

INDUSTRIES



20
25



N° 20
NOV 25

BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ
INDUSTRIES

Une base de données unique
des entreprises industrielles

MCC

MCC



Notre savoir-faire au service de l'industrie

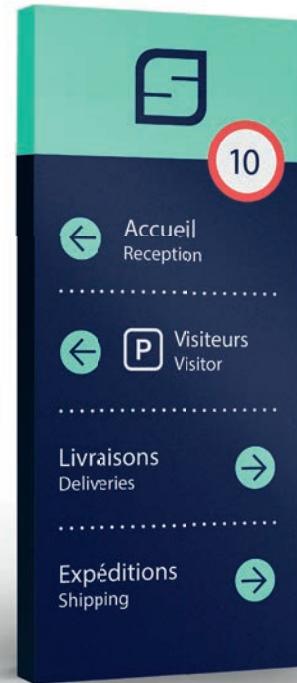
Identité visuelle

Supports commerciaux

Signalétique

Photographie technique

Modélisation 3D



MCC

éditrice de l'annuaire BFC industries



Sommaire

INDUSTRIELS À L'HONNEUR

Cette revue d'actus est envoyée à toute la base de contacts industriels de Bourgogne Franche-Comté et aux acteurs de l'écosystème régional.

- | | |
|--|--|
| <p>p. 4 BUSINESS INDUSTRIES 2025 : asseoir l'identité industrielle de Dijon et rayonner</p> <p>p. 6 SON SAS CHEVAL FRÈRES</p> <p>p. 7 MOGRA IMASONIC</p> <p>p. 8 PMS INDUSTRIE ARIA INDUSTRIES</p> <p>p. 9 ALISON ++ RENTRÉE DU DM 2025</p> <p>p. 10 E.M.C</p> <p>p. 11 CLARISSE MAILLET : « Les TPE-PME sont le socle invisible mais indispensable de la réindustrialisation »</p> | <p>p. 12 BOURGOGNE PRÉCISION MÉCANIQUE ACMO</p> <p>p. 13 CARDOTECH SALON DU BOURGET</p> <p>p. 14 ALLRIM SOCIÉTÉ GUILLEMIN</p> <p>p. 15 MPH-MÉCANIQUE FERNAND HUGONIOT</p> <p>p. 16 SRCI-P2MI</p> <p>p. 18 Les entreprises de découpage-emboutissage face aux enjeux de la compétence</p> |
|--|--|

BUSINESS INDUSTRIES 2025 : ASSEOIR L'IDENTITÉ INDUSTRIELLE DE DIJON ET RAYONNER



C'est l'histoire d'un salon qui monte et s'installe dans le paysage de l'industrie régionale. Les 26 et 27 novembre prochains, Business Industries Dijon vivra sa 5^{ème} édition. Les organisateurs s'attendent à une participation croissante. « En 2024, nous avons accueilli 176 entreprises exposantes et 2 549 visiteurs, dont 321 acheteurs. Cette année, nous espérons 3 000 visiteurs », indique Pierre Godfroy, directeur de la communication chez **Promo Salons**, organisateur de l'événement.

« Ce salon a du sens. Il permet de montrer qu'à Dijon, il y a aussi de l'industrie. C'est pour cette raison que l'**UIMM 21**, partenaire historique, y a cru il y a 5 ans », affirme Véronique Guillon, déléguée générale du syndicat professionnel. « Dijon nous a paru évident car c'était une ville carrefour, entre Paris et Lyon, facilement identifiable, proche des bassins du Creusot, de Montbard, Chalon-sur-Saône, Belfort et avec un tissu d'entreprises innovantes particulièrement dynamiques », complète Pierre Godfroy. Et de pointer : « La grande variété de savoir-faire sur le territoire ouvre beaucoup de possibilités de développement ». Pour l'**UIMM 21**, ce qui compte aujourd'hui « est de répondre aux besoins des industriels quelle que soit leur filière ».

Un salon adapté aux entreprises de Bourgogne Franche-Comté

Très marqué géographiquement avec 2/3 d'exposants originaires de Bourgogne Franche-Comté, dont la moitié en provenance de Côte-d'Or, en 2024, le salon séduit d'autres régions de production : l'an passé Grand Est et Auvergne Rhône-Alpes représentaient déjà 25% des exposants. Si les organisateurs cherchent à élargir le panel, cet ancrage régional est aussi ce qui plaît aux industriels.

« Ce salon est très positif pour notre territoire car il contribue à mettre en valeur l'industrie en général et les acteurs locaux en particulier », estime Victorien Artus, chargé d'affaires chez **AMME** (21). Le concepteur de machines spéciales et lignes d'assemblage et de conditionnement, basé à Brazey-en-Plaine(21), accompagne de nombreuses entreprises régionales dans divers secteurs industriels, avec des systèmes automatisés et robotisés sur mesure : des fabricants de cartouches de graisses comme **NMBP**(21), de rotors et statos avec **R. Bourgeois**(25), ou encore d'éclairage de sécurité avec **Kaufel** (89). « Ce beau projet d'automatisation a permis de conserver cette production en France, et surtout en région, tout en sauvegardant les emplois. Ce sont des projets que nous affectionnons tout particulièrement. » Avec un exercice 2024-2025 record (6 M€ de CA) et une récente certification EcoVadis Bronze, la société cherche à accompagner sa croissance, en lien avec ses demandes clients. Elle recrute ainsi un dessinateur-projet pour son bureau d'étude et 2 metteurs au point.

« Ce type de salon est adapté aux petites structures comme la nôtre. Elle nous offre une visibilité régionale et une connexion avec notre écosystème intéressantes », indique Thomas Remy, gérant de la **société Remy** à Sainte-Marie-la-Blanche (21), usineur spécialisé dans le tournage multifonction. Bien implantée dans des secteurs variés, de la viticulture à la pétrochimie, ou plus récemment dans le médical et le nucléaire, elle avait pu rencontrer, lors de la précédente édition, 3 nouveaux donneurs d'ordre, dont le **CEA Valduc**. « Notre activité dans le nucléaire commence à se développer et nous souhaitons poursuivre dans ce sens. » Le salon sera l'occasion d'évoquer l'achat d'un tour multi fonction NTX3000 DMG MORI avec robot 2GO, pour accroître la productivité et la capacité à usiner des pièces plus complexes, ainsi qu'à proposer de nouveaux produits comme des arbres de taillage spécifiques et autres turbines. En janvier prochain, elle ouvrira également un bureau d'études et recruterá une personne dédiée à ce département.

Pour sa 2^{ème} participation, **Lasertec** (Arceau - 21) entend elle aussi asseoir sa « visibilité en tant qu'acteur d'un écosystème reconnu sur la place dijonnaise », déclare sa dirigeante Frédérique Le Floch. Son objectif cette année : offrir aux visiteurs un conseil technique précis sur la gravure et la découpe techniques, son cœur de métier et l'un de ses nombreux savoir-faire. L'entreprise investit régulièrement pour anticiper les besoins du marché et se différencier de la concurrence. Cette année, elle a acquis une nouvelle machine de découpe laser dotée de repérages d'impression par vidéo et pouvant être équipée d'une tête de fraisage. « Cela nous permet de découper mais aussi d'imprimer, et de réaliser des pièces techniques finies en une seule fois, sans reprise. » L'investissement a également porté sur une imprimante UV (pour le prototypage) et une machine de gravure CO2, sur bois ou plastique, pour des pièces à plat, coniques ou cylindriques.

Un renfort à la stratégie commerciale

Mogra, distributeur de fournitures industrielles (roulement, transmission, détections, abrasif, outillage, EPI, consommables, entre autres) dans l'Est de la France et en Suisse, souhaite renforcer sa présence en BFC. Pour sa 2^{ème} participation, il doublera la surface de son stand, afin de « présenter un éventail plus complet de notre expertise », indique Fiona Juncker, sa chargée de communication. Implantée à Vesoul (70) depuis plus de 40 ans, l'entreprise a ouvert une agence à Dijon en 2023 afin de développer les échanges avec les industriels bourguignons. « Ce salon est une excellente opportunité pour cette équipe d'être au plus près de nos clients, mais également l'occasion de faire connaître nos nouvelles compétences », comme son récent atelier dédié à la conception, la découpe et l'assemblage de structures en profilés aluminium modulaires.

« Le salon cible exactement notre cœur de métier et il se passe chez nous... Nous n'avions aucune raison de ne pas y aller ! », ajoute pour sa part Mustapha Sahli, à la tête de **L-omega**, à Longvic (21). L'un des objectifs de l'entreprise, spécialisée dans la motorisation électrique et les automatismes industriels, est de faire connaître son nom et de l'associer durablement « au monde de la maintenance industrielle dans la région. Quand une entreprise cherche un prestataire dans ce domaine, elle le fait près de chez elle ». Cela accompagne la croissance de la société, qui intervient aussi bien en maintenance curative que prédictive sur une large gamme de systèmes motorisés. Lors du salon, elle représentera ses différents partenaires : Innomotics, Nord Réducteurs et Parker.

Participer à Business Industries fait également partie de la stratégie de la société **ALPM**, sous-traitant industriel dans la découpe laser et le pliage de métaux à Mâcon (71). « Fort de notre expérience à Global Industrie Lyon, nous avons également décidé de participer à ce salon qui se déroule à 1 heure de chez nous. C'est une première, mais l'expérience sera renouvelée », explique son président, Sylvain Gleitz. Parmi les leaders du marché BFC et Auvergne Rhône-Alpes en matière de pliage robotisé, la société travaille à l'automatisation de plusieurs tâches et process, afin de « mieux faire ce que nous faisons déjà et développer de nouvelles activités ». Notamment, ALPM teste actuellement, en « grandeur nature », son système de géolocalisation par puce RFID des palettes dans l'atelier. En l'absence de commercial sur le terrain, les salons tels que celui de Dijon offrent une vitrine non négligeable.

Vibiscus (Besançon - 25), quant à elle, entend profiter du salon pour accompagner le récent lancement de son produit : un réducteur de bruit, notamment les basses fréquences, à destination des systèmes de ventilation industriels. Le dispositif développé par Gaël Matten se connecte aux gaines de ventilation standards (16 cm de diamètre) pour absorber le bruit du flux d'air (sans altérer ce dernier) grâce à un réseau de micro et membranes, plutôt que de le masquer. « Ce sera l'occasion de partager notre produit et notre expérience avec l'écosystème régional, découvert en tant que visiteur depuis la 1^{ère} édition. » L'entreprise, présente sur le stand de l'incubateur Deca-BFC souhaite aussi mettre le salon à profit pour préparer sa montée en charge industrielle et étoffer son réseau de sous-traitants. Ayant intégré l'IA au cœur de son produit mais aussi dans son organisation, Gaël Matten souligne : « L'IA n'est pas juste un effet de mode, c'est une nouvelle façon de travailler. Proposer un village de l'IA sur le salon rend cela très visible et permettra aux industriels, là aussi, de partager leurs usages. »

Une rencontre orientée business

Autre atout du salon, sa convention d'affaires « fait partie de l'ADN de l'événement », note encore Pierre Godfroy de Promo Salons. Cette année, elle a été confiée à un nouveau prestataire, Vimeet, dont l'expertise couplée au nouveau format fait espérer aux organisateurs « davantage d'acheteurs sur le salon et un impact positif au niveau du business. Nous attendons de gros donneurs d'ordre comme Aubert et Duval, Framatome, Véolia, le CEA Valduc. Ces visiteurs-acheteurs bénéficient d'un interlocuteur dédié et d'un suivi spécifique pour identifier leurs besoins durant le salon ».

Cet événement dans l'événement, c'est en partie ce qui a attiré Frédéric Badon, directeur général du groupe **ARDPI** (Dijon - 21), fabricant de machines spéciales de mesure et de contrôle : « Le format de ces rendez-vous, de 20 à 30 minutes, est impeccable pour apprendre à connaître son interlocuteur et ce qu'il fait. On ne peut pas s'y rendre sans s'être préparé, cela nous oblige à mettre à jour nos informations et à synthétiser notre propos. J'ai rempli mon profil pour dire quel type de fournisseurs et de clients je souhaiterais rencontrer. Une dizaine de rencontres aussi pertinentes en 2 jours, c'est impossible au quotidien ». Le groupe, qui conçoit aussi des instruments de mesures et des solutions de monitoring sur cahier des charges, exposera au salon pour la 4^{ème} fois. Sa filiale ARDPI Ingénierie proposera notamment une solution de scanning 3D avec bras robotisé permettant de visualiser et d'analyser une pièce malgré les contraintes d'encombrement (hélices, viroles, tubes...), y compris toute petite (moins de 10 cm), grâce à un capteur fractionné sur mesure alliant mécanique et optique. « Sur le stand, plus de la moitié de nos visiteurs nous connaissent, mais c'est bien qu'ils puissent venir dans une logique de veille et découvrir nos autres savoir-faire. Sans cette opportunité, nous n'aurions sans doute pas pu les démarcher. »

Place aux jeunes

Enjeu d'attractivité des filières oblige, l'objectif du salon est également de promouvoir l'industrie et ses métiers auprès des jeunes générations. Ainsi, 350 scolaires participeront à la 2^{ème} journée du Forum emploi - métiers & formations, organisé par Avec l'industrie® (la marque de l'opérateur de compétence OPCO 2i). « Ils pourront découvrir différentes branches industrielles à travers des casques de réalité virtuelle, des escape games ou encore du soudage virtuel », précise Pierre Godfroy.

