreprises.

