



**Signature de la convention de partenariat  
entre UBIFRANCE et la FIM**

*16 octobre 2012*

MINISTERE DU COMMERCE EXTERIEUR – HOTEL DES MINISTRES

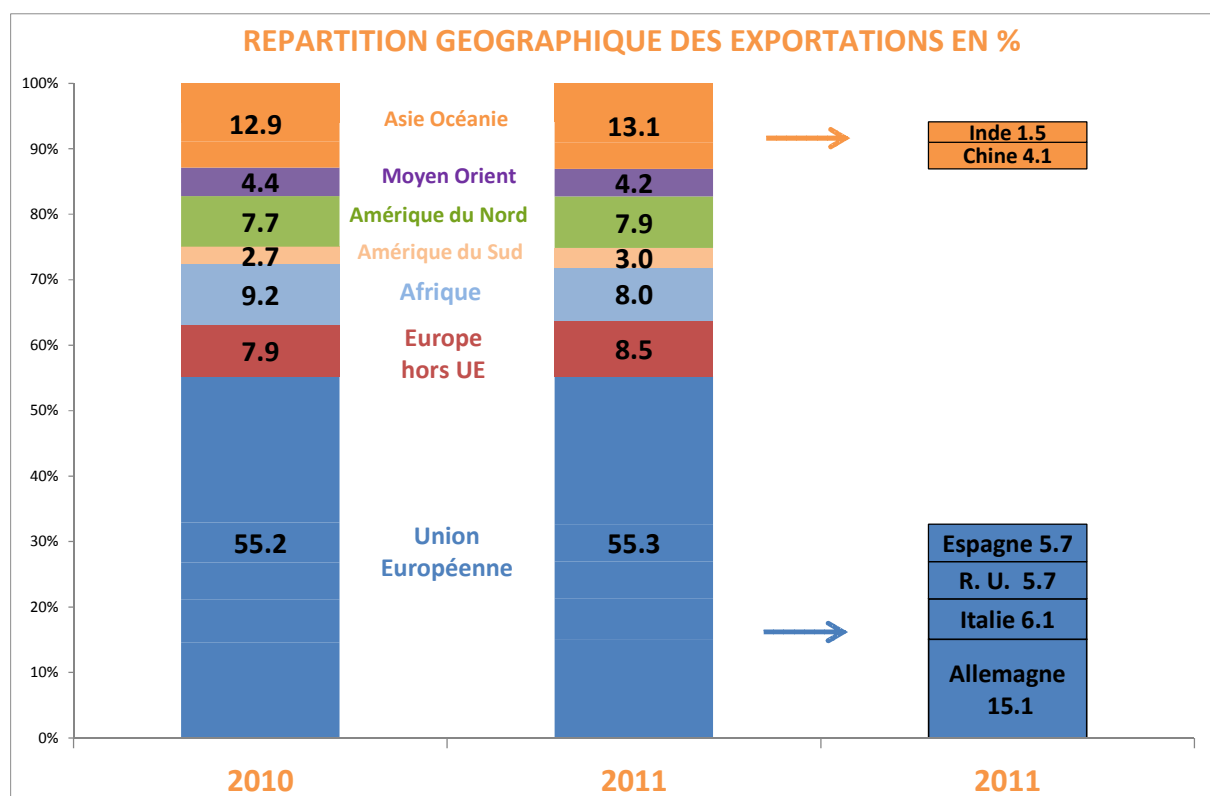


**DOSSIER DE PRESSE**

## La mécanique, une industrie fortement exportatrice

40% des fabrications de l'industrie mécanique française sont destinés à l'export. Selon son chiffre d'affaires, la mécanique française se situe ainsi au 6<sup>ème</sup> rang mondial, derrière les Etats-Unis, l'Allemagne, la Chine, le Japon et l'Italie.

Entre 2010 et 2011, les exportations des entreprises de la mécanique française ont progressé de 8,1% pour atteindre un total de 45,2 milliards d'euros.



La répartition géographique des exportations montre une grande stabilité par rapport à l'année précédente. La mécanique française reste fortement orientée sur l'Union Européenne, zone la moins dynamique.