La déléguée générale de l'UIMM 21 se réjouit par ailleurs : « Notre école de production industrie (EDPI 21) sera à nouveau présente et fabriquera, cette année encore, les trophées remis dans le cadre des Business Industries Awards. C'est une belle mise en lumière de la filière usinage qui, rappelons-le, n'existe plus du tout il y a 3 ans. Aujourd'hui, l'EDPI 21 compte 30 élèves. Cela présage un vivier qualitatif pour les entreprises locales à moyen terme ».



Cette année, la vitrine des savoir-faire de BFC sera étroffée pour montrer la diversité de l'industrie régionale, du nucléaire à la cosmétique, en passant par la mobilité ou le textile.

07/11/25

SON SAS

Grâce à I-NanoT et à son consortium, l'entreprise contribue à l'émergence d'une filière de nanomédecine en Bourgogne Franche-Comté

Le nouveau défi relevé par SON SAS (Bretenière - 21) s'appelle i-NanoT. Le projet, financé entre autres par le Conseil régional et l'Union européenne dans le cadre du Feder-FSE à hauteur de 15 M€ (sur un total de 18 M€), a pour ambition de développer une filière complète de nanomédecine dans la région, afin de diagnostiquer et traiter certaines pathologies cibles (oncologie, infectiologie et maladies inflammatoires notamment).

Le concepteur-fabricant de nanoparticules monofonctionnelles ou multifonctionnelles de haute précision, standardisées ou sur mesure, n'est pas parti seul : il fait partie d'un conséquent consortium public-privé piloté par le Laboratoire Interdisciplinaire Carnot de Bourgogne (ICB).

Pendant 3 ans, les différents acteurs auront pour mission d'identifier, caractériser et évaluer les nanoparticules qui pourraient être utilisées comme nanovecteurs théranostiques. « Nous examinerons la facilité de production, la scalabilité, les effets thérapeutiques et toxiques, la facilité d'injection à l'Homme », énumère Jérémie Paris, fondateur et CEO de SON SAS. À l'issue du projet, « 1 à 2 candidats ressortiront. Nous n'aurons pas de nanomédicament abouti, nous en serons au stade pré-clinique sur petit animal ».

Une vingtaine de nanoparticules sont déjà synthétisées chez tous les partenaires du projet, 5 à un stade assez avancé. Les nanoparticules d'or, à base de fer ou de silice, dites inorganiques, présentent l'avantage de pouvoir être produites à grande échelle et d'avoir une surface fonctionnalisable. Les nanoparticules organiques comme les liposomes et les VLP (virus like particule) possèdent, de leur côté, une meilleure biocompatibilité. Elles sont en revanche difficiles à produire.

Et ce n'est pas l'un des moindres aspects, car le consortium devra structurer l'ensemble du processus de production, de l'entrée de chaîne au lot final, en passant par les procédés de contrôle, et assurer la reproductibilité de ces particules ultrafines. « L'objectif est d'atteindre 1 kilo/jour contre 200 g actuellement au sein des laboratoires. Elles seront fabriquées en continu tout au long du projet, jusqu'en 2028, grâce à des procédés faiblement énergivores, optimisés pour réduire au maximum les consommations de solvants, d'énergie et la génération de déchets. Une phase de scale-up industriel est prévue en 2027, afin de passer d'une production en laboratoire pilote à une capacité préindustrielle. »

Le financement Feder permettra de créer une centaine d'emplois (techniciens, ingénieurs, doctorants, post-docs, personnels de soutien R&D, etc.) au sein des structures partenaires, toutes en cours de recrutement, et d'investir dans de nouveaux équipements. Notamment, « un microscope électronique en transmission, d'une valeur de 3 M€, nécessaire pour les analyses cristallographiques et, d'un point de vue biologique, pour mesurer la concentration des nanoparticules et leur effet au contact de cellules vivantes, afin de prévoir la biodistribution. »

Le dessein d'i-NanoT est cependant encore plus vaste : il s'agit d'imposer la région comme la référence française - un hub - en matière de nanomatériaux de haute technologie. « Il n'y a pas de filière de nanomédecine en France. Actuellement, les grands acteurs nano sont la Chine, la Turquie et les USA. On s'aperçoit au niveau national et européen que cette lacune est critique pour notre souveraineté. Le consortium a été pensé pour que toute cette

production à très forte valeur ajoutée, comparable en ordre de grandeur à celle des biothérapies, secteur lui aussi stratégique pour notre région, soit réalisée en BFC. Notre objectif est que tout porteur d'un projet impliquant des nanomatériaux, quel qu'en soit le stade de développement, se tournent vers notre territoire. »

1. CHU de Dijon, CGFL – Centre Georges-François Leclerc, CTM – Laboratoire Lipides Nutrition Cancer, Delpharm, ICMUB – Institut de Chimie Moléculaire de l'Université de Bourgogne, Institut FEMTO-ST, Laboratoire Chrono-Environnement, RIGHT – Institut Interactions Hôte-Greffon-Tumeur & Ingénierie Cellulaire et Génique, SATT SAYENS – Cellule de valorisation, Technopole Santenov, VIVEXIA.

07/11/25

CHEVAL FRÈRES

La société en constante innovation pour rester dans la course

Fidèle à ses plus de 170 ans d'histoire industrielle, Cheval Frères est une société en perpétuel mouvement. Celle qui fut la première brique de l'édifice IMI n'a de cesse de se projeter pour imaginer l'horlogerie et la joaillerie de luxe de demain. Pour ces 2 secteurs, elle fabrique couronnes, poussoirs et apprêts, entre autres. Elle est également présente sur des marchés industriels de pointe comme l'aéronautique ou encore le débit fluidique pour lesquels elle usine des microsystèmes.

Chaque mois, ce ne sont pas moins de 70 nouvelles références qui sortent de son bureau d'études, sur demande de ses clients, afin de résoudre au cas par cas un problème ou une limitation sur un marché ou un produit.

Ce sont aussi 1 à 2 trouvailles conçues en interne et brevetées, qu'elle propose à ses filières du luxe. « Notre cœur de métier est d'usiner les matériaux à des dimensions microtechniques, pour qu'ils soient fonctionnels et esthétiques. Pour être au plus près des besoins, nous devons faire petit, précis, beau... et innovant ! C'est une démarche de proactivité permanente », souligne Christophe Morlot, directeur Innovation et projets stratégiques du groupe IMI.

Ces composants et technologies novatrices sont traditionnellement présentés au salon EPHJ qui réunit, en Suisse, industriels et artisans de la haute précision dans l'horlogerie-joaillerie, les microtechnologies et les medtechs.

La couronne VIPP, pour Verrouillage Instantané Par Pression, est la dernière à l'avoir été, lors de l'édition 2025. « Avec ce système, les techniciens de Cheval Frères ont réussi à réinventer la manipulation de la couronne à vis sur les montres de plongées : il suffit d'1/4 de tour pour déverrouiller et régler l'heure et la date, puis d'une simple pression pour verrouiller de nouveau le dispositif et garantir l'étanchéité de la montre », détaille encore le responsable.

Comment apporter de nouvelles fonctionnalités ? La préoccupation est au cœur du travail de ce département de 28 personnes dont 4 en alternance (sur 200 dans l'entreprise) et vaut aussi pour « des modèles moins techniques. Il y a quelques années, nous avons proposé une couronne télescopique adaptée à des modèles de montres plus fins, plus féminins. Nous avons gardé le design mais ajouté une fonctionnalité supplémentaire, avec des encombrements plus petits. » En joaillerie, les nouveautés sont à chercher du côté de la sécurisation et d'une plus grande maniabilité des fermoirs. Mais les pratiques nouvelles touchent aussi aux matériaux. Usineurs de métaux, Cheval Frères s'est tourné vers la céramique (département dédié au sein de l'entreprise) et autres matériaux durs, au regard notamment de leur rapport dureté/robustesse intéressant.

La force de Cheval Frères repose sur sa capacité à gérer des projets complets et complexes, de l'idée à la mise en application du produit. « Grâce à des équipes aux solides compétences, il s'opère un transfert technique et technologique entre les services à chaque étape du développement. Les systèmes que nous créons en propre sont intégrés à un produit fini que le client peut manipuler. Nous ne restons pas dans le concept et pensons à l'industrialisation de plusieurs milliers d'unités. »

04/11/25 **Mogra**



La société intègre la réalisation de structures en profilés aluminium à ses services aux industriels

Roulement, pneumatique, détections, automatisme, fluide régulation, abrasif, EPI, consommables... et désormais profilés aluminium. Depuis le mois de septembre l'entreprise Mogra, implantée à Vesoul (70) depuis 40 ans mais présente dans tout l'Est de la France et en Suisse¹, propose aux industriels un nouveau service : la réalisation de systèmes modulaires sur mesure en aluminium.

À l'origine, spécialisée dans la distribution de roulements, courroies et transmissions, la société familiale a progressivement développé son offre pour répondre à la demande plus générale de l'industrie. « L'atelier profilés est une nouvelle étape dans notre démarche d'intégration de services à valeur ajoutée à destination des entreprises industrielles, artisanales et tertiaires. Il répond à la fois à une demande croissante de nos clients pour des solutions modulaires personnalisées et notre volonté stratégique de renforcer notre rôle de partenaire technique régional, capable non seulement de fournir les composants, mais aussi de concevoir et réaliser des solutions complètes », déclare Émilien Monnet, directeur de Mogra et 2^{ème} génération de dirigeants de l'entreprise.

Le nouvel atelier se situe dans un bâtiment de 600 m² annexe au site principal (3 500 m²). Il est équipé avec du matériel de découpe, perçage, taraudage et montage complet des structures. Les prestations proposées portent sur la conception-fabrication de postes de travail, chariots, plateformes, convoyeurs, châssis et autres cloisons,

Le stock important permet de répondre très rapidement aux demandes sur les composants. Une logique déjà éprouvée par Mogra qui dépasse les 50 000 références stockées, tout produit confondu.

L'aspect sur mesure « permet à nos clients utilisateurs d'avoir des réponses adaptées en matière d'ergonomie, rationalisation des équipements, amélioration des flux et sécurité des équipements d'ateliers ».

Cette expansion, ainsi que les formations et les certifications nécessaires, a été accompagnée par Item, l'une des figures de proue du marché mondial de la construction modulaire pour les applications industrielles.

Le bureau d'études de l'entreprise compte désormais un responsable consacré au profilé aluminium. Un technicien spécialisé vient également renforcer l'équipe affectée, en interne, à la conception et le montage des structures. Ces recrutements portent l'effectif total de Mogra à 85 collaborateurs. Les premières structures ont déjà été livrées.

04/11/25 **IMASONIC**



De nouvelles ambitions dans les moyens de contrôle non destructifs

Le fabricant de sondes à ultrasons destinées aux secteurs médical et industriel (énergie, aéronautique ou encore transport), basé à Voray-sur-l'Ognon (70), vient de finaliser l'aménagement de sa dernière extension de 2 400 m², portant la surface totale du site de production à 6 700 m². Entamé en 2023, après le rachat de terrains agricoles adjacents passés constructibles, le chantier d'une nouvelle aile avait été livré en novembre 2024, mais il aura fallu près d'1 an supplémentaire pour aboutir les dernières installations sans interrompre la production.

Crée en 1989 à Besançon, mais implantée en territoire haut-saônois depuis 2007, Imasonic, qui développe, de l'étude à la production, des moyens de contrôle alternatifs aux rayons X, s'était déjà agrandie en 2015.

Cette ultime phase s'est achevée cet automne par l'équipement d'une salle propre réservée aux productions à faibles tolérances, nécessitant une maîtrise importante de la poussière. L'entreprise microtechnique souhaitant renforcer sa présence dans le médical (imagerie de niche, thérapie ciblée par ultrasons), c'est le bâtiment dans son ensemble qui a bénéficié d'une ingénierie et d'une construction particulières. L'aspiration des poussières d'usinage est désormais centralisée. La température et l'hygrométrie sont régulées avec plus de finesse.

Le projet a été mené avec des entreprises « qui partagent nos valeurs et notre manière de travailler : proximité, solutions pragmatiques et communication », souligne Céline Fleury-Mathieu, directrice générale de cette entreprise familiale comptant aujourd'hui 150 employés sur site.

Les nouveaux bureaux et espaces de production, sous charpente bois et panneaux solaires, sont également dotés de grandes ouvertures orientées sur la nature alentour. L'eau est recyclée sur place. Le chauffage et le refroidissement de l'ensemble de l'usine sont assurés par un système de géothermie, en remplacement de l'ancienne chaufferie au gaz, alimenté par des forages réalisés sous l'extension du parking et des espaces verts. Du point de vue environnemental, « Imasonic a passé un cap », indique encore la dirigeante, accompagnée par le cabinet Planair dès 2019 pour évaluer sa performance énergétique, y compris dans le bâtiment historique.

