

Tout l'univers de la mesure sera à Mesurexpo



Après le premier galop d'essai de l'an passé, Mesurexpo prend une nouvelle dimension cette année. Expositum, l'organisateur, lui a associé cette année le sous-titre de "Forum de toutes les Mesures", afin de bien montrer que l'exposition n'a plus de limites. Cette volonté était déjà affichée l'an passé... mais elle avait eu du mal à se concrétiser complètement parce que Forum Mesure (mesure électronique), également organisée par Expositum, avait lieu en même temps et au même endroit.

Dorénavant, tout est clair : Forum Mesure est absorbé par Mesurexpo, où on trouvera désormais toutes les mesures. En parallèle, en même temps, auront lieu Exposition de Physique et Opto (même hall) et Automation/Optimation (dans un hall attenant). Toutes ces manifestations auront lieu les 21, 22 et 23 octobre prochains Porte de Versailles à Paris.

« Fogale va capitaliser son expertise dans la réalisation de produits standards »

Quels points communs entre la société Bertin, fleuron français de l'activité de R & D privée des années 80, et Fogale Nanotech des années 2000 ? Réponse : pas de marché cible privilégié, mais des applications tous azimuts où sont exploitées une forte compétence scientifique et une expertise dans certaines technologies bien ciblées. Ce pari technique, économique et humain, Fogale est en train de le renforcer en développant des gammes de produits "catalogue", sans renier pour autant les applications spécifiques qui ont fait sa réputation. Ce redéploiement, qui lui permet d'afficher une croissance de 100 %, s'appuie bien entendu sur toute son expertise acquise en tant qu'ingénieur en métrologie et capteurs. Dans les années qui viennent, Fogale devrait donc être beaucoup plus "visible" sur le marché. Sa présence sur Mesurexpo devrait y contribuer. Mesures fait le point avec son directeur Patrick Leteurre.

Mesures. En passant le cap de ses 20 ans d'existence, Fogale semble s'être engagée dans une mutation, un élargis-

sement de son offre et de son positionnement. Evolution ou révolution ?

Patrick Leteurre. Depuis sa création en 1983, Fogale Nanotech a bâti une expertise dans le domaine de l'instrumentation de mesure dimensionnelle précise et sans contact, avec une technologie principale, sur laquelle elle exerce un leadership mondial : la technologie capacitive. Nous avons ainsi développé d'innombrables solutions de mesure, capteurs et autres systèmes de haute précision, pour les laboratoires et l'industrie. Pour développer et compléter notre offre technique, nous avons créé il y a 6 ans un département "mesure optique", avec une très forte compétence dans le domaine de l'interférométrie en faible cohérence appliquée à la micro vision et la métrologie de haute précision.

Grâce à nos compétences et maîtrises scientifiques de ces deux technologies, nous étions considérés ces dernières années comme étant des "experts technologues métrologistes", développant des solutions mesure high-tech spéci-



fiques. Nos clients nous connaissent jusqu'alors surtout à travers des "exploits" techniques, comme entre autres exemples le nivellement et l'alignement à quelques microns près des très grandes machines de physique (synchrotrons, grand laser...), le contrôle du niveau de remplissage des réservoirs de la fusée Ariane, etc.

Aujourd'hui, et toujours en capitalisant sur la synergie de nos équipes pluridisciplinaires, aux compétences fortes en physique et en métrologie, nous voulons être identifiés aussi comme acteur dans le domaine des produits standard de haute technologie

adaptés à des besoins particuliers de certains secteurs d'activités, avec à la clé des fabrications en volume.

Mesures. Vous vous ouvrez donc de plus en plus sur le marché concurrentiel. Toutefois, le cœur de votre métier demeurera-t-il l'instrumentation de mesure dimensionnelle sans contact ?

Patrick Leteurre. Notre nouvelle stratégie est de valoriser au maximum notre savoir-faire dans nos spécialités (capacitive, optique, inductive, ultrason air), dans des domaines applicatifs très divers et où des besoins en

technologie de pointe, toujours liés à la mesure dimensionnelle, sont importants.