A contrario, la mécanique française a été particulièrement dynamique hors zone euro et ce pour différentes raisons :

- elle reste le premier fournisseur de l'Allemagne mais ce qu'elle exporte en Allemagne est destiné à terme au monde entier
- beaucoup de sites de production d'entreprises étrangères mécaniciennes sont en France et produisent pour le monde entier

## **1.) L'international, un enjeu majeur pour l'industrie mécanique**

*« L'avenir de l'industrie française passe par sa réussite à l'international. Il est urgent de faire croître nos exportations si nous voulons dynamiser l'industrie et conserver sur le territoire national les emplois et les savoir-faire d'aujourd'hui, tout en préparant l'émergence de ceux de demain. »<sup>1</sup>*

Dans la compétition mondiale, les industries françaises mécaniciennes fortement exportatrices ont un rôle majeur à jouer. La France à l'horizon 2030 représentera moins de 1% de la population mondiale. Des marchés sont à prendre dans les régions en fort développement. Pour cela, il faut structurer et réorganiser l'industrie mécanique française autour de projets tirés par les grands donneurs d'ordres, champions nationaux, têtes des grandes filières industrielles. Il faut aussi donner les moyens aux TPI et PME de suivre ces projets dans les pays qui feront l'économie de demain.

### **L'organisation en filière – un objectif de la mécanique à l'international**

Pour conquérir de nouveaux marchés, il faut fédérer les différentes initiatives et s'organiser en filière, en créant des dynamiques industrielles entre secteurs clients sur le terrain mondial.

*« Dans l'aéronautique et l'énergie, les donneurs d'ordre affichent clairement leur volonté de pérenniser leurs sous-traitants pour qu'ils soient capables de les accompagner à l'export », explique Jérôme Frantz, président de la Fédération des Industries mécaniques. « On ne peut pas en dire autant de certaines filières et notamment de l'automobile. Pour qu'une filière fonctionne, il faut que les donneurs d'ordre y laissent de la valeur ajoutée aux sous-traitants. Les appauvrir, c'est s'appauvrir soi-même. »*

---

<sup>1</sup> Extrait du manifeste 'Pourquoi concevoir et produire en France dans une économie globalisée », publiée par la Fédération des industries mécaniques.

### **3. La FIM et UBIFRANCE, engagés pour accompagner les entreprises à l'international**

En 2012, 49 actions communes dans 24 pays figurants au programme UBIFRANCE ont été menées par la FIM et ses professions :

- Des participations à des Pavillons France dans le cadre de salons professionnels en Allemagne, Russie, Inde, Chine, Algérie, Maroc, Emirats Arabes, Etats Unis, Suède, Suisse, Thaïlande,
- Des rencontres acheteurs en Algérie, Thaïlande, Emirats Arabes et au Royaume Uni
- Une rencontre de la sous-traitance industrielle en Belgique
- Des missions collectives de découverte de marché en Algérie et au Japon
- Des colloques : sur les nouvelles technologies de l'industrie papetière en Espagne et sur les nouvelles technologies pour le développement de l'industrie textile en Indonésie et Inde

La convention de partenariat FIM / UBIFRANCE va renforcer cette collaboration en amplifiant l'information collective diffusée aux entreprises de la mécanique, en facilitant l'accès des entreprises de la mécanique aux marchés internationaux et en renforçant la coopération entre les deux organismes FIM & UBIFRANCE. Le programme 2013 prévoit que la FIM et ses syndicats membres soient des partenaires actifs sur 112 actions collectives du programme France.

#### **Focus sur deux exemples de coopération**

##### **Japon : succès de l'opération "Vendre au grand groupe industriel Yanmar"**

En juin 2012, une rencontre a été organisée par UBIFRANCE à la Fédération des Industries Mécaniques autour du thème «Vendre au grand groupe industriel Yanmar». Le groupe industriel japonais YANMAR, leader mondial dans la motorisation diesel pour bateaux (15 500 employés), a en effet sollicité les services d'UBIFRANCE Japon et de la Fédération des Industries Mécaniques pour identifier des fournisseurs potentiels de pièces mécaniques à forte valeur ajoutée. Cette action a été réalisée dans le cadre d'une nouvelle stratégie d'approvisionnement qui vise à doubler d'ici 2016 la part de l'offre européenne dans les achats du groupe.