Le projet a profité de plusieurs soutiens financiers. L'installation géothermique constitue le plus gros poste de dépense, soit plus d'1 M€ d'investissement subventionné pour près de moitié par l'ADEME. Le Conseil départemental et la Communauté de commune du Pays riolais ont respectivement offert une aide de 50 000 €. L'enveloppe Feder s'élève quant à elle à 386 000 €. « Nous avons aussi obtenu un soutien de l'État via France 2030 pour nos projets liés aux applications médicales. C'est une aide à la montée en puissance de la production car cette dernière demande beaucoup d'heures d'industrialisation. Aujourd'hui, notre cible est d'être présent à 50/50 sur nos deux activités, l'industrie et le médical. »

Diversifier pour stabiliser, c'est également la raison d'être d'Uxis, la société cocréée en juin 2025 par les dirigeants d'Imasonic et TPAC, l'un de leurs clients historiques spécialisé dans l'électrotechnique. Elle emploie pour l'heure un business développeur.

La nouvelle entité cible les environnements industriels exigeants comme le marché de la production d'énergie, en particulier d'origine nucléaire. Grâce à la synergie entre les 2 fabricants, Utis entend « proposer une offre complète de moyens de contrôle non destructifs par ultrasons à destination

¹ Mogra dispose de 5 agences sur toute sa zone de chalandise : Vesoul, Marsannay-la-Côte (21), Marnaz (74), Arnas (69) et La Chaux-de-Fonds (Suisse).

des composants critiques des centrales, dans un contexte de vieillissement du parc français », détaille Céline Fleury-Mathieu. Cette dernière revendique une offre qualitative, avec des produits fabriqués en France, un sérieux atout du point de vue de la dirigeante : « Nous ne sommes qu'une poignée d'acteurs dans ce domaine et seulement très peu à proposer cette qualité ». Meilleure détection et caractérisation des défauts d'usure, fiabilisation des contrôles, moindre exposition des agents aux rayonnements ionisants, proposition de solutions innovantes sur mesure... Sur tous ces aspects, le fournisseur de solutions veut se positionner comme un interlocuteur unique et fiable, plus proche du client final, notamment EDF.

04/11/25 PMS INDUSTRIE



Pour ses 40 ans, l'entreprise affirme ses valeurs et fixe le cap pour l'avenir

Début septembre, PMS Industrie (Rang - 25) a célébré ses 40 années d'existence dans un esprit familial, à l'image de ce que la société, spécialisée dans les solutions de levage et d'arrimage, a cultivé depuis sa création en 1985. L'objectif était de mettre en avant les collaborateurs. « Nous avons notamment récompensé 22 employés sur 70 pour leur fidélité en leur remettant la médaille du travail. Le plus ancien des récipiendaires travaille chez PMS depuis 37 ans et la moyenne globale est de 26 ans d'ancienneté », félicite Frédéric Bianchi, président de PMS Industrie et de PMS Group, auquel elle appartient au côté de 5 autres filiales.

C'est qu'au cours de ces 4 décennies, l'évolution du fabricant d'élingues, sangles, rails d'arrimage et autres fourreaux de protections doit beaucoup à l'engagement de ses équipes. « En 2004, PMS Industrie a été transmise à ses cadres, soit une vingtaine de salariés. Elle était à 100% détenue par son personnel. En 2022, Patrick Desforet, l'ancien président, a transmis ses parts au groupe Unitex qui en détient désormais 66%. Toutefois, 34% du capital restent encore aux mains de nos salariés, dont je fais partie », retrace le dirigeant.

Cet anniversaire a par ailleurs coïncidé avec la mise en place d'une démarche autour des valeurs que les cadres des différentes entités françaises de PMS Group souhaitent voir incarner par leur employeur. « Les notions de loyauté, respect, responsabilité, esprit d'équipe et qualité sont principalement ressorties et vont devenir les piliers de notre management. Nous avons conscience d'être une entreprise et un groupe avec une situation financière saine. Le groupe est passé de 10 M€ de chiffre d'affaires en 2004 à près de 30 M€ en 2024 et nous devrions progresser de 5% cette année. »

Face au contexte actuel, PMS parvient à tirer son épingle du jeu. « Le nombre de lignes par commande diminue mais nous prenons encore de belles affaires. » Cela grâce, notamment, à son activité à l'export (plus d'un quart du CA du groupe), qui s'appuie sur l'intégration depuis 2004 d'entités à l'étranger : Lift&Lash en Tunisie en 2004, PMS Italia en 2010 et PMS & Thaïco aux Émirats Arabes Unis en 2012. Une incitation à poursuivre le développement de nouveaux produits. Les récentes élingues rondes Alp', résistantes à l'abrasion et waterproof, tendent à s'imposer dans la gamme des produits de levage textiles haut de gamme de l'entreprise.

Deux nouveaux prototypes d'élingues rondes à gaine tressée (et non tissée), prévues pour tout type de levages, sont à l'ordre du jour. La première est fabriquée en fil polyester teint dans la masse, 2 fois plus fine qu'une gaine standard. La seconde est conçue en fils UHMWPE (polyéthylène), ultra-résistante, 2 fois plus légère qu'une élingue polyester et 7 fois plus

légère qu'un système par chaînes. Un rolli cradle, produit de levage utilisé dans la construction de pipeline, et un palonnier, pièce permettant de lever des charges longues, sont également en cours de développement.

Frédéric Bianchi de conclure : « Notre but est de maintenir la croissance, d'asseoir notre position en Europe et de profiter des synergies avec Unitex, tout en pensant à la génération suivante. Nous devons instaurer un management en adéquation avec nos valeurs, donner un cap pour le futur ».

27/10/25 ARIA INDUSTRIES



À la Sahgev comme chez Sograydis, l'investissement est moteur de développement

22 000 m² de bâtiments auxquels viennent s'ajouter près de 1 300 m². En 2025, la Sahgev (groupe Aria Industries), concepteur et fabricant de vérins hydrauliques à Gevigney-Mercey (70) n'a pas dérogé à ses habitudes. « Nous construisons en moyenne 2 000 m² tous les 2 ans. Ces 5 dernières années, nous avons investi sur tous les process », affirme Pierre-Antoine Quivogne, son CEO. Cette nouvelle extension, encore en cours d'aménagement, permet à l'entreprise de doubler sa surface d'assemblage. L'édifice, qui a coûté 1,2 M€, est quasiment autonome en énergie : « Nous avons 1 300 m² de panneaux solaires pour une puissance maximale de 206 kWh. Le chauffage est assuré en récupérant la chaleur générée par nos activités avec des compresseurs. Nous avons également installé des déstratificateurs dans l'atelier, afin de faire redescendre la température quand elle y est trop élevée ».

L'année 2025 voit par ailleurs le parc machines s'enrichir de 2 nouveaux tours à commande numérique, de robots de soudure et de bancs hydrauliques pour le contrôle et la validation des pièces en fin de production. L'investissement s'élève à 1 M€.

Dans les secteurs agricole, de la construction, la manutention et l'environnement, où elle est déjà implantée, la Sahgev gagne des parts de marché. « Nous sommes sur un secteur hyper concurrentiel au niveau européen et international, mais nous nous différencions grâce à notre réactivité et notre capacité d'adaptation pour suivre les clients. » L'entreprise produit par exemple de plus en plus de vérins hydrauliques intelligents qui intègrent des fonctions additionnelles : capteurs de position, blocs de sécurité, etc. « C'est l'avenir pour des sociétés comme la nôtre car la Chine et l'Inde savent très bien produire des vérins basiques. »

Pour suivre la cadence de ses ambitions, l'entreprise qui engrangera 65 M€ de chiffre d'affaires sur cet exercice, est passée de 273 à 365 employés depuis janvier 2025 (dont une partie en intérim). Elle n'entend pas s'arrêter là : les permis pour 2 nouveaux bâtiments de stockage et expédition (400 m² en tout) ont d'ores et déjà été déposés.

Chez Sograydis (autre société du groupe Aria), 40 ans cette année, pas non plus de plafond de verre. De société familiale, lors de sa création en 1985 à Langres (52), elle est devenue une PME qui avoisine les 9 M€ de chiffre d'affaires. Spécialisée dans l'usinage industriel de précision, elle compte désormais 45 employés et 45 clients contre 1 seul, la Sahgev, au moment de son rachat par cette dernière en 2005.

« Notre cœur de métier est la pièce de révolution de 30 mm à 200 mm de diamètre, mais nos clients nous sollicitent pour une gamme de savoir-faire bien plus étendue », souligne Mickaël Viteaux, directeur de la société basée à Gevigney-Mercey depuis 2009. Les ateliers usinent des pièces sur plan, tout matériaux, pour des applications allant de la borne à incendie au véhicule, en passant par le vérin.

Depuis 2012, Sograydis réinvestit entre 3 et 4% de son CA dans son parc machine, en fonction notamment des besoins de ses clients, comme il y a quelques années avec le recrutement d'un soudeur et l'achat de robots de soudure. « C'est aussi cette stratégie qui a conduit, il y a plus de 10 ans, à proposer de l'usinage de grosses pièces – jusqu'à 3 m de long et 500 mm de diamètre. Notre secteur est très concurrentiel, notre objectif est de nous diversifier et de nous différencier. »

En 2025, 3 anciens tours CN ont été remplacés par de nouveaux. L'an prochain, le dirigeant prévoit une nouvelle acquisition dans la gamme des grandes longueurs (3 m, maximum pris en charge), afin d'augmenter la capacité actuelle de production.

Présente dans la manutention, la construction et l'agriculture, la PME industrielle cherche aujourd'hui à se positionner sur le marché de l'armement, en particulier de la munition compte tenue de ses capacités de production en gros volumes.

21/10/25 ALISON ++



4 M€ pour développer 2 nouveaux dispositifs médicaux en Franche-Comté

Quand le service de réanimation du CHU de Besançon, le laboratoire Sinergies de l'UTBM, spécialisé dans l'IA et l'imagerie médicale, et l'industriel bisontin Cisteo Medical, expert dans le développement de dispositifs médicaux, s'associent, cela donne Alison ++. Deuxième volet du projet Alison initié en 2020, Alison ++ vise à concevoir 2 dispositifs médicaux (DM) au service de la prise en charge de patients de Réanimation placés sous coma artificiel : une plateforme logicielle de collectes de données et un pousse-seringue auto-commandé.

L'objectif est d'optimiser et de personnaliser l'administration de sédatifs et analgésiques afin d'améliorer le confort des malades tout en diminuant les risques de mauvais dosage, dont les conséquences peuvent se révéler fatales à court et moyen termes. « Actuellement, les soignants doivent passer toutes les heures, 24/24, pour observer l'état du patient et décider d'injecter ou non une dose. Cette subjectivité implique une lourde responsabilité. Le professeur Guillaume Besch, du service de réanimation du CHU, nous a sollicité, avant la crise de la covid, pour répondre à cette problématique », explique Amir Hajjam, directeur adjoint du laboratoire Sinergies.

Entre 2020 et 2022, le projet Alison a consisté à valider la faisabilité du projet et à rendre possible « la collecte de données issues du patient via des capteurs EMG et à établir le lien avec les échelles de mesure de la douleur (RASS et BPS) qu'utilisent les soignants », poursuit-il. Avec Alison ++, le consortium dispose de 3 ans et demi pour déployer et parvenir à une version pleinement industrialisée d'un logiciel inédit qui permettra de recueillir ces informations. Celui-ci s'appuiera sur une plateforme de télésurveillance médicale développée et éprouvée par l'UTBM depuis près de 20 ans. « La réelle innovation, c'est l'automatisation. Partout dans le monde, la gestion de la sédation est un geste réalisé manuellement. »

Le logiciel s'appuiera sur une première couche d'intelligence artificielle pour extraire de nouveaux marqueurs décisionnels. Une IA générative embarquée viendra ensuite contextualiser ces informations et en synthétiser de nouvelles connaissances, un bonus pour le personnel médical.

L'entreprise Cisteo Medical, rachetée par le groupe Agôn Electronics le 13/11/2025, qui développe et fabrique des DM principalement de classe III à TEMIS Technopole, intervient à double titre : la rédaction de la documentation

technique (environ 18 mois de travail), en tant qu'expert de l'accompagnement réglementaire des DM, et la conception du prototype du pousse-seringue auto-commandé. Il permettra l'injection des produits à distance après que le logiciel aura évalué la dose à administrer. À la fin du projet, il devra être pleinement fonctionnel pour passer le stade des évaluations cliniques.

Un partenariat évident tant pour Sinergies que pour l'industriel. « L'innovation est dans l'ADN de Cisteo. Grâce au consortium nous participons encore plus en amont que sur d'autres projets et nous nous rapprochons des utilisateurs finaux. C'est un vrai engagement de notre part qui souligne l'importance de collaborer au sein de l'écosystème local », déclare Julien Gauthier, responsable commercial chez Cisteo Medical.

