



## EDITORIAL

Dans ce numéro, nous vous parlons du marquage CE, qui vient de recevoir un nouveau cadre légal. Un de ses aspects les plus importants est le renforcement, à partir de 2010, des contrôles et de la surveillance, notamment dans les points d'entrée de l'UE. Une mesure qui, en améliorant la prévention de la mise sur le marché de produits dangereux, contribuera certainement à renforcer la crédibilité de ce marquage.

L'étude EFTA, qui fait l'objet d'un autre article dans ce numéro, vient confirmer ce besoin de marques de certification européenne plus fortes, qu'il s'agisse du marquage ou de marques de certification volontaires. Elle constate cependant qu'il reste beaucoup de chemin à faire, et relève la méfiance qui existe aujourd'hui vis-à-vis du marquage CE chez les acheteurs professionnels.

Enfin, notre interview de Nathalie Van Rompaey, Buyer Europe chez Casa, montre que, dans une chaîne de distribution de produits tendance, une certification volontaire ne peut pas poser d'entrave à la rapidité d'action.

Bonne lecture!

**Ronan Maquestiau**  
Managing Director

Notre nouvelle adresse:

**Riverside Business Park**  
**Boulevard International, 55D**  
**B-1070 Bruxelles**

## PLEINS FEUX SUR NOS CLIENTS

# NATHALIE VAN ROMPAEY: FLEXIBILITÉ ET RAPIDITÉ SONT ESSENTIELS POUR UN DISTRIBUTEUR DE PRODUITS "TENDANCE"



**CEBEC News a rencontré Nathalie Van Rompaey, Buyer de CASA Europe pour les luminaires et les meubles, qui nous a parlé de sa collaboration avec SGS-CEBEC.**

CASA est la chaîne de magasins bien connue, spécialisée dans les articles-cadeaux, de ménage et de jardin. "Savez-vous, nous dit Nathalie Van Rompaey, que nous avons plus de 500 magasins en Europe? Nous sommes présents en Belgique, mais aussi en France avec plus de 200 magasins, au Luxembourg, en Espagne, au Portugal, en Croatie, en Suisse et en Italie, où nous avons fait tout récemment notre première ouverture. Et tous les achats sont effectués depuis notre siège belge, ici à Itegem, où la société a vu le jour". Elle poursuit: "Casa appartient maintenant au groupe Blokker, mais reste autonome tout en recherchant des synergies."

"Casa veut avant tout proposer des articles de décoration amusants, qui suivent les tendances du moment, à un prix raisonnable. Nous vendons des produits simples et colorés à une clientèle essentiellement féminine, qui achète sur impulsion. Ce qui ne veut pas dire que nous n'accordons pas d'importance à la qualité. Nous avons bien entendu une politique de qualité rigoureuse pour tous les produits que nous vendons. Par exemple, nos sièges pliables sont testés pour assurer l'absence de risque de pincement des mains. Dans le domaine de l'éclairage, nous vendons des lampes décoratives, des petites lampes de table, des lustres, des cordons lumineux, en fait



Nathalie Van Rompaey

des articles simples. Nous ne sommes pas cependant des spécialistes de l'éclairage, ni de l'électroménager", dit encore Nathalie Van Rompaey. "Le domaine des normes, très technique et en constante évolution, est assez difficile à maîtriser pour nous."

Elle poursuit: "En matière de conformité aux normes, la France est pour nous un pays où nous sommes particulièrement vigilants. La Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCRF) est très attentive à tout ce que nous faisons. Nous voulons donc être irréprochables quant à la conformité aux normes et exigences légales".

"Avant de commencer notre collaboration avec SGS-CEBEC, nous demandions des rapports d'essais à nos fournisseurs. Cela s'est très vite avéré insuffisant, et nous sommes partis à la recherche d'un partenaire qui puisse à la fois nous conseiller et nous apporter



une assistance complète pour garantir la conformité de tous nos articles d'éclairage. Ce qui importait, c'était de trouver une société facilement accessible, qui nous donne des

réponses rapides, car comme nos produits sont liés aux tendances de la mode, le facteur rapidité compte beaucoup. Nous voulions pouvoir le joindre facilement, à la moindre question”.