8 entreprises françaises des secteurs de la plasturgie, métallurgie et mécanique ont été sélectionnées pour rencontrer l'industriel japonais les 25 et 26 juin. Une rencontre très fructueuse qui connaîtra des retombées positives dans les mois à venir et la preuve concrète qu'il est possible de faciliter l'accès aux grands donneurs d'ordre internationaux.

##### **La mécanique française à la foire de Hanovre en 2012**

En avril 2012, la Fédération des Industries Mécaniques a porté les couleurs de la mécanique française au stand d'UBIFRANCE, à la Foire de Hanovre, le plus grand forum technologique de l'industrie dans le monde. Avec son réseau de correspondants dans 42 pays, la FIM est bien équipée pour accompagner les entreprises de la mécanique française à l'international.

A cette occasion, la FIM a organisé un voyage de presse pour faire découvrir à quelques journalistes français des entreprises mécaniciennes et faire comprendre leur motivation à exposer sur la foire allemande. Jérôme Frantz, président de la FIM, et Jean-Luc Joyeau, vice-président de la FIM ont profité de la Foire de Hanovre pour tisser des liens avec leurs homologues, la fédération des mécaniciens allemands, VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau).

## **4. Les professions de la mécanique, grands utilisateurs des programmes d'actions de la FIM et d'UBIFRANCE**

### **TEMOIGNAGE D'EVELYNE CHOLET, SECRETAIRE GENERAL DE L'UMCTF**

*(Union des Constructeurs de Machines Textiles de France)*

---

« Nous représentons l'industrie française de la machine textile, secteur industriel de taille moyenne (800 millions d'euros de chiffres d'affaires, 30 entreprises). Nous réalisons 91 % de notre activité à l'international et nous sommes l'un des rares secteurs de l'économie, et notamment de l'industrie, à contribuer à améliorer le solde de la balance commerciale de la France, par un taux de couverture des échanges largement positif (335 %).

Cette présence forte à l'international, dans un contexte hautement concurrentiel, est le fait que nos entreprises, notamment des PME, se positionnent sur des niches technologiques où elles occupent des positions de leader mondial (de n° 1 à 3 mondial). Ces succès sur les marchés étrangers s'expliquent notamment par :

- le degré technologique de nos équipements, positionnés sur des niches technologiques où nos entreprises occupent les toutes premières places. Nos entreprises adhérentes consacrent chaque année 8 % de leur chiffre d'affaires à la R&D,
- la pratique par les entreprises du secteur du "chasser en meute", les entreprises les plus grandes acceptant de jouer le rôle de « locomotives » pour entraîner les PME du secteur sur les marchés étrangers, notamment au travers d'actions collectives,
- une politique forte de présence sur les marchés étrangers, notamment avec **l'organisation de colloques, en collaboration avec UBIFRANCE, destinés à promouvoir la technologie française** du secteur sur les marchés étrangers. Les entreprises de la machine textile française sont particulièrement utilisatrices depuis de nombreuses années des services d'UBIFRANCE et plus particulièrement des colloques. C'est ainsi que 24 colloques ont été organisés au cours des 10 dernières années, notamment dans les pays suivants : Inde - Indonésie - Thaïlande - Vietnam - Chine - Pakistan - Ouzbékistan - Iran - Russie - Lituanie - Turquie - Syrie - Egypte - Brésil.

Ces colloques, organisés principalement dans des pays émergents ou d'approche difficile, sont un vecteur particulièrement bien adapté à la promotion collective de la technologie française à l'étranger. Ils permettent, grâce à une forte implication par UBIFRANCE des organisations professionnelles locales, d'attirer de nombreux clients potentiels pour les entreprises françaises. Ils génèrent par ailleurs des retombées positives pour l'économie française et permettent d'augmenter les parts de marché de l'industrie française de la machine textile, dans les pays où ces colloques sont organisés.