Le second DM relève du champ de la mécatronique. « Pour nous, le défi vient de l'utilisation de l'IA. C'est un dispositif connecté, il faut réfléchir à la façon dont nous ferons interagir la mécanique et les données », poursuit-il. L'autre difficulté va être de transformer les exigences de la recherche en spécifications techniques. « Il nous faudra tenir compte d'éléments tels le contrôle de débit, la viscosité des liquides, les vitesses d'avance, mais encore penser un système d'alarme, de recharge... »

Estimée à 4 M€, la nouvelle phase du projet, soutenue à hauteur de 60% par la Région Bourgogne Franche-Comté au titre du Feder, devrait concernez un millier de patients du CHU Minjoz sur toute la durée du projet.

21/10/25 RENTRÉE DU DM 2025



Marchés UE ou US, entre les 2, le cœur des industriels balance

Évènement phare en matière de connaissances réglementaires sur les dispositifs médicaux (DM), la Rentrée du DM 2025, qui s'est tenue les 7 et 8 octobre à Besançon, a consacré sa 2^{ème} journée de formation aux marchés européen et américain. Pour y être commercialisés, les DM doivent respectivement passer au crible du Règlement 2017/745 (RDM), applicable dans l'Union européenne depuis 2021, ou à celui de la réglementation américaine encadrée par la Food & Drug administration (FDA).

Si l'objectif des 2 réglementations reste le même, garantir aux patients un niveau de qualité et de sécurité optimal, les critères que doivent remplir les fabricants au sens réglementaires du terme varient d'un marché à l'autre, ce qui devrait conduire les fabricants à considérer les aspects réglementaires comme un pan stratégique à part entière.

Témoignages d'acteurs du dispositif médical

Pierre-Édouard Saillard, directeur général d'Archéon Medical

« Pour EOlife, notre dispositif de monitoring de la ventilation manuelle, nous avons estimé qu'il serait plus facile, au départ, de vendre en France et en Europe vu que nous y sommes implantés. Cependant, nous avons rapidement décidé de déposer une demande d'homologation auprès de la FDA. Le marché américain est très réactif. Une fois l'autorisation obtenue, nos ventes ont rapidement décollé, conduisant à la création d'une filiale à New-York il y a 18 mois, avec une équipe dédiée à ce marché. Aujourd'hui, il représente 60 à 70% de notre chiffre d'affaires global. La production reste en Europe car nous fabriquons de petits volumes.

EOlife est un dispositif de classe I, il reste donc facile à faire évoluer en Europe. Nous n'avons pas besoin de passer par un organisme notifié (ON) mais pour d'autres de nos DM, nous y sommes obligés. Pour de jeunes sociétés comme la nôtre ce n'est pas évident : il faut trouver un ON qui nous accepte, les délais sont longs avec peu de visibilité, les coûts de soumission

se chiffrent en dizaines de milliers d'euros. Contrairement aux ON, la FDA est un organisme d'Etat, ses procédures sont très structurées. Les taxes sont fixes. On peut interroger les services, qui ont une connaissance avancée de notre domaine. Même s'il a fallu repasser certains tests spécifiques et répondre à de stricts critères en matière de cybersécurité, l'accès au marché américain n'a pas posé de grandes difficultés. Nous souhaitons conserver le marquage CE mais les besoins du marché américain exercent forcément une influence sur les aspects conception et R&D, et s'il fallait faire des choix marketing, nous privilégierions celui-ci. »

Sébastien Henry, directeur général de Pixee Medical

« Le marquage CE représentait un Graal pour vendre nos solutions de réalité augmentée pour la pose d'implants orthopédiques non seulement dans l'Union européenne, mais aussi dans beaucoup d'autres pays du monde. Nous nous sommes positionnés sur le MDD (actuel RDM) en 2020, dès les débuts de Pixee Médical, et en 2021 nous avons approché la FDA en vue d'obtenir la norme 510k ou notification préalable à la mise sur le marché. Notre objectif était de comprendre les demandes du marché. Nous avons finalement soumis un nouveau 510k pour un produit adapté au marché US en 2024 en ayant déployé localement une filiale et une force de vente. Les Américains aiment avoir l'impression d'acheter américain.

Aujourd'hui, avec le RDM, compte tenu des exigences, une entreprise ne rencontrera pas de difficultés réglementaires. Son problème sera de vendre car le produit doit prouver son efficacité médicale et économique. C'est à prendre en compte dans sa stratégie. Le marché américain se travaille, nécessite des ajustements. Aux USA, nos produits se vendent 3 à 4 fois plus chers qu'en Europe, c'est une question de crédibilité. Ce marché représente 50% en valeur du marché mondial de l'orthopédie, qui s'élève à 50 Mds\$ rien que pour les implants. En volume, ce sont 800 000 prothèses de genou vendues, contre 100 000 en France. Il est attractif mais très protecteur, avec des barrières industrielles qui poussent à produire là-bas. La bonne surprise, c'est que cela ne nous coûterait pas plus cher qu'en France. Nous continuons toutefois de développer en France car nous avons d'autres marchés, mais une telle éventualité est forcément à l'étude.

D'autant que faire homologuer son produit avec le RDM coûte cher. J'estime que pour un medtech du DM, le besoin en financement initial, pour lancer un produit de classe II incluant les autorisations réglementaires, nécessitait en 2010 environ 500 000 €. Aujourd'hui, le besoin se situe autour des 2 M€. Dans ces conditions, je ne sais pas si je le referais aujourd'hui en commençant par le marquage CE. Ce qui est sûr, c'est que je demanderais tout de suite le 510k et me questionnerais sur l'opportunité de créer ma startup en France. Ma stratégie de développement serait différente. »

Corinne Delorme, directrice intelligence réglementaire chez Nexialist

« La classe de risque est le critère qui va déterminer la procédure réglementaire, quels que soient la nature du DM et son degré d'innovation. Plus elle est élevée, plus l'évaluation préalable à sa mise sur le marché sera approfondie, générant des coûts directs et indirects et des délais importants et pas toujours prévisibles. Aux USA, dans la plupart des cas, si le fabricant prouve la similarité de son DM avec un autre déjà commercialisé, il ne sera pas confronté à la même nature et la même granulométrie d'évaluation (510k) », explique l'experte de Nexialist, cabinet national de conseil spécialisé en intelligence réglementaire et conformité des produits de santé.

Dans le cas d'une équivalence, la revue des dossiers de demande d'homologation est réputée plus prédictible et plus rapide, le processus plus transparent (grâce aux guides détaillés de la FDA) et agile, les coûts de soumission moins... Et même si transposer la stratégie réglementaire entre RDM et FDA peut relever du casse-tête, la conquête de l'Amérique séduit de nombreux industriels. Mais la spécialiste prévient : ce qui est vrai dans ce cas du 510k ne l'est pas pour d'autres types d'homologation, à l'instar l'approbation préalable à la mise sur le marché (PMA).

Dans l'UE comme aux USA, « appliquer la réglementation n'est pas une formalité administrative ! La stratégie réglementaire devrait faire partie intégrante de la stratégie de business depuis le tout début de la conception d'un DM. Ses caractéristiques, sa destination, sa classe de risque dans un pays donné et les procédures réglementaires associées sont autant de

critères qui peuvent influer sur le choix du marché-cible initial. À qualité d'évaluation réglementaire égale, je comprends qu'une entreprise choisisse le pays de moindre résistance réglementaire ».

15/10/25 E.M.C



David Martin est aux commandes de la société Établissements Métallurgiques Comtois (E.M.C)

À 33 ans, David Martin, atteint l'objectif qu'il s'était fixé, être chef d'entreprise. Après 15 années d'expérience dans l'industrie à de très nombreux postes, ce jeune ingénieur passé par l'ENSMM est le nouveau dirigeant des Établissements Métallurgiques Comtois (E.M.C), situés sur la commune de Remondans-Vaivre dans le Pays de Montbéliard. Avec une démarche simple et directe qui lui ressemble, David Martin aura contacté par mail, à partir de fin 2024, une cinquantaine d'entreprises dans un rayon d'une heure de son domicile en demandant à leur dirigeant s'il était vendeur. Après deux relances par mail, Edwige et Christophe Garressus acceptent de recevoir le jeune candidat en début d'année 2025. « Après l'épisode douloureux du COVID, nous avions pris la décision de vendre avec la volonté de transmettre à une personne physique », note les cédants.

Après un premier rendez-vous en janvier 2025, tout ira très vite ! Une lettre d'intention signée début mars 2025, le compromis début juillet et la vente définitive le 29 août 2025. « J'ai vécu une transmission fluide. J'ai pu travailler dans l'entreprise aux côtés du couple Garressus et des équipes à partir de début avril grâce au dispositif PROFOREART de la Chambre régionale des Métiers. C'est un vrai plus », souligne tout sourire David Martin.

L'entreprise E.M.C, qui fêtera ses 100 ans en 2027, est spécialisée dans la fabrication de solutions mécaniques. Elle intègre différents savoir-faire dont l'emboutissage, le découpage, le pliage, le soudage et l'assemblage de pièces métalliques en acier, inox, aluminium, du prototype à la grande série. « Nous avons une cinquantaine de clients répartis dans différents secteurs d'activités (transports poids lourds, médical, sécurité, aéronautique...). Certains ont de belles perspectives de développement », observe avec satisfaction le jeune dirigeant.

De ses premiers mois au sein de la société, David Martin retient la polyvalence. « Je passe de l'atelier au bureau. On passe d'un sujet à un autre. C'est plaisant. C'est très rythmé. J'ai la chance de reprendre une société structurée puisqu'E.M.C est ISO 9001 depuis 2007, les process sont en place », ajoute-t-il.

Le jeune chef d'entreprise pourra compter encore quelques mois sur la présence des cédants si besoin et bénéficiera de l'accompagnement du Réseau Entreprendre Franche-Comté pendant 2 ans avec comme parrain, Eric Boone, figure bien connue du Pays de Montbéliard.

CLARISSE MAILLET : « LES TPE-PME SONT LE SOCLE INVISIBLE MAIS INDISPENSABLE DE LA RÉINDUSTRIALISATION »

La présidente de la Confédération des PME (CPME) de Saône-et-Loire et vice-présidente nationale en charge de l'industrie, a dévoilé son livre blanc sur la réindustrialisation de la France à l'occasion de la Semaine de l'Industrie (17-23 novembre 2025). Mandatée au printemps dernier par Amir Reza-Tofighi, président de la CPME au niveau national, la directrice générale d'Aérométal, entreprise de recyclage et valorisation des métaux stratégiques issus de l'industrie de pointe, a planché sur le sujet avec une équipe pluridisciplinaire.

Quel est l'enjeu à travers ce livre blanc ?

Clarisse Maillet : « Nous souhaitons montrer que notre pays peut retrouver une partie de sa souveraineté grâce au retour de l'industrie. La souveraineté est essentielle, nous l'avons éprouvé lors de la pandémie de covid et du début de la guerre en Ukraine. Il faut retrouver une autonomie en France et en Europe et, pour cela, relocaliser. L'idée n'est pas de se fermer aux autres mais de prendre une place au niveau mondial. Nous formulons dans ce livre blanc 5 propositions à court terme et 5 autres à long terme, toutes réalisables et mesurables, pour développer la part de l'industrie dans le PIB national. Pour rappel, il s'élève à moins de 11% quand la moyenne en Europe est autour de 14%. Il ne s'agit pas forcément d'actions coûteuses. Certains outils de la réindustrialisation existent déjà, il suffirait de les mettre en place. »

Ce livre blanc n'est pas une fin en soi, quel est son objectif ?

C. M. : « Le livre blanc s'adresse à la fois aux décideurs politiques – il sera remis au ministre de l'Industrie – et à l'ensemble des acteurs économiques. Il est le point de départ d'une longue course de fond qui sera réalisée en équipe, sous forme de groupes de travail. Il y en aura un pour chacune des propositions émises, afin d'assurer leur mise en place et leur suivi. Les 5 fiches des propositions à court terme constitueront, en 2027, années de l'élection présidentielle, la première étape. »

Pour cette mission, vous avez réuni plusieurs profils autour de la table...

C. M. : « Effectivement, le groupe de travail rassemble des acteurs académiques, notamment un économiste spécialiste de l'industrie, administratifs et industriels. Nous souhaitions par ailleurs couvrir un large panel de TPE-PME : nous nous sommes appuyés sur les fédérations adhérentes à la CPME, qui représentent les filières, et les territoires, émanation directe des entreprises. Nous avons obtenu une belle participation, avec des personnes très positives, volontaires pour avancer dans la réindustrialisation. »

Que vous inspirent les retours de terrain ?

C. M. : « La première réflexion est que lorsque l'on parle de réindustrialisation, on a tendance à penser aux grands groupes. Même si nous sommes fiers de ces fleurons industriels, ils ne sont pas seuls. Il existe une réelle imbrication entre les grands groupes et les sous-traitants sur des produits de qualité. La réindustrialisation ne se fera pas sans les TPE-PME, elles sont le socle invisible mais indispensable. Le deuxième point concerne la défense de la territorialisation des programmes d'aide. Le ressenti de terrain est que l'on est moins entendu et compris quand on soutient un dossier à Paris que lorsqu'il est examiné dans les territoires. »



Quels leviers de réindustrialisation ont pu être identifiés à travers cette enquête ?