### “LA CRÉDIBILITÉ DE SGS-CEBEC RENFORCE LA NÔTRE”

“SGS-CEBEC répond parfaitement à nos critères”, poursuit-elle. “Selon les

produits, notre collaboration revêt trois formes: dans la première, SGS-CEBEC intervient avant l'achat, en examinant un échantillon du produit. Si le produit n'est pas conforme, nous pouvons alors encore demander des adaptations au fabricant. SGS-CEBEC peut aussi examiner le rapport d'essais du fabricant, pour vérifier s'il présente toutes les garanties nécessaires. Dans le troisième cas, SGS-CEBEC fait des essais complets dans son laboratoire”.

“Pour Casa, SGS-CEBEC n'effectue pas de contrôles en Chine même, mais notre agent local s'en charge. Nous y travaillons régulièrement avec les mêmes fournisseurs, et nous remarquons que ceux-ci relèvent constamment leur niveau d'exigence quant à la sécurité de leurs produits”.

Nathalie Van Rompaey: “La crédibilité et la compétence de SGS-CEBEC renforcent la nôtre. Par exemple,

lorsque la DGCRF française prélève un produit dans un magasin pour en vérifier la conformité, SGS-CEBEC peut très rapidement nous fournir une contre-expertise. L'étiquetage réglementaire est souvent examiné à la loupe, mais les contrôles peuvent s'étendre à l'ensemble des normes de sécurité. La langue dans laquelle sont rédigés les rapports d'essais est aussi un aspect important pour travailler en France. Les rapports SGS provenant de Chine sont rédigés en anglais, alors que ceux de SGS-CEBEC le sont en français, et utilisent la terminologie appropriée au monde de la normalisation. Cela facilite énormément les choses!”

Flexibilité et rapidité de réponse sont donc, pour CASA, les motivations majeures pour collaborer avec SGS-CEBEC.

## NORMES ET DIRECTIVES

# ETUDE EFTA: LES MARQUES DE CERTIFICATION EN EUROPE

L'EFTA (European Free Trade Association) vient de consacrer une enquête à la certification et aux marques. En effet, en dépit du marquage CE, auxquels les pays membres de l'EFTA (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein) participent, de plus en plus de produits affichent, à côté de ce marquage CE, des marques et labels locaux, nationaux et même européens. Une omniprésence à laquelle l'étude s'attache à trouver une explication, d'autant plus que ces marques de certification ne sont pas toujours bien comprises par les utilisateurs ou les consommateurs.

Elle vise à répondre à des questions très simples comme: quelle est la raison d'être des marques et labels? Quelle est leur signification? Sont-elles réellement utiles et pour qui? Peuvent-elles devenir un obstacle au commerce international? Toutes ces questions ont été abordées en adoptant un point de vue national, mais dépassent de très loin le domaine de certification de notre marque CEBEC.

Par cette enquête documentaire internationale (France, Allemagne, Norvège, Espagne, UK) et la réalisation de plus d'une centaine d'interviews parmi les entreprises issues de différents secteurs, l'EFTA a voulu dresser un portrait complet du marché des marques de certification en Europe.

### UN MARCHÉ CONFUS

Le premier constat est sans conteste le grand nombre d'organismes de certification présents sur le marché. L'EFTA a recensé plusieurs centaines d'organismes de certification. En raison de l'absence d'accords de reconnaissance mutuels dans de nombreux secteurs, il est parfois nécessaire pour le producteur de multiplier les procédures de certification dans les différents pays, ce qui peut entraîner une augmentation considérable des frais de licence.

L'étude EFTA note ensuite que dans les secteurs étudiés, le marquage CE est de plus en plus la seule marque trouvée. Des experts estiment que 95% des produits auxquels le marquage CE peut s'appliquer sont couverts par un module d'évaluation de conformité, qui permet aux fabricants de déclarer eux-mêmes la conformité de leurs produits, sans passer par un organisme de certification. En effet, il est important de distinguer différents



types de marques. Certaines sont sujettes à une procédure de certification officielle pour pouvoir être apposées sur un produit, d'autres au contraire, comme le marquage CE, sont apposées de bonne foi par le producteur. Certaines marques, comme la marque GS en Allemagne, recouvrent des significations différentes pour des produits différents: marques volontaires ou marques obligatoires.