#### **Ces colloques permettent à nos entreprises :**

- d'aborder des marchés émergents et des pays d'approche difficile qu'elles n'auraient pu aborder individuellement,
- de rencontrer des clients potentiels bien ciblés et d'optimiser l'impact de leur déplacement,
- de proposer des solutions globales « clés en main », en complémentarité avec les autres constructeurs français participants,
- de bénéficier de l'image « France » à travers des opérations de promotion collectives soutenues par les autorités françaises, face à leurs concurrents étrangers

(notamment allemands, italiens, belges) qui organisent des manifestations similaires avec le soutien de leurs autorités respectives.

### **TEMOIGNAGE DE PAUL CARPENTIER DU SYMOP**

*(Syndicat des Machines et Technologies de Production)*

---

« Le SYMOP rassemble plus de 250 entreprises pour 12 professions dont celle des fabricants de machines pour l'industrie papetière. Depuis de longues années, nous utilisons les services d'UBIFRANCE. Par exemple, nous sommes présents sur les Pavillons France et nous participons aux colloques. Cette dernière formule apparaît pour les industriels comme la plus médiatique (avec un évènement créé en dehors des manifestations habituelles, purement français) et la plus efficace (avec un parrainage des colloques par les organisations professionnelles locales, une forte mobilisation des clients potentiels et des retombées certaines sur le moyen terme).

Le dernier colloque en Espagne en juin 2012, itinérant sur les deux régions papetières de Barcelone et San Sebastian, a rassemblé environ 90 papetiers grâce à l'excellent travail de la Mission Economique locale et grâce à la mobilisation des participants français et de leur agent. Les retombées du colloque sont d'ores-et-déjà jugées intéressantes pour la plupart des sociétés participantes ! S'inspirant de cet exemple, les autres groupes du SYMOP développent progressivement leurs actions en collaboration avec UBIFRANCE, notamment sur les salons. »

### **PAROLES D'UN ENTREPRENEUR QUI A BENEFICIE DES SERVICES UBIFRANCE / FIM**

---

**André Morel, président du conseil de surveillance de la société Laroche**, une PME spécialisée dans le traitement des fibres textiles

« En tant que PME, et sans l'aide d'UBIFRANCE, il nous serait tout à fait impossible de mettre sur pied de telles actions qui nous permettent de rencontrer de nouveaux prospects, de sélectionner de bons agents locaux et de développer de nouvelles synergies avec nos confrères français. Ces actions sont le moyen le plus efficace pour la promotion de nos technologies dans les pays émergents tout en assurant des rentrées de devises non négligeables face à une balance commerciale française qui aurait besoin d'être redressée rapidement. »

## **5. Focus sur l'action des Volontariats Internationaux en Entreprise de la FIM**

### **Volontariats internationaux en entreprise (VIE) à temps partagé : La mécanique française récompensée par le ministère de l'Economie**

En mars 2012, le ministère de l'Economie a récompensé la forte contribution de la Fédération des Industries Mécaniques dans la mise en place des volontariats internationaux en entreprise (VIE) à temps partagé. Ce dispositif est particulièrement adapté aux entreprises de la mécanique qui sont pour près de 90% des PME.

### **3 QUESTIONS A ANNE DE LA SALLE, CHEF DU SERVICE INTERNATIONAL DE LA FEDERATION DES INDUSTRIES MECANQUES**

---



#### **En quoi consiste le dispositif VIE ?**

Le Volontariat International en Entreprises (VIE), permet aux entreprises françaises, de confier à un jeune, homme ou femme, jusqu'à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite. Ce dispositif est géré par UBIFRANCE

#### **Quel est le rôle de la FIM dans la mise en place de ces VIE (recrutement, etc...) ?**

Depuis une quinzaine d'années, la FIM a mis en place plus de 80 V.I.E. à temps partagé à travers le monde permettant à des PME de disposer d'une « task force » de prospection de terrain pour un coût très compétitif. Chaque V.I.E travaille pour 2 à 3 entreprises, et chaque entreprise est libre de lui confier la mission qu'elle souhaite. La FIM se charge de l'ingénierie complète de l'opération : recherche et recrutement du V.I.E, choix d'un bureau à l'étranger, lien avec UBIFRANCE, etc...

Tous les secteurs de la mécanique sont concernés : les fabricants de biens d'équipement (matériel de BTP, pompes, robinetterie, machines-outils, etc..) mais également les entreprises de la sous-traitance industrielle.

