

# Ça recommence à chauffer dans le contrôle-commande

**Comment évolue le marché des automatismes industriels ? J'automatise a décidé d'étudier la question, en rentrant dans le détail de l'évolution des chiffres d'affaires des acteurs de certains domaines, commentée par eux-mêmes. L'objet de cette démarche n'est pas de classer les fournisseurs dont les tailles sont très variables (et dont les périmètres ne sont pas forcément exactement analogues), mais de les ramener au même niveau, en passant par une base 100 fixée à 2005. Voici donc le premier volet de ce thermomètre, qui se focalise sur le contrôle commande.**

Une progression constante, mise à mal brutalement en 2009. C'est globalement le constat de tous les fabricants de matériel de contrôle commande qui ont répondu à notre enquête, grands ou petits, pour la période allant de 2005 à 2010. Les chutes ont été brutales en 2009, de l'ordre de 20 %, et jusqu'à 36 % pour Pilz. Mais le retour à la croissance a été tout aussi prompt. A l'image de Pilz, qui a repris 37 % en 2010, de B&R Automation et de Beckhoff, qui ont bondi de 47 % sur la même période, ou d'Omron, dont le chiffre d'affaires IAB (Industrial Automation Business) a progressé de 30 % l'an dernier en France, et de 33 % pour le monde entier. Pour le Japonais, la baisse avait été moins importante en 2009, mais il avait enregistré deux années de reculs successifs. Sans doute un effet de ses exercices décalés. On notera que, pour l'ensemble, l'évolution du business en France est relativement comparable à

l'évolution globale, même si l'impact moindre de la crise sur l'Asie peut créer des différences ça et là. Et évidemment, il faut garder à l'esprit que les rachats d'entités sont très fréquents dans ce domaine, expliquant parfois des évolutions du chiffre d'affaires plus importante que la progression réelle de l'activité des entreprises acheteuses.

## LES COMMENTAIRES DES ACTEURS

Sur les cinq dernières années, les commentaires des spécialistes sont variés. « Notre croissance a été uniquement organique », précise par exemple Olivier Rambaldelli, de B&R Automation. Dans ce cadre, l'Autrichien a notamment décidé d'investir 50 millions d'euros (son chiffre d'affaires est de l'ordre de 400 millions) pour multiplier la surface de production du site de la maison-mère par trois, à 46 000 mètres carrés. Même remarque chez son compatriote Beckhoff, qui progresse

désormais très vite. En 2010, il a enregistré la plus forte hausse de son histoire et a progressé de 28 % par rapport à 2008. Outre l'ouverture de nouvelles filiales, l'entreprise a lancé la construction de 6000 m<sup>2</sup> de halls de production supplémentaires et l'achat de nouvelles machines de fabrication. Ses capacités de production des cartes à circuits imprimés électroniques et de cartes mères ont été triplées et Beckhoff continue encore de s'étendre actuellement.

Chez National Instruments, « sans compter les années 2000 et 2009, nous enregistrons une progression constante depuis des années », commente Darcy Dement, directrice marketing de National Instruments France. Et surtout, « Nous n'avons licencié personne pendant la crise. En France, au contraire, nous avons même embauché pour être prêts pour la reprise », poursuit-elle. B&R, Bosch Rexroth, Rockwell Automation, nombreuses sont les entreprises qui avancent cet argument de stabilité, voire d'augmentation de l'effectif pendant la tempête. Pour la majorité, il s'agit cependant de sociétés au capital familial, qui ont pu puiser dans leurs réserves pendant la disette sans mécontenter des actionnaires trop gourmands.

National Instruments a, lui aussi, fait le dos rond et estime avoir rebondi mieux que ses concurrents, en particulier grâce à un engouement pour les FPGA,

entraîné par une hausse de la puissance de ces composants. « En 2010, il y avait de nouveaux projets mais aussi des plus anciens. Souvent, les meneurs de ces projets avaient hâte de les lancer », confie Darcy Dément. Chez Rockwell Automation, autre son de cloche. « En 2009, nos grands clients en France ont commandé pour 10 % de leur niveau habituel de commandes », se souvient Olivier Vallée, responsable marketing de Rockwell Automation France. Et si les choses se sont arrangées depuis, « en France, en 2011, on reviendra à peine au niveau de 2008 », prédit-il.