C. M. : « La formation fait partie des sujets abordés. Les TPE-PME ont besoin de personnel formé, notamment dans le nucléaire. Nous avons laissé partir nos savoir-faire et aujourd'hui, face à la relance de ce secteur, nous accusons un déficit de compétences. C'est aussi vrai pour les filières de la défense, de la céramique... Certaines entreprises rappellent d'anciens salariés à la retraite pour former les plus jeunes. Si l'on veut réindustrialiser, il faut former. La fiscalité, la compétitivité, le foncier et la simplification ont également été évoquées. »

La crise écologique fait-elle partie des préoccupations ?

C. M. : « Il y a une prise de conscience de la part des industriels sur le fait que la réindustrialisation ne peut se faire sans tenir compte des questions environnementales, à travers les aspects énergétiques en particulier. Avec 1 million de salariés et de nombreux développements techniques, les TPE-PME dans l'industrie représente une composante de poids sur laquelle s'appuyer. Pour autant, les entreprises ont besoin d'être accompagnées sur ces sujets car nous constatons des niveaux d'information disparates. Par ailleurs, certains process industriels, dans le textile ou la céramique par exemple, sont difficilement compatibles avec la transition énergétique car elles ne peuvent pas se passer du gaz. Que faire dès lors ? On ne peut pas les laisser de côté, au risque de voir leur production partir à l'étranger. Il faut trouver une solution intermédiaire. Bon nombre de ces entreprises cherchent déjà à optimiser leur consommation et à réduire leur impact, par exemple en réutilisant la chaleur produite. Cette conscientisation se voit aussi sur la R&D : les TPE-PME représentent 19% de la Recherche et Développement dans l'industrie. L'innovation est en place, nous en avons les outils ! »

Vous évoquez des outils de réindustrialisation déjà existants. Lesquels par exemple ?

C. M. : « Je pense notamment à la commande publique, processus mis en œuvre récemment, lors des J.O. de Paris en 2024. Pourquoi ne pas faire perdurer ces bonnes pratiques ? Il y a aussi la simplification, un levier actionné pour la restauration de la cathédrale Notre-Dame de Paris... Pourquoi ne pas faire de même sur tout le territoire ? A la CPME, nous prônons le bon sens. »

Comment se situe la région Bourgogne Franche-Comté face à ce défi de la réindustrialisation ?

C. M. : « Avec les secteurs de l'horlogerie, l'automobile, du nucléaire, des noms comme SEB ou Kodak, et plus loin, Gustave Eiffel et Louis Pasteur, la Bourgogne Franche-Comté est une région très riche en industries, avec une activité très ancrée et des élus locaux qui ont su rebondir pour réindustrialiser leur territoire. Je pense en particulier à la stratégie de relance de l'agglomération de Chalon-sur-Saône, mon propre bassin, qui a su relever le défi après la crise de 2000-2010 [au moment de la fermeture de l'usine Kodak, ndlr]. Il faudrait réussir à déployer le modèle régional sur tout le territoire national car, finalement, la France entière montre une répartition intéressante : aéronautique et défense dans l'Ouest, automobile dans la Vallée de l'Arve, chimie à Lyon... Avec la force de notre industrie et son antériorité historique, nous parviendrons à réindustrialiser ! »

Propos recueillis par Tiphaine Ruppert-Abbadie

14/10/25

BOURGOGNE PRÉCISION MÉCANIQUE



10/10/25

ACMO

**La société s'installe dans de nouveaux locaux à Longvic**

Après plusieurs mois de recherche, la société Bourgogne Précision Mécanique (BPM), spécialisée dans la mécanique de haute précision a enfin trouvé des locaux plus adaptés pour poursuivre son activité. Basée en zone industrielle de Longvic, elle a déménagé à quelques centaines de mètres dans un bâtiment de 1500 m². « Nous avons fait le transfert des machines durant les vacances d'été. C'est un site mieux isolé, donc moins énergivore et plus agréable pour le confort de nos 12 collaborateurs. Nous avons un espace d'accueil, ce qui nous permettra de mieux recevoir nos clients. Nous avons organisé l'atelier en 5 îlots : la rectification, les machines traditionnelles, les tours à commande numérique 4 axes et les centres d'usinage 3, 4 et 5 axes et le contrôle. Nous avons investi dans un nouveau tour bi-broche 4 axes CMZ avec embrayeur. Cet investissement va nous permettre de gagner en productivité et de toucher de nouveaux marchés liés à la précision compte tenu des performances dimensionnelles et géométriques obtenues. L'objectif du 1/100 sera tenu. Nous avons aujourd'hui un parc complet et homogène sur le métier de l'usinage », ajoute Philippe Roussel, le fondateur de la société avec Mohamed Ennaimi.

La société BPM qui a fêté ses 10 ans en 2024, est positionnée sur 3 marchés : l'électrique, le militaire et le médical avec l'usinage de nombreuses pièces moteurs, d'arbres avec cannelures, de pièces d'outillage de préhenseur ou encore de pièces à destination des blocs opératoires. Elle a développé depuis peu du chiffre d'affaires dans la maintenance. « C'est un secteur qui nous correspond puisque nous avons la culture de l'unitaire et la réactivité. Le client vient avec son plan ou sa pièce cassée. Nous lui redessinons grâce à notre machine tridimensionnelle », précise le dirigeant.

Ce déménagement a été l'opportunité de revoir intégralement le système informatique afin de renforcer la sécurité des données. « Cet investissement nous permet de répondre aux demandes de nos clients en termes de cybersécurité et nous ouvre de nouvelles perspectives dans la sous-traitance de pièces mécaniques pour la défense et le nucléaire. »

Pour promouvoir ses services, la société participera aux salons Business Industries (Dijon) en novembre 2025 et Global Industries (Paris) en mars 2026. « L'objectif à travers ses participations est de trouver des marchés sur la série, jusqu'à 1 000 pièces », conclut Philippe Roussel.

Un nouveau dirigeant pour la société, fabricant de pièces d'accastillage

Après une carrière de plus de 20 ans dans des groupes industriels en France et à l'étranger et 2 reprises d'entreprises, Philippe Welker a décidé de poser ses valises dans la petite commune de Glay, située dans le Pays de Montbéliard avec le rachat, le 17 juillet 2025, de la société ACMO, spécialisée dans la conception et fabrication de pièces d'accastillage. « L'entreprise est positionnée sur un marché de niche dans le nautisme avec la production de rideaux, embouts, chapes, ferrures... et l'assemblage de gréments dormants pour les voiliers », note cet ingénieur, titulaire du permis bateau.

L'entreprise est née en 1971 lorsque Adolphe Gazzurelli, d'origine italienne, parti en région parisienne, décide de revenir dans la commune de Glay, là où il était arrivé pour la première fois en France, pour y installer son activité. « Le fils du patron parisien d'Adolphe avait une école de voile à Saint-Jean-de-Luz, il ne trouvait pas de pièces en France pour réparer ses bateaux, et il devait les rechercher en Angleterre. ACMO est née pour répondre à cette première demande », résume Philippe Welker.

C'est le fils d'Adolphe, Philippe Gazzurelli, qui écrit la suite de la saga familiale. Avec plus de 50 ans passés dans l'entreprise, il a fait d'ACMO une référence sur le marché du refit. La société dispose aujourd'hui d'un catalogue de plusieurs milliers de pièces. « ACMO a accumulé une connaissance technique précise de toutes les pièces de gréments des différents types de voiliers. Nous disposons d'un parc très riche avec plus de 70 machines traditionnelles pour faire du tournage, perçage, taraudage, décolletage, emboutissage, forgeage, roulage, sertissage, mais nous avons également des centres d'usinage MAZAK et DMG MORI, ainsi qu'une fraiseuse 5 axes avec plateau tournant et une machine de découpe jet d'eau pour forte épaisseur. Cette diversité nous permet d'être autonome. Et je peux m'appuyer sur l'expertise et la polyvalence de nos 6 techniciens. Une commande passée le matin est souvent réalisée en moins de 24 heures. La réactivité est le résultat de cet ensemble et c'est notre atout numéro 1 auprès de nos clients », énumère admiratif le nouveau dirigeant.

Fort de son expérience à l'international, dont plusieurs années en tant qu'expatrié au Brésil, Philippe Welker souhaite naturellement pousser ACMO à l'export : « Nous étions présents au METS TRADE qui s'est déroulé du 18 au 20 novembre à Amsterdam. C'est le grand rendez-vous des équipementiers. L'objectif est de se faire connaître auprès de constructeurs de bateaux avec lesquels nous travaillons peu, des fabricants de mâts et des chantiers navals ».

Le chef d'entreprise veut aussi se faire connaître auprès d'une clientèle industrielle locale pour des services de maintenance industrielle liée à la réparation de pièces. « Nous avons le parc machines et cette culture de la réactivité », ajoute-t-il. Enfin, Philippe Welker souhaite proposer ses services au secteur du bâtiment et de la construction puisque l'utilisation de câbles y est courante et en développement, avec notamment les projets de végétalisation en façade. Reconnue pour son expertise, ACMO a été mise à contribution lors des Jeux olympiques de 2024 en fournissant les câbles de soutènement de la tribune installée à Tahiti, où juges et journalistes ont pris place pour les épreuves de surf.

Avec cette passation de commande à la tête de l'entreprise, le savoir-faire Made In Glay va continuer à rayonner dans le monde entier !

09/10/25

CARDOTECH

07/10/25

SALON DU BOURGET**Des brosses-outils qui se transmettent de génération en génération**

Depuis les brosses Hercule et le balai Rip-Rop mis au point et brevetés par Ernest Cardot en 1889, 5 générations se sont succédé à la tête de la Brosserie Industrielle Familiale, devenue en 1996 CardoTech. Alors que la 6^e se prépare, l'entreprise de Saint-Hélène (71), qui conçoit et fabrique des brosses-outils à partir de cahiers des charges, réalise un chiffre d'affaires de 2,5 M€ (contre 1,8 M€ en 2015). « Bastien Fauvernier, le fils de Sandrine Chainard, directrice générale de CardoTech, prendra la suite. Nous avons également recruté 5 jeunes que nous souhaitons faire progresser. La transmission des compétences est le projet de ma fin de carrière », assure Dominique Vittot, président de la société et conjoint de Sandrine Chainard. 80% de l'activité de CardoTech concerne la métallurgie, l'industrie, le bois et la plasturgie. Les 20% restant sont destinés à de nombreux autres secteurs (agroalimentaire, nucléaire, biens d'équipement ou encore transports). L'export, en particulier vers l'Asie, représente près d'un tiers de l'activité globale. Les prochains dirigeants devront donc prendre la mesure de cette extrême polyvalence. « Être à l'écoute de notre environnement professionnel, sans cesse en mouvement, les poussera vers l'excellence. Notre différenciation repose sur l'ingénierie de brossage et l'engagement de résultat. Quel que soit l'endroit du monde, nous allons nous-même mettre en route la brosse-outil et former nos clients à son utilisation, afin de nous assurer que notre engagement est tenu. Le challenge de la future génération sera de pérenniser cette démarche », reprend l'actuel président.

Autre pilier : la qualité. « La société, certifiée ISO 9001 depuis 2002, emploie 15 personnes, 15 contrôleurs qualité ! ». Parmi les leaders français de la brosse-outil pour le secteur du bois, CardoTech revendique notamment une bonne connaissance des métiers et des process, ainsi qu'une attention portée à la qualité des matériaux. « Entre ses composants d'entrée et l'expédition, une brosse-outil passe une dizaine de contrôles. Certains clients vérifient le nombre de fils au centimètre carré ! »

Les brosses-outils, fabriquées en petites séries, dont la plus petite mesure 20x20 mm et la plus grande 6 m de longueur par 1,2 m de diamètre, et dont les formes peuvent varier (circulaires, rectangulaires, octogonales, rectangulaires-coniques...), sont des produits durables. « Elles ne se jettent pas car leur support est métallique. Nous les dégarnissons et les regarnissons, certaines toutes les semaines, d'autres tous les 5 ans. Nous devons toujours relivrer la même qualité à nos clients, même si la brosse-outil a déjà connu plusieurs vies. » Pour s'inscrire dans le temps, CardoTech possède de nombreux atouts.

Quelles retombées, 3 mois après, pour les industriels de Bourgogne Franche-Comté ?

La 55^{ème} édition du Salon international de l'aéronautique et de l'espace du Bourget s'est déroulée du 16 au 22 juin dernier. Avec 2 419 exposants et 141 000 visiteurs professionnels, sans compter le grand public, l'investissement a-t-il été à la hauteur des espérances des entreprises de Bourgogne Franche-Comté participantes ?