Il faut cependant nuancer ces conclusions. Les fabricants européens délocalisent plus souvent vers d'autres pays, notamment asiatiques, et font de plus en plus appel à la certification et au marquage des produits de consommation électrique fabriqués en Asie. En même temps, on observe un déclin dans le marquage de produits fabriqués en Europe, particulièrement pour ceux qui sont destinés à l'industrie.

### LES PME SONT LES PLUS DUREMENT TOUCHÉES PAR LES MULTIPLES CERTIFICATIONS ET MARQUAGES

Les PME qui ont besoin d'établir une réputation pour leurs marques utilisent parfois ces marques pour créer de la confiance. Les marques traditionnelles n'ont pas besoin de ce surcroît de

confiance. Pour cette raison, des certifications et des marques trop nombreuses peuvent constituer une entrave au commerce pour les PME.

### **LES GRANDS CERTIFICATEURS VONT-ILS RÉDUIRE LE COÛT DE LA CERTIFICATION ET DU MARQUAGE?**

Les organismes de certification se sont internationalisés. Certains sont présents dans plusieurs pays européens et se sont aussi implantés à proximité des sites de production en Asie. Cela peut bénéficier aux producteurs grâce aux reconnaissances transfrontalières mutuelles, mais il est possible que les producteurs doivent malgré tout continuer à payer des frais de licences supplémentaires pour les marques.

### **LES CONSOMMATEURS ET LES MARQUES**

L'enquête montre qu'au niveau des consommateurs finaux, l'attention pour les marques se réduit.

Les producteurs ont cependant leurs propres raisons de recourir aux marques et certifications, soit que leur politique-qualité impose une deuxième vérification de leurs propres essais, soit qu'ils n'ont pas de laboratoires d'essais in-house. Le certificat d'essais peut être utilisé partiellement comme documentation technique pour le marquage CE.

La présence d'une marque de qualité n'est pas une dispense de contrôle pour les Autorités nationales ou même les associations comme la "Stiftung Warentest" qui ne différenciera pas ses protocoles d'essais sur base de la présence ou l'absence d'une marque de qualité à côté du marquage CE.

### **LE MANQUE DE CONFIANCE DANS LE MARQUAGE CE FAVORISE LA CERTIFICATION**

Les fabricants sont mis sous pression pour certifier et marquer leurs produits: la distribution les réclame, de même que les assureurs. Or, les acheteurs

professionnels manquent parfois de confiance dans le marquage CE, surtout quand il est basé uniquement sur la déclaration de conformité du fournisseur.

Le secteur électrique et électronique, exemplaire pour EFTA, à côté de la tentative malheureuse du CEN et du CENELEC avec la "Keymark", relève deux marques européennes dont le succès est notable: les marques HAR pour les câbles électriques et ENEC pour les luminaires d'abord, la technologie de l'information ensuite et l'équipement électrodomestique maintenant.

Pour conclure, l'enquête résume les facteurs de succès pour qu'une nouvelle marque européenne se pérennise: qu'elle porte sur un nouveau segment-produit en développement, qu'elle bénéficie d'un soutien important des producteurs, des opérateurs de la certification et ... des pouvoirs publics.

## **NORMES ET DIRECTIVES**

# **L'UE RENFORCE LES RÈGLES DU MARQUAGE CE**

Le nouveau cadre légal, publié le 13 août au Journal Officiel, contient deux mesures complémentaires: Une Décision et un Règlement.

### **LA DÉCISION 768/2008/EC**

relative à un cadre commun pour la mise sur le marché des produits a pour but d'harmoniser les définitions à prendre en considération dans les directives relatives au marquage CE. La Décision est destinée à servir de "boîte à outils" pour la mise au point de nouvelles législations. Elle clarifie aussi la signification du marquage CE et est destinée à le protéger en tant que marque commerciale collective.

### **LE RÈGLEMENT (EC) 765/2008 établit les règles d'accréditation et de contrôle du marché relatives à la commercialisation des produits.**

Le Règlement renforce le contrôle de marché, y compris les importations vers la Communauté de produits provenant de l'extérieur de l'Union. Le rôle de l'accréditation pour les organismes chargés d'évaluer la conformité est également renforcé.

Le Règlement sur la mise sur le marché des produits est obligatoire et entrera en application le 1er janvier 2010.

