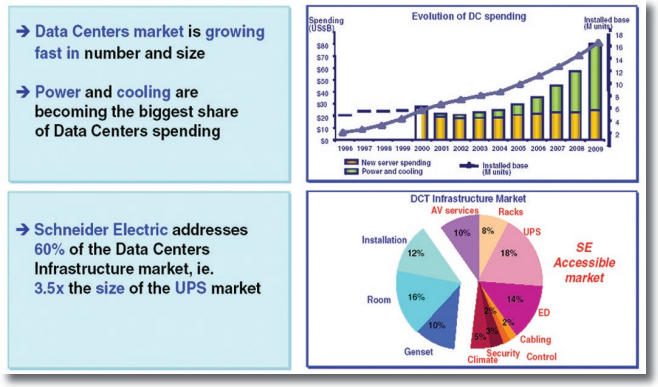
Contrôle et puissance

Quel prix les Data-center, les usines de fabrication d'écrans plats ou les hôpitaux sont-ils prêts à payer pour sécuriser leurs énergies ? Visiblement cette question reste sans réponse, il n'y a pas de prix à mettre face aux risques encourus en cas d'arrêts. Question brûlante dans cette période où même l'Europe voit la probabilité de black-out total à prendre en compte, alors que jusqu'ici ces problèmes semblaient uniquement concerner d'autres pays.

C'est justement pour sécuriser la distribution de l'énergie que des sociétés comme APC ont vu leurs chiffres d'affaires exploser ces dernières années. C'est aussi pour la même raison que la société était convoitée, et que le prix de son rachat a pu sembler déraisonnable.

Face à toutes ces questions, c'est Jean Pascal Tricoire, Président du Directoire de Schneider Electric, qui s'est plié au jeu du démina-ge, car à peine l'annonce faite, le titre Schneider s'est effondré, avant de se ressaisir. L'enjeu est tel que Schneider a en un seul coup dépensé son trésor de guerre. Mais laissons aux revues économiques le soin de parler : Ebit, à l'inverse depuis la conférence annonçant le rachat, avorté depuis, de Legrand, nous n'avions vu autant de personnes se précipiter pour écouter les explications du « patron ». Preuve que le rachat suscitait beaucoup d'interrogations.



Le marché des Data Centers.

La problématique de l'énergie sécurisée n'est pas triviale

Un des marchés qui illustre ce marché de l'énergie sécurisée (des onduleurs aux systèmes de protection contre la foudre), est celui des Data Centers qui représente plusieurs milliards de dollars, soit 40 % du chiffre d'affaires actuel, mais demain ce sont les entreprises notamment de process qui devraient représenter la plus grosse progression.

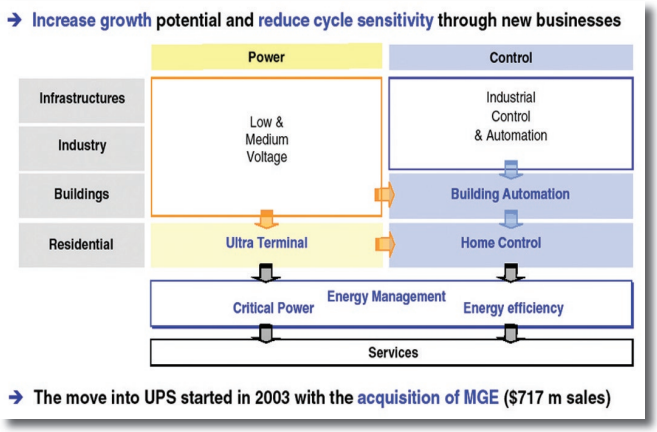
Le marché du Data Centers voit aujourd'hui la facture correspondante aux aspects puissance et refroidissement représenter pratiquement 50 % des investissements. En 2005, pour deux dollars investis dans l'électronique, il fallait rajouter un dollar pour la puissance et le refroidissement, en 2009 les analyses tendent à montrer un renversement total, chaque dollar investi en informatique demandera deux dollars supplémentaires pour la puissance et le refroidissement. *« L'environnement thermique se complexifie en raison de la miniaturisation »* précise Jean Pascal Tricoire. Le secteur bénéficie en plus du poids croissant des échanges et du stockage de données digitales.

Avec ce rachat, Schneider se positionne définitivement dans deux grands business, la puissance et le contrôle. Ces deux lignes de produits et de services se déclinant sur quatre marchés, Infrastructures, Industrie, Bâtiment et Résidentiel. Et en dehors de l'ultra terminal, les recouvrements et synergies sont évidents.

APC aura réalisé en 2005, un chiffre d'affaires de 2 milliards de dollars, dont 74 % dans les systèmes de faible puissance et 22 % dans les systèmes de forte puissance. 90 % des ventes se faisant selon un Business Model similaire à celui de Schneider à savoir le B to B. D'ailleurs reconnaît Jean Pascal Tricoire, *« l'offre APC était clairement concurrente mais aussi complémentaire de celle de MGE UGS Systems (la branche Schneider travaillant déjà dans ce domaine) avec des développements extrêmement innovants qui n'ont pas encore été véritablement commercialisés »*. Dans le même temps ; APC a investi quatre fois plus que MGE.