La société **MPH-Mécanique (89)**, rachetée en mai dernier, participait pour la 1^{ère} fois. Une évidence pour ce sous-traitant en usinage, tournage et assemblages complexes de rang 1 pour la défense, souhaitant faire progresser la part de son activité dédiée à ce secteur et à celui de l'aéronautique. L'entreprise fabrique des ensembles complets et pièces de rechange pour des dispositifs de réglage de train d'atterrissement, dépose voilure, maintien d'aéronef par gros temps, ou encore de remplissage du système de refroidissement du radar de l'aéronef. « Nous sommes un petit acteur mais avons un grand intérêt à y être. Nous souhaitons montrer aux prospects/clients et aux autres acteurs de l'écosystème régional, notre volonté de grandir. Le salon est une porte d'entrée. Nous avons déjà pu répondre à un appel d'offres et en attendons encore plusieurs », déclare Julien Platel, le dirigeant.

Le président du **Groupe STSI (25)**, dont les pièces en aluminium, PEEK, inox, Invar ou Kovar, s'étendent de la micro-vis au palier, en passant par la structure usinée, sort lui aussi satisfait de sa participation. La 1^{ère} avec la norme EN 9100, sésame pour pénétrer le marché de l'aéronautique. « Nous avons bénéficié d'une très bonne visibilité sur le stand collectif BFC/CCI et PMT. Nous avons été consultés, pris des contacts, des négociations sont en cours. C'est très prometteur », se réjouit Dimitri Fournier. Et d'ajouter : « Nous avons pu constater tout l'intérêt de notre offre en décolletage-fraisage et même en métrologie. Tous nos savoir-faire sont valorisables ».

Beaucoup de contacts aussi pour **Polis Précis (25)**, qui usine des turbines, posages, outils pour la production et le contrôle, boîtiers, pièces complexes pour les drones ou encore châssis de satellites. L'expert en matériaux exigeants (carbure, tungstène, céramique, inconel, acier, aluminium...) s'est tourné vers le marché de l'aéronautique en 2023, après l'obtention de sa certification EN 9100. « Cinq belles commandes, destinées à de nouveaux clients, sont en cours et augurent des collaborations de long terme. La certification est vraiment un plus », constate Brice Grundisch, directeur. Il voit le salon du Bourget comme un accélérateur. Il note aussi un regain de dynamisme par rapport aux années post-covid : « Le rythme s'accélère ! Pour notre 2^{ème} participation, nous faisons désormais de ce salon un rendez-vous stratégique. Il accompagne nos choix d'investissement, notamment l'acquisition prochaine d'une machine 7 axes d'usinage de haute précision équipée d'un ravitailleur, afin de répondre aux exigences des nouveaux marchés ».

« Notre stratégie d'intégration verticale intéresse beaucoup les clients », constate avec satisfaction Fabien Foulon, responsable commercial de **Curtil (39)**, dont l'aéronautique représente 80% du chiffre d'affaires. L'entreprise, qui appartient au groupe Mecapole, usine entre autres, des pièces critiques pour hélicoptères et des sous-ensembles pour turbines d'hélicoptères et avion, mais aussi des blocs hydrauliques haute pression pour des commandes de vol. Dans son escarcelle, quelques nouveaux noms, mais surtout d'anciens clients qui souhaitent développer des produits d'une plus grande technicité. « Cela implique d'embaucher pour renforcer le niveau

technique de nos effectifs, sur l'usinage, mais aussi sur les opérations de réglage. Nous avons d'ailleurs tenté de recruter sur le salon, mais le Jura est loin... Difficile d'attirer des candidats. » Pas de quoi assombrir le tableau d'une édition 2025 qui se révèle, pour Fabien Foulon, comme l'une des meilleures « avec un niveau d'activité supérieur à celui d'avant-Covid ».

De son côté, **Stainless (25)**, distributeur et stockiste d'alliages métalliques de haute performance, est revenu du SIAE avec une trentaine de nouveaux contacts, dont plusieurs à l'international. « Notre filiale allemande, spécialisée dans les alliages inoxydables et les services de découpe de blocs, complète parfaitement notre activité en France. Cette dernière couvre les alliages cuivreux et alliages spéciaux et est déjà certifiée EN 9120. Notre filiale allemande obtiendra cette certification en janvier 2026. Mettre en avant cette complémentarité a été très bien accueilli. Les clients de l'aéronautique cherchent de plus en plus à s'appuyer sur des partenaires capables d'offrir une gamme complète de prestations », souligne Samira Helle. La responsable de la communication évoque elle aussi une édition particulièrement réussie.

Pour Joël Duprat, directeur des pôles Usine du futur et Aéronautique au sein du **groupe Galilé (71)**, l'événement s'est également révélé très positif. Le groupe était présent sur le SIAE avec 2 de ses 37 filiales, Ma Industrie et Corvaisier. Pour une 1^{ère} participation, le salon a permis « de se rendre compte du besoin des clients, mais aussi de voir que nous étions pertinents. Cela conforte notre stratégie de développement ». Depuis la tenue de l'événement, la société, spécialisée dans la fabrication de moules et l'usinage de pièces avionables a acquis une nouvelle machine grâce aux contacts rencontrés.

Avec environ 5 rendez-vous par jour, Pierre Roussel, dirigeant de **Roussel Frères Précision Mécanique (RFPM, dans le 70)**, s'estime plus que satisfait. « De nombreux rendez-vous concernaient des projets en cours et cela a permis une concrétisation plus rapide. Cependant, j'ai aussi rencontré des personnes qui avaient de réels besoins en sous-traitance, soit parce que l'avenir de leurs fournisseurs actuels paraît incertain, soit parce qu'ils n'investissent plus assez. Or, les gros donneurs d'ordre cherchent des collaborations pérennes. » L'entreprise qui fabrique des pièces pour les moteurs d'avions civils et militaires, mais aussi des pièces de défense embarquées(militaire), des trains d'atterrissement(civil) et, dans le domaine spatial, des pièces de moteurs de satellites, est également spécialisée dans la rectification en passe profonde. Pierre Roussel souligne aussi l'intérêt d'être intégré au stand régional : « Même si la région est surtout identifiée pour les microtechniques et que nous avons besoin de faire connaître nos autres savoir-faire, cela nous apporte plus de prestance et de visibilité ».

02/10/25 ALLRIM



Avec sa marque Chromoplast®, le plasturgiste intègre la peinture à son panel de savoir-faire

Allrim, c'était déjà la plasturgie et la chimie. L'entreprise spécialisée dans le procédé RIM (reaction injection molding), présente sur les secteurs de l'automobile, du ferroviaire, de l'électronique ou de la signalétique, intègre à présent l'activité peinture, via le rachat de son ancien partenaire OSA Color. Elle s'étend sur 2 sites : celui, historique, d'Audincourt (25) et le nouveau, à Friesen en Alsace (68). « Quand OSA Color a fait faillite, nous nous sommes retrouvés sans solution alors que la peinture est un élément clé pour les marchés sur lesquels nous nous positionnons. Après avoir envisagé plusieurs options, nous avons finalement repris les actifs et du personnel de notre ancien sous-traitant », explique Philippe Michaud, le dirigeant d'Allrim.

À travers son laboratoire R&D, la société maîtrise historiquement la formulation de ses résines polyuréthane. Des matériaux utilisés dans l'élaboration de revêtements de sol, comme la moquette de pierre, ou de pièces techniques destinées aux environnements extrêmes de l'industrie des transports. « Nous fabriquons par exemple des roues de chariots AGV pour Stellantis, en élastomère, avec un fort enjeu sur la durée de vie des pièces. » La société fabrique également, par moulage, des éléments d'enceintes acoustiques qui équipent les salles de concert ou sont utilisées lors de spectacles en plein-air, et se tourne depuis quelques mois vers le secteur du dispositif médical. Pour ce dernier, elle produit des pièces de capotage (portes, boîtiers...) en moyennes séries (de 50 à 2 000 pièces par an). Membre du PMT - Santé, c'est pour se frayer une place durable sur ce marché exigeant que la peinture représente un savoir-faire crucial. « Nos clients cherchent du qualitatif et de l'esthétique. Nos pièces ont la particularité d'être très légères car moussées. Elles sont formées d'une peau épaisse et d'une âme micro cellulaire rigide qui rend très compliquée la préparation de surfaces. »

À la différence des traditionnels granulats plastiques fondus puis moulés, la technologie RIM emploie des résines liquides, injectées à basse pression et réactives une fois dans le moule, facilitant la réalisation de pièces complexes. « Peindre avec une peinture liquide ce type de surfaces et des formes compliquées, nous sommes très peu à le faire en France. »

L'atelier de peinture alsacien (600 m²) possède plusieurs cabines de peinture et de sablage. « Nous sommes capables d'injecter des pièces de 2x1 m, tel un flanc de machine que nous pouvons peindre dans nos équipements », souligne Philippe Michaud. Outre la peinture de ses propres pièces, Allrim reste sous-traitant, sous l'appellation Chromoplast®, l'une des 5 marques sous lesquelles l'entreprise répartit son activité : AllRane® pour l'injection de pièces à base d'élastomères durables, Flexmarbre® pour les revêtements de sol, Spheric pour les résines transparentes. L'entreprise se distingue par sa technologie Ecoplast® qui concerne les pièces techniques bas carbone, pour l'heure un marché de niche compte tenu du coût de fabrication. Cette technologie innovante, brevetée, s'appuie sur une résine polyuréthane composée à 70% de matières biosourcées d'origine végétales, mais s'utilise avec les mêmes moules que les pièces à base de "matières fossiles". Les 500 000 € d'aide du Plan de relance, en 2020, ont permis l'achat d'une machine RIM de dernière génération qui peut injecter jusqu'à 100 kilos de résine/minute pour une densité de 0,5 à 1 et de porte moules de grande dimension.

Dans tous les domaines, le dirigeant d'Allrim (2,7 M€ de chiffre d'affaires en 2025) observe une forte croissance. Elle se traduit par le recrutement d'opérateurs de production et d'un apprenti chimiste, et ouvre la porte au renforcement du bureau d'études.

24/09/25 SOCIÉTÉ GUILLEMIN



Un discret fabricant centenaire au rayonnement mondial

La société Guillemin, basée à Longvic (21), est le dernier fabricant français de machines d'assemblage de rivetage ou de sertissage. Une expertise plébiscitée par de nombreux clients étrangers puisque la société bourguignonne réalise plus de 50% de son chiffre d'affaires à l'export. « Nous sommes notamment présents sur les marchés chinois et nord-américains. Nos machines sont reconnues pour leur fiabilité, leur robustesse et leur précision. Nous avons différentes gammes en catalogue et nous répondons à des cahiers des charges pour des machines sur mesure qui peuvent prendre

jusqu'à 12 mois entre la conception et la fabrication. Sur la trentaine de salariés, 30% sont dédiés au bureau d'études et à l'industrialisation », précise Christine Roslyj, à la tête de la société depuis plus de 30 ans.

Guillemin a développé un savoir-faire dans les machines d'assemblage de pièces critiques pour différents secteurs d'activités (aéronautique, automobile, composants électriques...) et ce pour des pièces allant de quelques millimètres jusqu'à quelques mètres. « Nous avons acquis au fil des décennies une forte expertise dans la résistance mécanique des matériaux à assembler puisque tout l'enjeu de notre machine est d'éviter les déformations de la matière pour en conserver toutes ses fonctionnalités. Notre ADN est d'assembler des matériaux de nature différente et de les rendre indémontables et inviolables. Guillemin a par ailleurs développé depuis plus de 20 ans des machines de rivetage orbital forte puissance pour travailler des pièces de diamètres importants, ou des matières nécessitant de fortes puissances de déformation comme les aciers spéciaux ou inoxydables », ajoute Jean-Christophe Lagrange, directeur industriel.

Avec plus de 15 000 machines d'assemblage commercialisées dans le monde, Guillemin réalise près de 25% de son chiffre d'affaires dans la vente de pièces détachées. « Nous avons développé au fil des années une activité de rétrofit », précise la dirigeante. La société, membre du Cluster Robotics Valley, fêtera ses 115 ans en 2026. Elle nourrit de belles ambitions et veut ainsi renforcer ses positions à l'export. Il n'y a pas que la viticulture bourguignonne qui rayonne dans le monde entier !

22/09/25 MPH-MÉCANIQUE



L'usinage de précision au service de l'industrie de défense française

En mai dernier, Julien Platel a racheté MPH-Mécanique à Silvère Moreau, fils du fondateur. Implantée à Villeroy (89), l'entreprise répondait à plusieurs de ses critères de sélection. Notamment, « l'autonomie des équipes en matière de savoir-faire et la complémentarité de nos compétences », indique le récent repreneur, ingénieur de formation ayant prospéré pendant 20 ans dans l'univers du digital.

MPH-Mécanique, 11 salariés, dont 7 usineurs, intervient sur fraisage/tournage de pièces métalliques, plastique, tungstène... de haute précision (tolérance au 100^{ème} et au µ), et l'assemblage de sous-ensembles complexes. L'entreprise sous-traitante travaille sur plan, à part égale pour 3 grands secteurs : la défense/aéronautique (dispositifs de maintien en conditions opérationnelles), la course automobile (par exemple, des corps de pompe à huile, volants moteurs, sièges de soupape) et l'industrie de précision, principalement appareils de mesure et aéronautique civile.