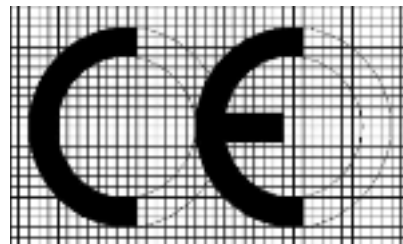
**La Décision** règlemente des définitions comme:

- "mise à disposition sur le marché" signifie toute fourniture d'un produit pour distribution, consommation ou utilisation sur le marché de la Communauté dans le cadre d'une activité commerciale, que ce soit contre paiement ou gratuitement.
- "mise sur le marché" signifie la première mise à disposition d'un produit sur le marché communautaire.
- d'autres définitions comme: les opérateurs économiques, comme fabricant, distributeur, importateur, etc.; le marquage CE et le rappel/retrait du marché.

Les exigences de la décision sont destinées à être utilisées comme une boîte à outils pour introduire plus de cohérence dans la préparation de législations futures. Ces outils ont déjà été utilisés pour la révision de la directive jouets.

### **Le Règlement:**

- **Renforce les contrôles dans les points d'entrée de l'UE:** jusqu'à présent, les douanes n'étaient pas obligées de rechercher les produits dangereux. Le règlement exige qu'à partir de 2010, les douanes soient obligées de vérifier la conformité des produits.



- **Renforce la surveillance en général.** L'intention est d'établir un cadre, d'harmoniser et d'améliorer la coordination des autorités de surveillance dans l'UE. Le programme EMARS actuel, relatif aux activités d'harmonisation et de surveillance se terminera en 2008 et sera probablement poursuivi et étendu.

- **Accréditation.** Le Règlement établit des règles harmonisées et plus claires pour les organismes de notification et d'évaluation de conformité. Un organisme par Etat Membre, une notification valable dans toute l'Europe.

- **Précise les principes généraux du marquage CE,** comme la forme et le formulaire.

### **Plus d'infos:**

Décision: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:218:0082:0128:FR:PDF>

Règlement: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:218:0030:0047:FR:PDF>

# JANVIER 2009: LA 20<sup>ÈME</sup> ÉDITION DE NEW SECURITY. UN RENOUVEAU POUR CET ÉVÉNEMENT

Organisé pour la première fois en janvier 1990, ce salon spécialisé destiné aux installateurs professionnels de la sécurité s'est imposé comme une valeur sûre au cours de ces 20 années écoulées. New Security est devenu un événement de référence attendu par les professionnels de la sécurité curieux de découvrir en avant-première les tendances du marché.

Après avoir accueilli ses visiteurs au "De Montil" à Affligem, New Security se tiendra dorénavant au Brabant à Louvain, dans un nouveau cadre adapté aux exigences d'un salon renouvelé.

## Rencontre avec Philippe Sabbe, organisateur-coordonateur du salon

*Quelles ont été ces nouveautés qui ont marqué l'évolution du marché au cours de ces 20 années d'existence du salon?*

"Dès la première édition, les exposants participant devaient répondre à des critères de professionnels (être agréés et présenter des produits agréés). Il fallait à cette époque réagir à la demande du marché et des autorités avec lesquelles le secteur était en pour-parler pour faire reconnaître officiellement les métiers et les produits de la sécurité électronique. L'accent était mis sur la présentation des produits agréés.

Cette exigence de professionnalisme auprès des exposants a contribué largement à l'image positive que s'est construite New Security, y compris dans les pays avoisinants. Pour ce qui concerne les produits, les systèmes et les services nous avons pu assister à l'arrivée de réelles avancées technologiques. Nous avons réellement contribué au développement du marché et à la promotion des innovations."

*Vous avez donc participé à la professionnalisation des métiers de la sécurité?*

Non seulement il était important pour nous de promouvoir des produits, systèmes et services de qualité, reconnus les instances officielles mais il nous a paru nécessaire d'informer les acteurs du marché. Pour cela nous avons consacré une partie de notre programme à des séances académiques, conférences ou colloques au cours desquels de nombreux thèmes

ont été présentés, le plus souvent par des représentants des autorités du ministère de l'Intérieur, des associations professionnelles ou des laboratoires reconnus.

