



LE VENT SHOW DES COMPOSITES

Par Karim Boudehane
et Alexandre Couto

Malgré la crise, l'éolien et l'aéronautique augmentent leur présence respective de 35 et de 28 % au salon international JEC Composites Show, à Paris, du 13 au 15 avril, dont la cuvée 2010 met l'accent sur l'automatisation.

Résolument tournés vers l'avenir, les acteurs des composites exposeront sur le thème de l'automatisation des procédés, lors de l'édition 2010 du salon international JEC Composites Show (ex-Journées européennes des composites), du 13 au 15 avril, à la Porte de Versailles, à Paris. Frédérique Mutel, PDG de JEC composites, la société organisatrice, justifie le choix de cette thématique : « En Europe, 83 % des procédés sont automatisés. En Asie, 68 % le sont. De plus en plus de sociétés font le choix d'exposer uniquement au salon JEC, afin de créer une très grande plate-forme capable de démontrer aux utilisateurs l'envergure et la capacité d'innovation d'une telle industrie. » Dans cette optique, en plus du

forum utilisateurs sur l'automatisation, proposé pour la deuxième fois, le JEC Composites Show a signé un accord de partenariat avec Automatica, le principal salon allemand de l'automatisation, qui se tient du 8 au 11 juin 2010, à Munich, et avec l'Association pour le progrès des matériaux et des procédés de fabrication (Sampe, Society for the Advancement of Material Process Engineering). JEC composites tiendra ainsi un pavillon à Munich.

L'Italie à l'honneur

À Paris, sur 46 500 m² de surface d'exposition, le JEC Composites Show prévoit d'accueillir 1 065 marques exposantes, dont trois quarts d'étrangères, et 27 700 visiteurs, de 96 nationalités différentes.



Une dizaine de pavillons internationaux exposeront, et un pays sera à l'honneur, l'Italie. Troisième producteur européen de composites, c'est également le troisième pays en nombre de visiteurs sur le salon. Côté exposants, l'ensemble des marchés et des métiers de l'industrie sera représenté : les producteurs de matières premières, les fournisseurs d'équipements, les distributeurs, les transformateurs et les utilisateurs, couvrant les secteurs aéronautique, ferroviaire, nautique ou automobile. Parmi les fournisseurs d'équipements présents au JEC Composites Show 2010, Claude Chouet, directeur commercial de **Matrasur** composites, assure qu'à la lumière de son expérience des autres salons internationaux, « celui de Paris est de loin le plus vaste, et probablement le plus intéressant ». Sa société, basée dans l'Essonne, s'adresse essentiellement aux TPE et aux PME, à qui elle propose une offre d'industrialisation clé en

main. « Nous avons observé un changement d'état d'esprit. Le passage à l'industrialisation étant devenu indispensable, nous sommes de mieux en mieux accueillis chez nos clients. »

Retour sur investissement spectaculaire

Constructeur, intégrateur et distributeur, la société propose, depuis plus de trente ans, son savoir-faire dans la conception d'équipements pour fabriquer des pièces en composites. Elle développe son argumentaire autour de quelques lignes forces, à commencer par la compétitivité. « Nous proposons à nos clients d'atteindre leurs objectifs en moins de trois ans. La réorganisation de la chaîne de production apporte des avantages économiques directs et permet de baisser les coûts de production, dont la consommation d'énergie nécessaire à la ventilation. » Pour ce faire, une partie de la solution consiste à travailler en moules

fermés, garantis du zéro émission de composés organiques volatils et d'une réduction des besoins de ventilation. Matrasur organise la production en flux, avec des ateliers clos équipés de robots pour maintenir les salariés à l'écart des zones à risques. Avantage : « Nos solutions sur mesure permettent de réduire de trois quarts la taille des ateliers », note Claude Chouet. La présence de Matrasur Composites et de nombreux autres exposants au JEC Composites Show doit, bien sûr, au business : si l'on en croit une enquête 2009, le retour sur investissement réalisé par les exposants sur le salon vaut le détour : une moyenne de 65 contacts utiles acquis sur le salon par chaque société, et des retombées cumulées estimées à 589 millions d'euros de chiffre d'affaires pour l'ensemble des exposants. En 2009, malgré le poids de la crise, même les rendez-vous d'affaires (*business meetings*) avaient été un succès, avec 200 donneurs d'ordre présents.