Pour faire passer à sa société « un prochain palier de croissance », Julien Platel mise en particulier sur le secteur militaire, dont il prévoit de faire passer la part à 60-70%, contre 30% aujourd'hui. « Nous devons profiter au maximum du fort développement de ce marché et nous inscrire pleinement dans ses besoins. »

Un cheminement logique pour l'entreprise qui fait non seulement partie des 4 000 structures en France mentionnées sur la Base Industrielle et Technologique de Défense (BITD), mais également des 24 sélectionnées en 2024 pour participer à la 1^{re} promotion de l'Accélérateur Défense, un programme de la Direction Générale de l'Armement (DGA), mis en œuvre par Bpifrance, à destination de la montée en compétences des PME et ETI sous-traitantes de programmes d'armement pour répondre aux nombreuses

exigences de ce secteur d'activité. « MPH est fournisseur de rang 1 pour le domaine de la défense et de rang 2 sur d'autres typologies de produits, et nous entendons le rester. »

Le chef d'entreprise s'appuie aussi sur un parc machines performant et des technologies de pointe CNC (Mazak et DMG Mori), qui devrait être régulièrement enrichi. L'année dernière, MPH, 2,4 M€ de chiffre d'affaires, a ainsi acquis un centre d'usinage horizontal 5 axes HCN 5 000. « Il nous permet d'accéder à des marchés pourvoyeurs de séries plus importantes, toujours avec la même précision, alors que nous sommes surtout présents sur le prototype et de la petite série. Sa puissance d'usinage permet aussi de réaliser de plus grandes pièces, jusqu'à 600 mm de longueur, et nous pouvons traiter plusieurs bruts en même temps. »

L'entrepreneur souhaite enfin renforcer l'effectif pour conforter la compétence de l'entreprise dans le domaine de l'usinage de pièces mécaniques haute précision. Un fraiseur qualifié vient d'ores et déjà d'arriver. Julien Platel espère ainsi embaucher entre 1 et 3 fraiseurs et tourneurs par an, grâce notamment au travail autour de sa marque employeur, au cœur de l'accompagnement de la DGA et Bpifrance.

19/09/25 FERNAND HUGONIOT



1 an après le déménagement, le fabricant de pinces sur mesure s'ouvre à de nouveaux marchés

La vie de Fernand Hugoniot, fabricant de pinces et d'outillage à main sur mesure, s'est écrite, depuis sa création en 1949 à Montécheroux (25), ancienne capitale de la pince, en plusieurs pages. La dernière l'a été l'an passé, avec la construction d'un nouveau bâtiment au Russey (25), en face de la société de mécanique de précision Feuvrier. Il avait alors bénéficié d'une subvention de 130 000 € du Feder et de 5 400 € de la communauté de communes, pour un investissement total de 850 000 €.

Un an après l'emménagement, quel est le bilan ? « Nous sommes enfin chez nous, même si les étapes précédentes ont été enrichissantes ! Ce bâtiment a été pensé en fonction de l'implantation machines et du confort. Avec 610 m² pour 6 personnes, nous ne sommes pas restreints en termes de place. Je suis content de ce qui est sorti de terre car tout y est vraiment adapté à nos besoins. Et si l'on souhaite investir davantage, c'est possible, car il reste du terrain », se réjouit à posteriori Paul Petit, à la tête de Fernand Hugoniot (FH) depuis 8 ans. De la place, l'expert de la pince à main spécifique en a besoin. D'autant qu'il use aussi des pièces standards sur plan et est aussi sous-traitant en gravage, brunissage, polissage et autres opérations de parachèvement.

Le bâtiment accueille 6 polissoirs, 1 grenailleuse, 1 graveur laser, 1 plieuse, 1 poste à soudage, 1 local de brunissage et une vingtaine de machines traditionnelles, toujours en activité malgré le tournant pris vers l'automatisation en 2020, comme en témoignent les 2 fraiseuses à commande numérique Haas et Mazak. « C'est un gain de temps, d'énergie et donc de chiffre d'affaires (800 000 € en 2024). Cela nous permet aussi de nous ouvrir à d'autres marchés. »

L'entreprise, dotée d'un bureau d'études, est encore l'une des rares en France à fabriquer de A à Z des pinces superposées qui collent exactement au besoin du client, en général de petite dimension (25 cm maximum) et en petites séries. « Que le client veuille une branche polie, une gaine confort, une goupille, un ressort... Notre force est de nous adapter entièrement. Nous offrons une précision jusqu'à 0,05 mm. »

Les best-sellers de FH ? D'une part, la pince à plomber pour les extincteurs à incendie et d'autre part, la petite pince pour l'électronique Facom (dont FH s'avère le seul fournisseur), déclinée en 7 références, pour une production de 700 à 1500 pièces par mois qui sortent des ateliers prêtes à être commercialisées.

Pour autant, les compétences de l'entreprise s'expriment bien au-delà : pinces à couper les joints de fenêtres, à encocher les essuie-glace de trains, à fermer les reliures de livres ou les tubes de dentifrice... « Je viens de développer une pince pour déconnecter les Vélib' à Paris. Pour Hermès Horlogerie, nous avions créé un set pour percer les bracelets de montres. La valisette comprenait 1 pince, 7 références de mors interchangeables dotés de 3 goupilles et d'1 poinçon. Elle a été distribuée dans toutes les boutiques Hermès du monde. On touche une clientèle très large car on a toujours besoin d'un outillage à main. »

Depuis peu, le secteur médical vient s'ajouter à ceux du luxe, de l'automobile, de l'horlogerie ou encore de l'électronique. Pour ce marché, FH a notamment adapté un coupe-ongle inox déjà existant via des opérations de réaffutage, repolissage, réusinage. Le dirigeant s'intéresse également de près au « beau marché » de l'orthodontie que le « savoir-satisfaire » mis en avant par Paul Petit devrait séduire.

11/09/25 SRCI-P2MI



La société booste son activité avec 2 nouvelles machines et sa certification ISO 19443

Anticiper les besoins du marché. Tel est le leitmotiv du groupe Solugo (Le Creusot), spécialisé en tôlerie, métallerie, chaudronnerie, mécano soudure et usinage de précision sur des matériaux type acier, inox, duplex ou encore super duplex, via ses structures Métal'Oform(25) et SRCI-P2MI(71).

Au sein de SRCI-P2MI, cela s'est récemment traduit par l'acquisition, pour la somme d'1 M€, d'un tour vertical DN Solutions de DOOSAN (diamètre 1000 et hauteur 900 mm), avec axe de fraisage intégré, et d'une fraiseuse CORREA Norma 45 (4 500 x 1500 x 2 000 mm) avec chargeur d'outils (60) et table rotative (1600 x 2 000 mm / 8 t). Cette dernière allie grande capacité et précision, et permet par exemple d'usiner de manière totalement parallèle les deux faces d'une pièce ou de réaliser du fraisage circulaire.

Ces 2 nouveaux matériels viennent compléter les anciens tour vertical et fraiseuse, vieux d'un demi-siècle. « Ces nouvelles technologies vont nous permettre d'augmenter et sécuriser notre production et de proposer aux clients d'usiner d'autres typologies de pièces ou de produits, comme des réducteurs, multiplicateurs de vitesse, Gearbox, corps de palier, vannes, etc. », se réjouit Frédéric Vaysse Labonde.

Le président du groupe y voit aussi l'occasion de développer la synergie entre ateliers. « Le fait d'avoir investi pour pouvoir faire plus précis et plus rapide incite les clients à nous solliciter sur une gamme de savoir-faire (chaudronnerie et usinage) plutôt qu'un seul. » Des retombées dont bénéficie le secteur gazier, mais également les 2 autres piliers de l'activité de l'entreprise, le pétrole et le nucléaire. « L'un de nos clients, donneur d'ordre dans le nucléaire et habitué à des fabrications dans notre atelier chaudronnerie, avait des besoins en usinage/assemblage. C'est ainsi qu'il nous a confié la réalisation d'un dormant de porte hors norme en plusieurs sous-ensembles usinés », illustre le chef d'entreprise. Sur ce type d'opérations, la nouvelle fraiseuse permet de gagner environ 30% de temps de production par rapport à l'ancienne machine. Ces intégrations représentent un pas de plus vers une offre globale et diminuent la dépendance vis-à-vis de la sous-traitance.

Elles font partie d'une politique d'investissement volontariste menée sur les 3 dernières années, notamment grâce au Plan de Relance National (1,6 M€ investis dans l'équipement et 1,2 M€ pour un bâtiment d'usinage), en réponse à l'évolution de l'activité depuis 2020. En 5 ans, le chiffre d'affaires est ainsi passé de 3 M€ à plus de 5 M€ et la part du nucléaire a plus que doublé (60% aujourd'hui contre 25% en 2020).

C'est donc tout naturellement, que les 35 collaborateurs de SRCI-P2MI se sont engagés sur la voie de la certification ISO 19443. « Cette nouvelle certification a représenté 1 an de travail en interne. Elle nous permet de répondre à de nouveaux projets que nos donneurs d'ordre ne pouvaient pas nous soumettre jusqu'à présent. La démarche porte déjà ses fruits en matière de commandes pour les prochaines années », reprend le dirigeant, qui salue une belle réussite collective.

You êtes industriel et souhaitez communiquer sur l'édition 2026

VOS CONTACTS COMMERCIAUX

François ROUYER
Jean-Christophe DUMONT

07 67 64 67 07
06 88 84 11 98

francois@mcc-agence.fr
jean-christophe@mcc-agence.fr

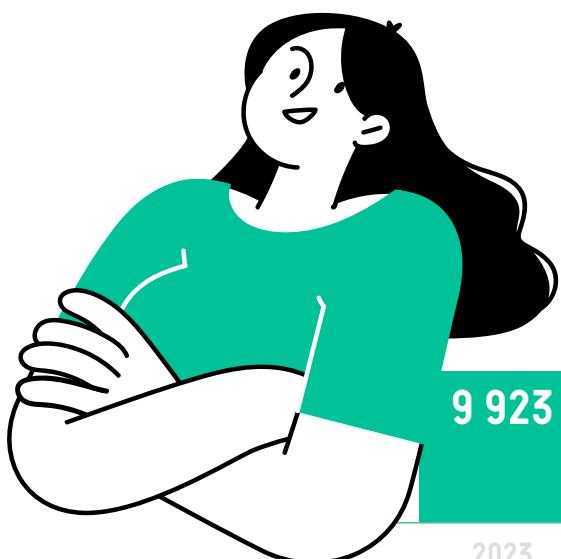
www.bfc-industries.com

en chiffres !

DU 1^{ER} JANVIER AU 11 NOVEMBRE

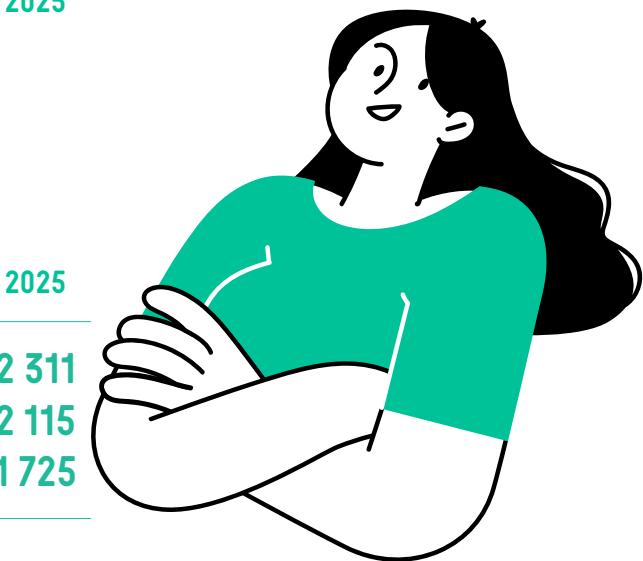
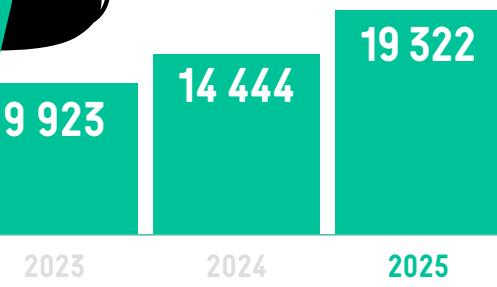
Nombre total d'utilisateurs