Parmi les thèmes qui y ont été traités citons: la législation pour l'installation et l'entretien des systèmes de sécurité électronique, législation qui a beaucoup évolué durant ces vingt dernières années. Ou encore la législation sur le gardiennage, les interventions sur alarmes, l'installation de la vidéosurveillance et la protection de la vie privée, la formation, l'évolution des conditions des agréments, y compris au niveau européen.

Durant ces années on a assisté à la naissance d'Incert, à la promotion duquel nous avons largement contribué.

## NEW SECURITY SE CARACTÉRISE PAR UNE ATMOSPHÈRE D'ACCUEIL, DE CONVIVIALITÉ

L'accueil des visiteurs professionnels a toujours été privilégié, en leur offrant toutes les facilités de parking, vestiaire, information, rafraîchissement, et un libre accès au salon. Les enquêtes de satisfaction valident notre choix, et le fait qu'ils reviennent régulièrement au salon en témoigne.

De plus, le salon se veut un lieu de retrouvailles annuel et d'animations que ce soit pour l'organisation de nocturnes avec le cocktail offert par les organisateurs, la remise de prix et de trophées par certains exposants, ou encore l'organisation de jeux et concours.

## UNE ÉVOLUTION FRAPPANTE DEPUIS LES PREMIERS SALONS

Aujourd'hui les stands sont plus grands, plus personnalisés, plus élaborés. Les exposants sont également plus nombreux, avec des gammes de produits plus spécialisés. On y trouve aussi des stands d'information des différentes associations et laboratoires.

Le nouveau lieu d'exposition qui regroupera sur une seule surface dans un seul hall d'exposition l'ensemble des participants et le restaurant, créant ainsi un lieu entièrement consacré à une rencontre optimale entre visiteurs et exposants. Les exposants y trouveront également des avantages lors du montage et démontage des stands dans ce bâtiment adapté à l'organisation d'événements professionnels.



## QUEL EST LE PROFIL DES VISITEURS?

Nous nous adressons exclusivement aux professionnels de la sécurité avec en priorité les entreprises d'installateurs de systèmes d'alarme. Nous accueillons plus de 1000 visiteurs par édition, venant de tous les coins de Belgique.

New Security est une occasion unique de rencontre avec les distributeurs, fabricants et centres de télésurveillance. Les entreprises d'installation y délèguent très souvent plusieurs personnes représentant les services techniques et commerciaux afin qu'ils se familiarisent avec les produits et qu'ils puissent leur poser les questions pratiques et formuler des suggestions.

On y accueille également des étudiants, en formation pour devenir installateur ou concepteur de systèmes dans notre secteur.

Parmi les autres visiteurs on trouve des représentants des bureaux d'étude qui collaborent avec les installateurs et des représentants des autorités publiques.

## NEW SECURITY 2009

L'édition de janvier 2009 prochain sera exceptionnelle. A ne pas rater certainement.

Encore plus convivial, plus professionnel le prochain salon met tout en œuvre pour présenter dans les meilleures conditions possibles les nouveautés et évolutions technologiques des produits, des systèmes et des services destinés aux installateurs et professionnels de la sécurité.

Plusieurs animations sont prévues à l'occasion de ce 20ème anniversaire dont un cocktail offert à tous les visiteurs et exposants à midi le premier jour de l'événement. Un bus amènera les visiteurs qui préfèrent voyager par train de la gare de Louvain jusqu'au Brabant.

Dates: les mercredi 14 et jeudi 15 janvier de 10h00 à 19h00 et le vendredi 16 janvier 2009 de 10h00 à 17h00.

Info et inscription:  
[www.new-security.be](http://www.new-security.be)

# LE SERVICE IECEE DE RAPPORTAGE DES SUBSTANCES DANGEREUSES: UNE NOUVEAUTÉ MAJEURE

L'IECEE (International Electrotechnical Committee for Electrical Scheme) vient de créer le nouveau service de rapportage des substances dangereuses IECEE HS.

Son but: contrôler et harmoniser les exigences de qualité pendant les essais et établir des rapports reconnus mondialement pour toutes les entreprises d'essais participantes.

L'IECEE HS n'est pas destiné aux produits finis mais détermine le niveau de substances dangereuses dans les matériaux et les composants des appareils électriques.

La demande d'outils fiables, capables de tester et de démontrer le niveau de substances dangereuses, va croissante, parce que, en ce qui concerne

ces substances, il existe différentes exigences dans le monde, que les résultats des essais varient entre les laboratoires, et que le contrôle de marché a commencé.

