

Questions à Jan-Rémi Fromentin, PDG d'ifm electronic France

Depuis le 1^{er} janvier dernier, cet ingénieur en Télécommunications titulaire du MBA de HEC cumule les charges de PDG et de directeur marketing de la filiale française du spécialiste de la détection industrielle. Au beau milieu de l'année 2013, celui qui est entré il y a 17 ans dans l'entreprise et y a des responsabilités internationales (France, Espagne, Italie et Portugal), nous fait son rapport d'étape et dévoile les évolutions à attendre pour l'entreprise et sa gamme de produits.

Comment se porte ifm electronic en 2013 ?

Notre entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 600 millions d'euros en 2012, pour un effectif d'environ 5 000 personnes. L'Allemagne reste son premier marché (30 % de l'activité), devant les Etats-Unis et la France. La filiale française compte une centaine de personnes et a réalisé un chiffre d'affaires de 45 millions en 2012 (dont les trois quarts en détection de position, fluides et systèmes de câblage). En moyenne, nous avons connu une progression de 5 à 10 % chaque année, sauf en 2009. Actuellement, nous sommes dans une phase un peu moins favorable. L'année 2013 devrait ainsi être très légèrement positive, entre 0 et 3 %. Mais nous avons lancé beaucoup de nouveautés cette année et nous espérons un impact sur les ventes courant 2013 et en 2014. Nous sommes confiants pour l'avenir.

Quelle est votre stratégie pour les années à venir ?

Nous avons lancé un « programme France 2020 » pour faire face aux enjeux futurs. Il repose sur deux axes majeurs : le développement de nouvelles familles de produits et de nouveaux marchés.

L'innovation est un pilier important dans nos domaines historiques. Pour les développements produits, ifm electronic consacre 8 à 10 % de son chiffre d'affaire et 12 % de son effectif à la R&D. Au niveau des capteurs de position, nous innovons avec de nouvelles cellules optoélectroniques compactes, en technologie temps de vol, ce qui permet de remplacer avantageusement les cellules reflex traditionnelles.



Au niveau des capteurs pour fluides (température, pression, débit, niveau), nous allons avoir de plus en plus de capteurs dédiés au process agro-alimentaire utilisant la technologie I/O Link pour le paramétrage sans PC. Dans ce domaine, nous poussons aussi le système de câblage AS-i. Les capteurs pour applications plus traditionnelles (refroidissement de four, dosage, échangeurs, centrales hydrauliques) bénéficient également d'innovations techniques.

Depuis 2005, nous poussons quatre pôles en termes de technologie : la vision, l'identification, le contrôle vibratoire et la sécurité machine. Chaque pôle va bénéficier d'innovations. En vision, nous allons par exemple sortir des caméras 3D dédiées à des applications mobiles (sécurisation de zone de travail, anti-collision). En identification par RFID, nous sommes présents en basse, haute et ultra-haute fréquence. Dans ce domaine, nous venons de lancer des concentrateurs Ethernet/IP et des module antenne + étage de traitement HF compactes.

La RFID représente un champ d'investigation énorme pour nous, notamment dans le contrôle d'accès, la

traçabilité, la maintenance préventive... Nous avons lancé une étude pour définir les applications et les secteurs à suivre. Nous sommes d'ailleurs toujours à la recherche de nouveaux partenaires intégrateurs dans ce domaine.

Dans le contrôle vibratoire, nous misons notamment sur le contrôle vibratoire online. Enfin, pour la sécurité des machines, nous avons beaucoup étoffé notre gamme avec des capteurs, des relais, des barrières, des inter-verrouillages de portes, de nouveaux modules de raccordement d'E/S sur AS-i... et d'autres nouveautés suivront.

Vous allez aussi chercher de nouveaux marchés...

Nous sommes déjà présents dans de nouveaux domaines, par exemple les machines mobiles (en contrôle/commande, IHM, capteurs), le traitement de l'eau, le recyclage des déchets, la ventilation des tunnels, la surveillance des parcs d'éoliennes... Nous voulons aussi nous développer dans des domaines aussi variés que le transport urbain, l'industrie pharmaceutique, le building automation – nous avons été notamment impliqués dans le projet d'habitat basse consommation Canopea -, l'eau potable, les énergies renouvelables...

Tout cela aura des conséquences sur la structure française ?

Notre organisation commerciale a été construite pour gérer nos clients en direct au travers de quatre niveaux : les commerciaux grands comptes, les commerciaux de terrain, des commerciaux au téléphone et du marketing direct. Nos commerciaux vendent l'ensemble de la gamme et sont soutenus par des experts techniques. Pour nous adapter à l'arrivée de nouveaux produits, de nouvelles technologies et de champs d'applications inédits, nous allons sans doute renforcer le support technique et nos équipes de terrain. Nous sommes encore au stade de réflexion et des décisions seront prises en fin d'année. Enfin, nous essayons également de développer les ventes par voie électronique. Pour cela, nous allons revoir en profondeur le site e-shop actuel.

Au niveau de l'entreprise, il est également prévu de changer notre outil d'ERP pour l'unifier avec celui de la maison-mère qui a basculé sur SAP. Un changement qui viendra compléter la démarche engagée l'an dernier, avec le passage d'un stock national à un stock européen installé en Allemagne, qui nous a permis de passer de 800 à 4000 références livrables en 48 ou 72 heures. ■