du 1^{er} janvier au 11 novembre



Nombre total d'utilisateurs étrangers

du 1^{er} janvier au 11 novembre



TOP 3 des pays visiteurs

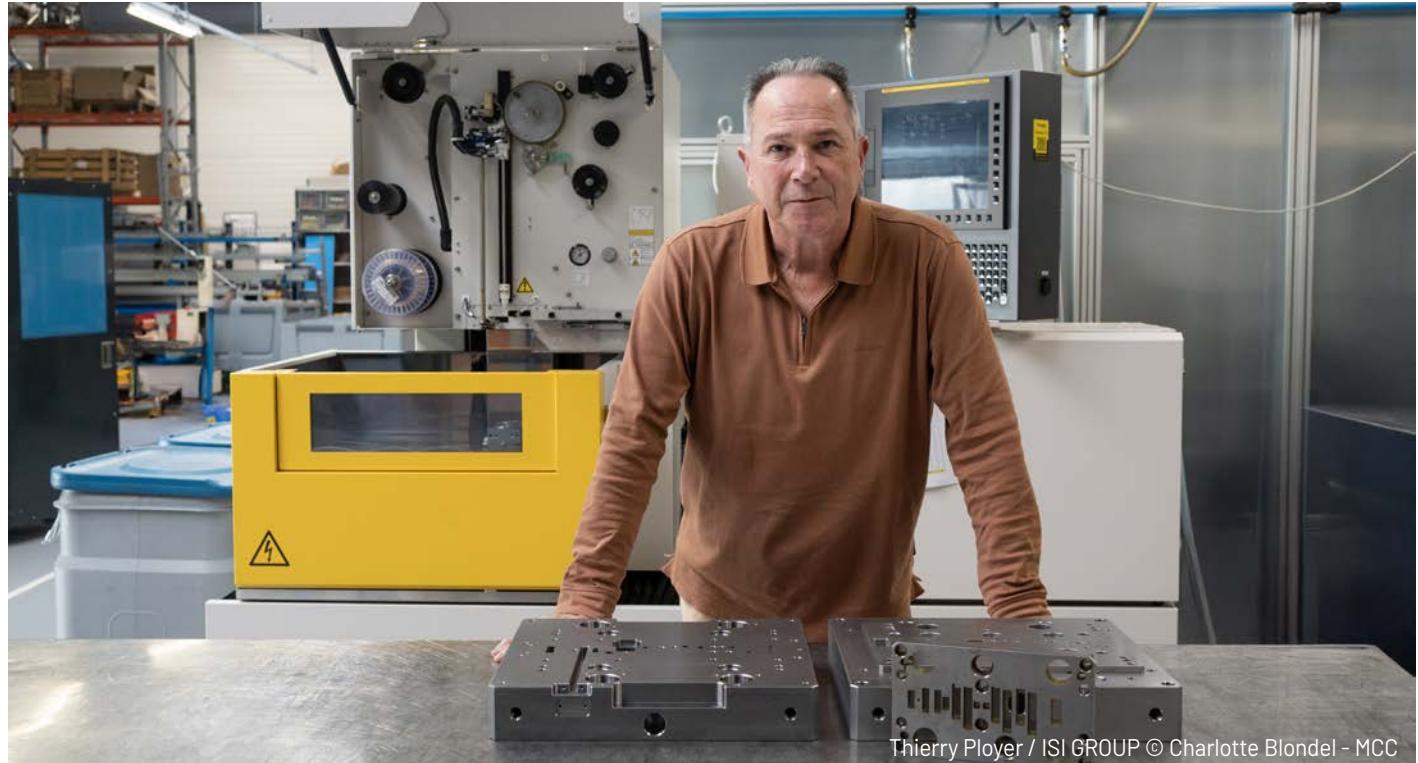
Autres pays du top 10 :

Hong-Kong, Italie, Pays-Bas, Inde,
Grande-Bretagne, Espagne, Maroc

du 1^{er} janvier au 11 novembre

	2023	2024	2025
USA →	1 222	1 674	2 311
DE →	991	1 754	2 115
CH →	873	1 528	1 725

LES ENTREPRISES DE DÉCOUPAGE-EMBOUTISSAGE FACE AUX ENJEUX DE LA COMPÉTENCE



Thierry Poyer / ISI GROUP © Charlotte Blondel - MCC

Attractivité. S'il fallait ne retenir qu'un seul terme de la récente étude nationale consacrée à la filière du travail des métaux en feuille par l'Observatoire des métiers paritaire de la métallurgie/OPCO 2i, avec le concours du FIMMEF¹, ce serait celui-ci. Où trouver et comment séduire les futurs salariés des entreprises de découpage-emboutissage ? Les régleurs, metteurs au point et autres ajusteurs-outilleurs d'aujourd'hui, mais aussi tous ces métiers de demain qui émergent seulement, mais s'imposeront dans les années à venir. La préoccupation se pose très concrètement pour de nombreux industriels du secteur.

Le rapport dresse le panorama de la filière et de ses enjeux, en même temps qu'elle esquisse des pistes de réflexion. Publié cet été, il a récemment été présenté aux industriels de Bourgogne Franche-Comté.

6 000 à 6 500 recrutements par an d'ici 2030

La France compte près de 1 000 entreprises, soit quelque 51 000 emplois, dans le découpage-emboutissage. « La Bourgogne Franche-Comté, et la Franche-Comté en particulier, est l'une des plus importantes en la matière. C'est le berceau de notre profession », pointe Catherine Larroque, déléguée générale du FIMMEF. « Les grands bassins du découpage sont liés à l'automobile. Notre région est également marquée par une forte implantation de découpeurs à destination de l'électromobilité », précise Thierry Poyer, membre du comité de direction et président d'**ISI Group** (Besançon - 25).

En BFC comme dans d'autres régions françaises, les professions qui subissent actuellement le plus de tension sont celles liées à la production et à la réalisation. Elles représentent 63% des emplois dans le secteur du travail des métaux en feuilles contre 45% dans le reste de la métallurgie. D'ici 2030, l'étude chiffre les besoins annuels de recrutement de 6 000 à 6 500, dont 1 000 pour compenser les départs en retraite.

Ces tensions s'expliquent entre autres par l'inadéquation entre formations et besoins réels. Les professionnels recherchent des profils techniques de

Bac à Bac +2. « Nous avons besoin d'outilleurs, de régleurs... Nous manquons de spécialistes. Chaque jour nous constatons le manque de formations. Cette cartographie de nos entreprises et métiers étaient nécessaires pour montrer aux organismes de formation les débouchés qu'ils représentent », reprend Thierry Poyer. « Notre territoire détient des savoir-faire historiques, spécifiques et pointus, que l'on a su transmettre et transformer avec beaucoup de résilience. Ce sont des atouts pour continuer à développer nos métiers, à condition de trouver les compétences », estime de son côté Nathalie Augé, présidente d'**Augé Microtechnic Group** (Thisé - 25) et référente Territoire d'industrie Alliances Luxe et Précision Doubs.

En matière de formation, les comptes n'y sont pas

En matière de formation, la région n'est pourtant pas la plus mal lotie. La Bourgogne Franche-Comté dispose d'un panel significatif de cursus "œur de métier" de niveaux 4, 5 et 6. Les élèves peuvent ainsi y préparer, par exemple, un Bac Pro Technicien en Réalisation de Produits Mécaniques option Réalisation et maintenance des outillages (50 établissements en France - 6 en BFC), mais aussi un BTS Conception des Processus de Découpe et d'Emboutissage (4 établissements en France, dont le CFAI de l'UIMM de Besançon).

Cependant, les découpeurs font face à une double problématique. D'une part, « les savoir-faire de la découpe, du pilotage de ligne ne sont pas enseignés en formation initiale. Aujourd'hui, nous nous battons pour sauver les diplômes de métiers connexes comme l'usinage ou la maintenance de l'outillage, alors ouvrir une section régleur serait inenvisageable. Nous sommes obligés de passer par des certificats de qualification paritaire de la métallurgie (CQPM) qui amène sur cette fonction-là », explique Jean-Charles Thoulouze, directeur industriel chez **Sopil** (Besançon) et président du Campus des métiers et qualifications d'excellence - Microtechniques et systèmes intelligents.

D'autre part, les formations existantes accusent un déficit d'apprenants. « Il existe à la fois un manque d'attractivité de nos métiers et des filières d'enseignement. C'est une problématique systémique », résume Nicolas Mairot, directeur général de Scoder (Besançon). « À Besançon, nous avons les formations mais pas le taux de remplissage. Les métiers industriels souffrent encore de leur mauvaise image et sont proposés en dernier ressort », considère Thierry Poyer. Jean-Charles Thoulouze de reprendre : « Nous nous faisons connaître auprès des centres de formation, du monde académique du lycée Jules Haag à l'institut FEMTO-St en passant par SupMicrotech pour attirer des jeunes, mais c'est compliqué. Le manque d'attractivité des métiers connexes à la découpe pèse sur l'avenir de celui de découpeur. Tous les grands donneurs d'ordre se tournent vers les pays à bas coût et où la main d'œuvre ne manque pas ».

Maintenir les compétences et booster l'image de l'industrie

L'apprentissage reste un moyen pertinent de former et maintenir les compétences. Scoder en a fait le choix. Les apprentis, plutôt jeunes, représentent entre 7 et 10% des effectifs (100 personnes). « Ils sont présents sur tout le scope, de notre cœur de métier jusqu'aux métiers de la digitalisation, du bac professionnel à l'ingénieur. C'est une démarche de long terme, coûteuse en temps et en ressources que l'on ne peut pas conditionner à l'octroi de telle ou telle subvention », concède Nicolas Mairot. En parallèle, l'entreprise recourt aux CQPM mis en place par l'UIMM pour organiser la montée en compétence des autres employés. Elle développe aussi la transmission entre générations : « Nous anticipons au maximum les départs en retraite afin que les plus jeunes bénéficient d'une longue période de tuiilage. Ces métiers sont ceux de nos savoir-faire et nos salariés les plus anciens savent les enseigner ».

Catherine Larroque souligne le travail de promotion effectué auprès des jeunes en lien avec les différents organismes de formation, mais aussi lors d'événements tels Global Industrie Paris. Concernant la formation continue cette fois : « Au niveau national, la profession est dotée depuis longtemps de son propre organisme de formation, l'AFPIDEM. Nous sommes capables de former jusqu'au CQPM et avons une habilitation Certimétal. Nous sommes sollicités par des découpeurs-emboutisseurs, des outilleurs mais aussi des donneurs d'ordre qui ont un département spécifique ».

Selon le rapport, 11 CQPM développés par la branche correspondent aux besoins du secteur : en 2024, 500 salariés s'y sont formés, avec seulement 16 candidats pour la certification conducteur-régulateur de presse à emboutir et/ou à découper et 4 pour celle d'ajusteur-monteur d'outillages de production. Pour renforcer son attractivité, Sopil mise sur la robotisation des tâches répétitives et à faible valeur ajoutée, comme celles de parachèvement, ainsi que sur la polyvalence. La possibilité d'évoluer dans sa carrière via la formation continue, « de goûter à différentes fonctions, de faire des choix » apparaissent au directeur industriel comme autant de leviers de recrutement et de fidélisation. « La robotisation est aussi un enjeu de compétitivité. » Et d'ironiser : « Cependant, la souveraineté industrielle passe par les Hommes. S'il n'y personne à mettre devant les machines, cela va devenir compliqué ! ».

Vers une dynamique collective ?

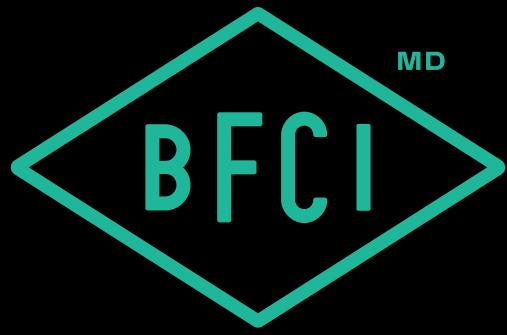
Ce que pointe aussi l'étude, c'est que les métiers en tension d'aujourd'hui ne seront pas ceux de demain. Pour Nicolas Mairot, il est essentiel de se projeter « pour connaître les difficultés à venir et commencer à s'y préparer ». Parmi les métiers émergents, ceux liés aux systèmes d'information, aux bureaux d'études et aux méthodes, à la qualité, à la digitalisation. Et avec eux, l'adaptation des compétences : conduite du changement et sensibilisation à l'intelligence artificielle, acculturation au digital, programmation, contrôle non destructif, entre autres. « L'enjeu sera de conjuguer nos métiers traditionnels et ces nouveaux métiers. On va devoir créer la compétence. »

Autre point saillant du rapport de 80 pages, les découpeurs-emboutisseurs ont tout intérêt à unir leurs forces. « Je note une volonté de se rassembler, de coopérer face aux défis qui nous attendent, de créer une dynamique pour notre territoire en matière de compétences », se réjouit Nathalie Augé dont l'intelligence collective est un de ses chevaux de bataille. « Nous nous sommes servis de l'exemple de l'Italie, où les entreprises travaillent en réseau, ce qui leur permet de partager de la main d'œuvre et des équipements, d'avoir la capacité de répondre à des appels d'offre... Chez nous, cette approche reste compliquée mais l'étude a ouvert des pistes de coopération », complète Catherine Larroque.

1. Fédération des Industries Mécaniques – Métaux en feuilles.



© Observatoire paritaire de la métallurgie / OPCO 2i



*L'annuaire des entreprises industrielles
de Bourgogne Franche-Comté*



Connecter les sociétés de la région



**Promouvoir la diversité et la richesse
du tissu industriel en France et à l'étranger**



Nouvelle édition : Janvier 2026

www.bfc-industries.com