Ce service de rapportage IECEE HS présente de grands avantages:

- Un rapport d'essais conforme à l'IEC 62321, produit par un laboratoire IECEE HS.
- Des résultats d'essais fiables, basés sur un réseau contrôlé de laboratoires indépendants et de NCB (National Certification Bodies)
- Un accès online aux rapports IECEE
- Des rapports d'essais uniformisés
- Un outil qui permet à l'industrie de vérifier et de prouver le niveau de

substances dangereuses présentes dans les produits électriques

- Une élimination des essais et des coûts doubles
- Une déclaration impartiale des résultats des tests par un NCB.

SGS offre le service IECEE HS via ses NCB suivants:

- SGS Belgium N.V. - Division SGS-CEBEC
- SGS Fimko Ltd (Finlande)

*Pour de plus amples informations sur le service de rapportage IECEE HS, contactez-nous via le site [www.sgs.com/iecee](http://www.sgs.com/iecee).*

## DÉVELOPPEMENTS SGS

# SGS CRÉE UNE "SOLAR TEST HOUSE" À DRESDE

L'Opération Council de SGS a décidé d'implanter un nouveau projet appelé "SGS Solar Test House Dresde" au sein de SGS Deutschland.

La "SGS Solar Test House" vise à avoir une offre complète de services liés au photovoltaïque, qui connaissent un développement explosif partout dans le monde. Lorsqu'elle sera opérationnelle, la "SGS Solar Test House" proposera une offre de services intégrée qui couvrira l'ensemble de la chaîne de fabrication de produits photovoltaïques, depuis les matières premières jusqu'aux cellules photovoltaïques, et aux systèmes photovoltaïques. Ce nouveau développement s'appuiera sur les compétences déjà présentes à Dresde dans le domaine des semi-conducteurs, des films fins et des techniques de surface pour offrir les compétences d'essais applicables à l'ensemble des modules solaires.

Au cœur du projet il y aura un laboratoire d'essais de modules photovoltaïques, dont les tests de qualification appliqués aux performances et à la conception d'ensemble permettront la certification-produit des modules PV aux

normes internationales. En y ajoutant les essais d'installations solaires, de composants et de systèmes-ilots couplés au réseau, ainsi que les missions de consultance, SGS sera bientôt en mesure de couvrir l'ensemble de la chaîne de valeur du photo-

voltaïque à partir d'une seule source.

Avec cette nouvelle offre de services, la SGS Deutschland deviendra le leader de ce segment au sein de l'organisation mondiale SGS. Le plan prévoit que l'ensemble sera opérationnel à partir du printemps 2009.



# SGS CONSUMER TESTING SERVICES: NOUVEAUX PROJETS DE MATTTEL ET DE TRACTOR SUPPLY COMPANY

SGS Consumer Testing Services a été choisi comme laboratoire de test principal, non-exclusif, par Mattel en Amérique du Nord et en Asie. L'acquisition de ce nouveau client est véritablement le résultat d'un travail d'équipe. En effet, les performances extraordinaires de notre laboratoire de Shenzhen ont démontré l'excellence

opérationnelle des laboratoires SGS et ont préparé le terrain pour cette opportunité.

Mais ce n'est pas tout! SGS peut également se targuer d'un nouveau partenariat avec Tractor Supply Company (TSC) dont elle deviendra l'un de trois fournisseurs de services. TSC est l'une des dix plus grandes

entreprises d'équipement avec un chiffre d'affaires de plus de 1 milliard de dollars. La société est implantée à Brentwood au Tennessee et commande des essais pour 4000 produits chaque année. Ajoutons à cela que SGS a également soumis une proposition à TSC pour son activité Audit.

## LES BREVES

### ENQUÊTE DE SATISFACTION SGS BELGIUM

Pour améliorer constamment nos services, nous avons besoin de votre collaboration. N'hésitez pas à nous donner votre avis en complétant notre questionnaire sur le site [www.sgs.com/cussat](http://www.sgs.com/cussat), et en introduisant le mot de passe CTSBEC.