#### **Quels sont les pays les plus ciblés par les entreprises mécaniciennes ?**

La Chine a été de loin le 1er pays dans lequel les V.I.E de la FIM ont été installés depuis 2000. Aujourd'hui, ce sont davantage le Brésil, la Russie et l'Inde qui attirent le plus les

entreprises de la mécanique, mais la Turquie, le Maroc, et les pays d'Europe Centrale et Orientale restent également des destinations très demandées.

### **Quels sont les profils des jeunes qui intègrent avec votre aide un VIE ?**

Ils sont tous des ingénieurs mécaniciens de formation et parlent couramment la langue du pays où ils sont envoyés. Ils travaillent en parallèle pour 2 à 4 entreprises. Leurs missions : la prospection commerciale de terrain et le suivi d'affaires.

A la fin du VIE, 4 personnes sur 5 sont recrutés par l'une des entreprises qui a participé à leur mission. Ceux qui ne sont pas recrutés font souvent le choix de s'installer dans le pays où ils ont séjourné pour travailler comme agent indépendant pour des entreprises françaises.

### **PAROLES D'ENTREPRENEURS SUR LES VIE A TEMPS PARTAGE**

---

**Françoise Montsarrat, directeur export de l'atelier de Haute Garonne (AHG), fabricant de fixations pour le secteur aéronautique.**

Avec l'appui de la FIM et d'UBIFRANCE, l'entreprise AHG a participé aux actions d'UBIFRANCE et de la FIM et a eu recours depuis plusieurs années au volontariat international en entreprise à temps partagé (VIE) pour conquérir les marchés Chine, Brésil et Russie.

« AHG est spécialisée dans les rivets pleins et la visserie structurale en acier et en titane pour l'aéronautique. L'ébauche et le traitement thermique de nos produits sont réalisés à Toulouse, la finition, qui réclame beaucoup de main d'œuvre, est effectuée par nos sous-traitants marocains. L'exportation représente 70% de notre chiffre d'affaires. Ce choix de travailler à l'export relève d'une décision stratégique et remonte aux années 60. Nous sommes portés par les grands donneurs d'ordre de l'aéronautique : Airbus, Boeing, Bombardier ... Pour les accompagner à l'export, nous sommes référencés chez eux et nous répondons à leur certification. Ces grands donneurs d'ordre sont attachés à notre savoir-faire et à la qualité de nos produits. »

**Henri de Poncheville, directeur commercial, Kremlin Rexson** (société spécialisée dans les équipements pour la protection des matériaux et pour l'application de peintures, poudres, mastics et adhésifs)

«Le dispositif VIE à temps partagé est très adapté lorsqu'on cherche une personne dotée de qualités techniques adéquates. Promeca dispose d'une culture technique indéniable qui permet de sélectionner les bons candidats. »

**Eric Wolffhugel, Chargé de mission, Ponticelli Frères** (entreprise de matériel de levage, tuyauterie industrielle et mécanique)

« La solution du VIE à temps partagé que nous utilisons en Algérie nous permet de tester un pays à moindre frais avant de prendre une décision définitive. Dans ce cadre, l'action Promeca, toujours efficace, nous a apporté l'aide que nous attendions. »



## PAROLES D'ANCIENS VIE

---

**Marjorie Falbierski** – VIE Promeca en Pologne jusqu'en 2006, aujourd'hui ingénieur marketing développement process chez Kremlin Rexion

« Promeca est une bonne structure qui m'a accompagnée en amont et durant toute la mission que j'ai effectuée à l'autre bout de l'Europe. Le contact permanent avec les différentes PME et Promeca m'a permis de remplir sereinement tous les objectifs fixés avant mon départ.

**Thomas Peix**, VIE Promeca en Tunisie jusqu'en 2006 – aujourd'hui consultant indépendant / expert en accompagnement et implantation en Tunisie

« Les missions proposées par Promeca allient le technique et le commercial. Durant mon VI, j'ai représenté six sociétés et six activités différentes. Une expérience positive pour les deux parties puisque je travaille aujourd'hui pour plusieurs sociétés avec lesquelles j'ai démarré lors de mon VIE. »