Mais nous voulons aussi marier nos compétences à d'autres. Cette multidisciplinarité permet de développer des instruments sur des marchés totalement nouveaux pour nous. Par exemple, en nous associant avec des biologistes, nous avons développé un capteur extrêmement performant permettant de mesurer la biomasse vivante pendant un processus de fermentation, ce qui fait désormais de nous un acteur sur le marché des bio-capteurs. Nous avons suivi la même démarche pour des systèmes d'instrumentation médicale, ou dans le secteur du génie civil/bâtiment où nous introduisons la notion "d'ultra précision". Dans ce dernier cas, l'objectif est de permettre la surveillance et le diagnostic de comportement d'ouvrages : élaborer un modèle de mouvement continu d'un ouvrage, le coupler à un modèle numérique par éléments finis, pour aboutir in fine à un modèle numérique "calé" sur l'ouvrage surveillé et

obtenir ainsi un modèle de surveillance prédictive. Ceci n'est qu'une simple illustration des possibilités et des clés que nous offrons nos capteurs.

Mesures. En résumé, vous déclinez votre savoir-faire pour partir à la conquête de nouveaux marchés sur la base de produits originaux...

Patrick Leteurtre. J'ai en effet cité précédemment les biotechnologies, le génie civil, le médical... Je pourrais en ajouter d'autres comme l'industrie lourde avec une application de mesure d'épaisseur de tôle en processus de production. En fait, cette diversité applicative s'appuie sur l'idée fédératrice forte chez Fogale et déjà évoquée : marier des technologies et des compétences fortes, en les poussant toujours le plus loin possible, afin d'offrir un résultat, donc un produit fini, opérationnel et compréhensible par l'utilisateur qu'il soit biologiste, ingénieur en génie civil, médecin... On peut encore imaginer et concevoir des choses remarquables voire surprenantes, et nous sommes d'ailleurs loin

d'avoir tout essayé. Aussi, et pour conjuguer un maximum de compétences, expériences et moyens complémentaires, nous développons une politique "d'alliances" avec des partenaires ; ces partenaires sont des universités, bien sûr, mais aussi aujourd'hui de plus en plus des industriels avec qui nous avons quelques grands projets.

Mesures. On prête à Fogale des projets de création de branches spécialisées, support de cette diversification applicative. Est-ce exact et en avez-vous les moyens, financiers et humains ?

Patrick Leteurtre. Abordant, comme on l'a vu, des filières différentes, nous réfléchissons effectivement à la création éventuelle de filiales dédiées "métiers" : les capteurs pour bio-procédés par exemple. A la limite, Fogale pourrait alors devenir une holding technologique nourrissant différentes entités qui auraient une vocation plus commerciale vers leur métier cible. Rien n'est encore complètement décidé. Peut-être que d'ici au prochain

Mesurexpo en octobre, des projets se seront décantés. Nous y aurons d'ailleurs un grand stand facilitant la mise en valeur de la nouvelle image de Fogale avec l'importante évolution de son offre et de son positionnement. Nous y montrerons quasiment toutes nos gammes de produits, y compris celles en mesure optique, comme nos propres profilomètres/vibromètres qui n'ont rien à envier à la concurrence, loin de là !

Quant aux moyens à attribuer au développement de la "nouvelle Fogale", nous saurons les mobiliser. Nous sommes actuellement en avance sur la réalisation de notre "plan quinquennal 2000-2005". L'objectif en terme de chiffre d'affaires donnait environ 8 M € en 2005. Nous serons déjà entre 5 et 6 M € à la fin 2003, contre 3 M € en 2002. En ce qui concerne les effectifs, de 12 collaborateurs en 2001, nous serons environ une trentaine à fin 2003. Le projet de création de filiales dédiées métiers sera un nouvel élan, un nouvel axe de développement très fort pour l'entreprise.

« 2003 est l'année du dynamisme et du renforcement de nos actions terrain »



Marc Michiels,
responsable
marketing
de Mitutoyo

Qualifié de "leader" mondial pour les machines de mesure tridimensionnelles (3D) avec un parc installé dans le monde de plus de 30 000 unités (dont un millier en France), Mitutoyo a en fait plusieurs cordes à son arc... de la métrologie. La filiale française va d'ailleurs en faire la démonstration au prochain Mesurexpo avec la présentation d'un bon

nombre de produits nouveaux introduits dans le courant de cette année et l'ouverture quasi simultanée d'un module d'e-commerce greffé sur son site web et dédié exclusivement à son réseau de distribution.