### UNE NOUVELLE NORME POUR LES GLUCOSIMÈTRES?

Aux Pays-Bas, la commission "Zelftesten" est favorable à la révision au document d'accord relatif aux glucosimètres, ces appareils destinés à permettre aux diabétiques de mesurer eux-même leur teneur en sucre dans le sang. Une discussion a eu lieu quant à l'écart de mesure acceptable pour les glucosimètres, une exigence qui est contenue dans la norme.

Actuellement, la norme internationale EN-ISO 15197:2003 s'applique. La proposition introduite par la commission "zelftesten" demande la révision de la norme, notamment sur les points suivants:

- La norme actuelle permet un écart de mesure de 20%. La commission estime que 10% est devenu possible.
- La nouvelle norme doit mentionner comment gérer les nouvelles technologies, comme l'échange électronique de données.
- Il n'existe pas encore de contrôle annuel pour vérifier si le fabricant se conforme aux exigences de la norme. Cela doit y être introduit.
- Il doit être possible de remplacer la batterie de l'appareil sans que le résultat des mesures ne soit perdu. Celui-ci doit au moins être conservé pendant 5 minutes.
- Les substances qui peuvent avoir une influence sur la valeur mesurée doivent être communiquées.

Cette proposition est envoyée aux membres de l'ISO, dont les Pays-Bas et la Belgique.



### NOTRE LABORATOIRE DÉMÉNAGE

En janvier, notre laboratoire nous rejoindra sur le site du Riverside Business Park à Anderlecht. Il s'agrandira par la même occasion, puisqu'il occupera une superficie de 800m<sup>2</sup>, où seront installés de nombreux nouveaux équipements et bancs d'essais.

### SGS REPREND LES ACTIVITÉS D'ESSAIS DE NOKIA SIEMENS NETWORKS

SGS et Nokia Siemens Networks ont conclu une transaction par laquelle ils transfèrent vers SGS des actifs et du personnel précédemment occupé dans leurs activités d'essais de la Plateforme "Research and Technology" à Munich (Allemagne) et Espoo (Finlande). La transaction porte également sur les équipements liés à ces activités d'essais.

"Cette transaction s'inscrit dans la stratégie de Nokia Siemens Networks visant à se concentrer sur son cœur de métier" explique Stephan Scholz, CTO de Nokia Siemens Networks. "De plus, nous désirons établir une véritable relation à long terme avec SGS pour les activités d'essais" ajoute-t-il.

Cette transaction permettra également à SGS de créer un centre technique d'excellence

fort en Allemagne et à renforcer de manière significative celui de Finlande. "Par cette transaction, SGS a véritablement l'intention de renforcer son réseau d'essais en Europe et de se positionner dans le segment des activités d'essais d'appareils de télécommunication", déclare Chris Kirk, CEO de SGS.

## VOUS PRÉFÉREZ RECEVOIR VOTRE CEBEC NEWS PAR E-MAIL?

Envoyez nous un e-mail à l'adresse [info.cebrec@sgs.com](mailto:info.cebrec@sgs.com) avec vos coordonnées complètes et votre adresse e-mail. Vous recevrez dorénavant SGS-CEBEC News en primeur, par e-mail, et nous supprimerons votre adresse de notre liste postale.

© 2008 SGS-CEBEC. Tous droits réservés. Cette newsletter est une publication de SGS-CEBEC, même si certains contenus émanent de tiers ou ont été mis à la disposition de SGS SA sous licence avec copyrights et cession de tous droits. Dans ce cas, tous les droits des tiers restent alors la propriété de ces tiers. Les contenus identifiés comme émanant de tiers reflètent exclusivement les positions de ces tiers et SGS n'approuve ni ne désapprouve ces contenus. Cette newsletter est destinée à fournir une information générale sur un ou plusieurs thèmes particuliers et ne constitue pas un traitement exhaustif de ce(s) thème(s). Dès lors, l'information contenue dans cette newsletter ne doit pas être considérée comme une activité de consultation, ni comme un traitement exhaustif des ces thèmes. Cette newsletter est livrée "en l'état" et SGS-CEBEC ne garantit pas que l'information qu'elle contient est exempte d'erreurs, ni qu'elle rencontrera un quelconque critère de performance ou de qualité. Il n'est pas permis de faire référence ou de citer cette information dans une quelconque autre publication ou activité sans l'accord écrit préalable de SGS-CEBEC ou de SGS S.A.