Un mouvement stratégique majeur

Lors des dix dernières années APC a progressé de 14 % par an sur un marché qui dans le même temps avançait de 7 %. Un bon chiffre qui aurait pu être bien meilleur, si APC ne s'était pas « aventuré » avec énormément d'investissements sur le marché



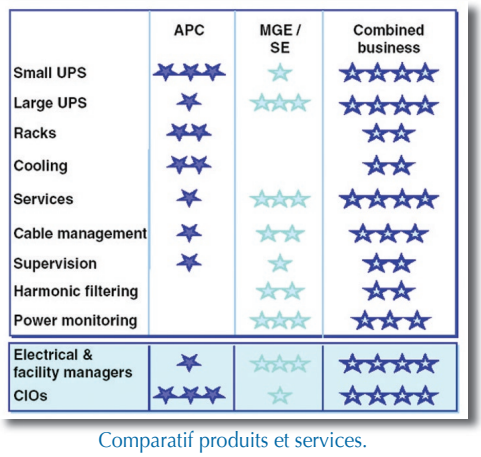
Business de Schneider.

des grands systèmes, grèvant d'autant ses résultats. Mais que l'on se rassure, rien de grave, APC n'était pas en situation difficile, *« il ne s'agit absolument pas pour nous de sauver un canard boiteux »*, précise Jean Pascal Tricoire *« APC reste le premier sur ce marché, et pesait avant son rachat trois fois plus gros que le deuxième du secteur »*.

Si APC est sur le même marché que MGE, Jean-Pascal Tricoire s'est attaché à montrer que les deux entreprises étaient complémentaires, l'une spécialisée dans les faibles puissances et l'autre sur les plus gros systèmes, MGE étant également mieux équipée en terme d'offres de services.

Reste que financièrement la pilule sera longue à avaler, la valeur d'APC ayant été estimée à 5,5 milliards de dollars, pour un chiffre d'affaires de 2 milliards de dollars et 7600 collaborateurs. Pour mémoire, Schneider emploie 92 000 collaborateurs dans le monde et a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de 11,7 milliards d'euros.

« Pour Schneider, ce rachat devrait conduire à une forte création de valeur, supérieure à 3 milliards de dollars, générée par le redressement des systèmes de fortes puissances, en raison de la complémentarité avec MGE, mais également des synergies avec l'ensemble du groupe », et Jean-Pascal Tricoire de préciser *« cette acquisition est un mouvement stratégique majeur pour le groupe. Elle nous permet de nous renforcer dans la partie en plus forte croissance de l'un de nos cœurs de métier : la distribution électrique »*. ◘



Comparatif produits et services.

Schneider sur son 38

Peu avant ce rachat, Schneider Electric avait inauguré son centre de R&D : Electropole à Eybens (38). Avec ses 1100 collaborateurs et ses 33 000 m², il représente une pièce maîtresse dans le développement technique, stratégique et financier du géant français.

Pour Jean-Pascal Tricoire *« l'innovation et la R&D sont les piliers stratégiques du groupe, mais elles doivent se nourrir des remarques, des idées et réflexions de nos clients afin de construire ensemble le Nouveau Monde Electrique »*. Electropole et ses 60 millions d'euros d'investissement en est l'incarnation. Ce centre compte quatre centrales dédiées, fournissant jusqu'à 35kA et une tension de 690V.

Plus d'un milliard d'habitants sur terre ne disposent pas de l'électricité. Pour Schneider Electric, il s'agit de s'implanter au sein des pays émergents. Le verdict est sans appel : ce marché a représenté 30 % du chiffre d'affaires de l'exercice 2005. En termes d'innovations, trois objectifs prioritaires se démarquent : un accroissement de la sûreté et de la fiabilité de l'électricité, incarné notamment par des travaux sur la protection parafoudre avec le lancement d'une standardisation des règles de montage. Ensuite, La recherche de l'efficacité énergétique optimale représente le deuxième objectif. A l'heure où on ne peut plus négliger une facturation allant crescendo, la consommation minimale devient une priorité. Un pôle dédié au contrôle-commande et à la supervision de l'énergie (PMC) se charge de proposer des solutions concernant : la supervision (centrales de mesure et contrôle d'énergie, passerelles Ethernet, logiciels de gestion de l'énergie), les relais de protections et pour finir, les services liés à la réduction de la consommation. Dernier objectif, l'innovation et la recherche de nouvelles technologies. Avec la sortie de switchs wireless, et de procédé d'auto-diagnostic utilisant le principe du RFID.

Et les automatismes industriels dans tout ça ? Michel Crochon, directeur général Business Unit Automation, nous dresse un état des lieux des automatismes chez Schneider et de leur importance dans le groupe. *« Avec la création de centres applicatifs et de développement à proximité de nos partenaires, nous contribuons à tisser des liens relationnels en favorisant les échanges technologiques. Ainsi, en Espagne, un partenariat s'est établi avec un manufacturier spécialisé dans la prestation d'ascenseur, en Allemagne pour le convoyage et en Italie pour le packaging. Cela confère une valeur ajoutée à notre compréhension des besoins et des métiers clients, et à notre savoir-faire. Concernant la conception architecturale pure, je pense qu'à l'avenir les automatismes vont tendre vers plus d'horizontalité. Les technologies embarquées annoncent des structures multi-agents. C'est-à-dire une émergence d'idées collectives plutôt qu'un déterminisme actionnel inculqué par le seul et unique master. Ce soulagement décisionnel lui permettra de se concentrer sur d'autres tâches »*. ◘