

## STABILITÉ EN AOÛT DU CLIMAT DES AFFAIRES DANS L'INDUSTRIE ET LES SERVICES MARCHANDS



**CONJONCTURE. Banque de France.** Le climat des affaires dans l'industrie régionale n'a guère varié, à 99 alors qu'au niveau national, l'indicateur a progressé de 2 points, à 103. Le climat des affaires dans les services marchands de la région ressort à 105 alors qu'il a été à 102 au niveau national. Dans le secteur industriel régional, la banque de France relève des cadences favorablement

orientées en août. Les carnets sont bien remplis et les stocks inférieurs à la normale. L'activité progresserait à court terme. Le taux d'utilisation des capacités s'est rapproché de la moyenne de longue période, à 78 % et les effectifs globaux ont peu varié. La production des denrées et boissons a diminué en août. Les livraisons ont progressé et les stocks sont un peu justes. Aucun

rebond de l'activité n'est attendu pour septembre. Par ailleurs, l'activité a été contrastée dans les services en août : les transports routiers ont été dynamiques, la réparation automobile et l'informatique en retrait. Les prix ont été stables et les trésoreries restent satisfaisantes. Les perspectives sont favorables dans ce secteur, selon la note conjoncture de la Banque de France. ■

**INNOVATION** ■ Une belle bouffée d'air pour Kemica, à Mignières, qui vient de décrocher une aide européenne

## La fin d'un parcours du combattant

Ingénieur visionnaire, René Massard a peiné, jusqu'à présent, à imposer les résines hautes performances qu'il conçoit dans sa petite usine à Mignières. Il vient de remporter un prix européen qui va lui apporter une belle bouffée d'oxygène.

Jacques Joannopoulos  
chartres@centrefrance.com

Depuis 1990, année au cours de laquelle René Massard a créé Kemica coaching, il parcourt le monde pour convaincre les industriels que les formules de résines polyuréthane qu'il a développées, pour le bâtiment et l'industrie, en particulier l'industrie nucléaire, étaient innovantes à plus d'un titre. « Mes produits sont référencés par de nombreux groupes, en particulier en Chine. Ils n'utilisent aucun solvant. »

Des résines destinées au secteur nucléaire

Certaines de ses résines ont d'ailleurs une particularité qui intéresse l'industrie nucléaire. « Ce sont des résines étanches, de confinement et non-inflammables », explique l'ingénieur. En clair, contrairement à tous les



**RÉSINES.** René Massard vient de remporter un prix européen pour le financement de ses projets.

autres produits qui existent sur le marché, les résines Kemica coaching supportent les mouvements des sols des centrales nucléaires. « Elles résistent

mieux que beaucoup d'autres à des petits séismes. »

Il est d'ailleurs en négociation avec les Japonais, qui pensent faire appel à

ses produits pour le démantèlement de Fukushima. Si les étrangers péblistent les qualités de ses résines, la France elle, est un peu à la traîne. « EDF

est la seule entreprise nucléaire au monde qui ne référence pas les produits à base d'isocyanate, l'un des composants de mes résines. » Depuis 1992, René Massard a formulé un autre type de résine d'étanchéité et anticorrosion, qui a la particularité de s'appliquer électrostatiquement sur n'importe quel matériau.

« Nous avons fait des dizaines de tests. Non seulement cette résine se pose sans passage dans un four, mais en plus, on peut lui donner n'importe quelle finition. Kemistatic est le seul procédé au monde qui permet cela. »

### Des recrutements sont en cours

Mais le développement et l'industrialisation d'un tel procédé coûtent cher.

D'autant plus qu'en parallèle, l'entreprise doit développer les machines d'application de ses produits. Il y a trois ans, René Massard apprend l'existence d'un fonds européen, permettant de financer la phase d'industrialisation d'un produit innovant, à hauteur des deux tiers. Il postule, et après deux échecs, il remporte le prix en octobre dernier.

« Il me fallait deux millions d'euros pour financer mes projets. Ils vont me verser 1,4 million. » Autre bonne nouvelle, Kemica a obtenu l'accord de BPI France, pour un financement à hauteur de 500.000 € pour recruter une équipe de commerciaux. « J'ai déjà embauché deux nouveaux ingénieurs, et je suis en phase de recrutement d'un directeur commercial export. » ■

### Des résines pour l'environnement

Les produits avec lesquels Kemica coaching se trouve en concurrence, contiennent pour la plupart des solvants. « Nous avons développé une gamme de produits sans solvants, donc bonnes pour l'environnement, car ils ne dégagent pas de CO<sup>2</sup> », explique René Massard. « De plus, elles n'ont pas besoin de passer dans un tunnel de séchage. Donc par de source d'énergie extérieure. » C'est la raison pour laquelle les industriels chinois s'intéressent de très près aux procédés développés par Kemica coaching. « Car, contrairement à ce qu'on peut penser, ils se sentent très concernés par les problématiques liées à l'environnement. » L'Asie tient d'ailleurs une grande part dans son plan de développement à l'international. C'est la raison pour laquelle la subvention accordée par the European Union's Horizon H2020 est la bienvenue, afin de permettre le financement de ses projets, tant sur la France qu'à l'international.



Centre-Val de Loire  
Orientation des entreprises

www.connectup-centrevaldeloire.fr



Un outil intuitif pour votre développement



100% de contacts qualifiés



Trouver le bon contact en 3 clics

avec le financement de



en partenariat avec






**LE PORTAIL D'ORIENTATION DES ENTREPRISES DE LA RÉGION CENTRE-VAL DE LOIRE**