Mesures. Comment percevez-vous le redéploiement de Mesurexpo ?

Mesures. Comment percevez-vous le redéploiement de Mesurexpo ?

Marc Michiels. L'intégration de la Semaine de l'Électronique à Mesurexpo nous convient bien car au-delà de ce nom fédérateur de toutes les activités relevant de la mesure en général, c'est la connotation d'une manifestation de plus grande envergure qui est véhiculée. Ainsi nous présenterons notre offre "mesure" la plus large possible, et

pas seulement électronique, s'adressant à une plus grande variété de domaines nouveaux que nous cherchons à toucher, comme le médical, l'agroalimentaire, l'emballage, certains centres de recherches et même des chercheurs indépendants, etc.

Mesures. Puisque vous parlez de nouveautés, pouvez-vous d'ores et déjà en citer quelques-unes ?

Marc Michiels. Tout n'est pas encore figé d'autant que si Mesurexpo est la manifestation centrale pour nous cette année, 2003 est aussi très ouverte à la participation de Mitutoyo à diverses autres manifestations profession-

nelles et notamment sectorielles et régionales. Nous devons donc présenter les nouvelles références produits correspondant au mieux au positionnement de tel ou tel salon où notre société sera présente.

Cela dit, entre autres nouveautés possibles, nous présenterons à Mesurexpo :

- un appareil (Litematic) pour la mesure de films et de pièces plastique et de mousse, appareil à faible pression 1 gf (0,01 N)
- les nouvelles gammes de microscopes offrant un large choix de configurations pour des domaines d'applications variés en électronique, alimentaire, recherche, mécanique, médical
- enfin, l'innovation majeure : Quick Image, une fusion réussie entre machine de vision, microscope et projecteur de profil

Mesures. Vous évoquiez votre

présence et actions en régions. Comment couvrez-vous commercialement le territoire national ?

Marc Michiels. Le territoire est réparti entre 4 agences régionales (Roissy, Lyon, Strasbourg et Cluses) qui en plus de leurs actions de vente ont un rôle de relais local pour les démonstrations produits, la formation (centres dédiés) et le SAV. Elles apportent un service de proximité. C'est par exemple dans cet esprit que nous avons mis en place une agence à Cluses qui, avec la grande activité industrielle locale, le décolletage, présente un potentiel de développement.

Cette notion de proximité joue vis-à-vis de nos clients finaux mais surtout de nos partenaires distributeurs. D'ailleurs, tous nos produits d'instrumentation sont commercialisés par ce réseau de

distribution. Seuls les biens d'équipement (MMT, machines de mesure tridimensionnelle par exemple) sont vendus directement par notre force de vente pour assurer le support nécessaire à ce type de produits.

Mesures. 2003 sera donc marquée du sceau de l'innovation dans une conjoncture assez difficile...

Marc Michiels. 2003 a commencé sous de bons auspices puisque Mitutoyo a obtenu en janvier dernier la certification ISO 9001-2000. Ce label Qualité est l'aboutissement de tous les efforts menés par l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise. Nous évoluons donc sur un bon chemin, certes avec une conjoncture instable. Nos décisions d'investissements s'inscrivent dans cette évolution positive et la dynamique

sur laquelle nous tablons cette année portera inmanquablement ses fruits. Nous espérons du moins que tous les éléments que nous mettons en place y contribueront.

Cela passe évidemment par un ensemble d'actions déclinées petit à petit, comme par exemple l'ouverture à l'automne prochain du site d'e-commerce dédié à nos distributeurs. Ceux-ci pourront, comme au sein d'un Intranet, consulter les disponibilités des produits en stock, vérifier en détail les caractéristiques de tel ou tel produit, et passer leurs commandes en toutes connaissances...

Cela passe également par le lancement de promotions particulières au cours de l'année et notamment à l'occasion de la présentation de produits novateurs... Dans la dynamique de Mesurexpo 2003, Mitutoyo crée et développe aussi la sienne !