## LES GRANDS S'EN SONT SORTIS

Pour les ténors, la fin du tunnel est presque loin derrière. Chez Schneider, une modification de l'organisation ne permet pas de disposer de chiffres comparables sur la période 2005 et 2010. On peut retenir, cependant, que feu la division Automatismes et Contrôles du géant français dont les activités ont été reventilées en 2009, a progressé de 2,92 à 5,13 milliards d'euros entre 2005 et 2008, pour chuter à 4,252 milliards en 2009. Depuis l'exercice 2010, et surtout le rachat d'Areva Distribution, les activités du groupe dans le domaine qui nous occupe se retrouvent dans la division Industry (gestion de processus et des machines, qui a réalisé 3,55 milliards d'euros



l'an dernier). Commentaire du groupe pour la progression de cette branche : « *L'activité a bénéficié d'un fort rebond mondial de la demande industrielle, notamment les fabricants de machines, et des investissements dans les bâtiments et les infrastructures dans les nouvelles économies. Le succès du lancement de nouvelles offres pour les fabricants de machines et la reprise du marché chauffage-climatisation aux États-Unis ont généré une forte croissance des solutions.* » On peut donc considérer que le groupe suit la courbe globale.

Chez Siemens aussi, les bouleversements de structure ont été importants sur la période 2005-2010. En 2007, le groupe allemand a intégré l'éditeur américain de solutions de gestion du cycle de vie des produits UGS, devenu Siemens PLM. Au sein de la branche Industrie, la division Automation & Drive a alors disparu et ses activités redistribuées sur deux nouvelles : Industry automation et Drive technology. Nous n'avons donc pas non plus de

chiffres « officiels » auxquels se reporter, ni même de commentaires. Mais là encore, les évolutions croisées de ces entités suivent une courbe analogue à celles des autres acteurs du marché.

Chez Bosch Rexroth, on ne communique pas de chiffres sur les performances des divisions. « *Nous avons connu une baisse très nette en 2009 et une reprise très forte en 2010 et 2011. Dans l'automobile, notamment, des projets ont été reportés ou annulés. Dans l'agroalimentaire et l'emballage, la baisse est cependant passée inaperçue, car il y eu un retard dans les commandes* », note Vincent Caulet, responsable des branches industrielles de Bosch Rexroth en France. Et selon lui, la reprise a été amplifiée par le restockage de pièces détachées par les constructeurs de machines.

Beckhoff enregistre déjà une progression de 30 % en 2011. Pour certains, l'ampleur de cette reprise a été plutôt inattendue. « *Le chiffre d'affaires*



*2010 nous a surpris. Nous prévoyions 7 à 8 % en France, nous avons enregistré +31 %. Personne ne pouvait prédire un tel rebond* », reconnaît Olivier Ledey, chef produit pour la gamme Automation chez Omron. Et encore, elle aussi très présente dans l'agroali-

mentaire, la filiale française du Japonais avait traversé la crise sans trop de heurts.

## CERTAINES CHOSES CHANGENT

« *Il y a eu un effet de rattrapage en 2010 mais il est clair que la croissance a repris son rythme* », déclare Olivier Rambaldelli. Et B&R Automation renoue avec des ambitions fortes : « *Nous voulons atteindre 600 millions d'euros en 2014* », annonce-t-il. En 2010, le chiffre d'affaires de l'Autrichien s'élevait à 360 millions d'euros. Les secteurs qui marchent ? L'agroalimentaire, la cosmétique, le pharmaceutique, l'énergie... « *Les énergies alternatives sont, entre autres, un important facteur de croissance. Elles représentent déjà 20 % de l'ensemble du chiffre d'affaires de Beckhoff* », souligne Hans Beckhoff, directeur de l'entreprise éponyme. En particulier, les procédés continus – les process –, constituent un vivier

## PROCESS : LA MANNE DU RENOUVELLEMENT

Les géants du secteur se battent depuis des années sur les procédés discontinus. Mais une bagarre s'annonce très rude sur les procédés continus (les spécialistes parlent de process), pilotés par des systèmes numériques de contrôle commande (SNCC). Les rachats successifs des acteurs entre eux ont réduit leur nombre de 24 il y a 30 ans à 7 aujourd'hui et les clients sont généralement équipés de produits obsolètes qu'il faut remplacer par des solutions modernes. Les ténors des automates ont une grosse carte à jouer. « *Les solutions à base d'automates sont quasiment équivalentes aux SNCC, surtout pour les applications simples* », déclare Olivier Vallée, responsable marketing de Rockwell Automation France. Or, selon une étude d'Arc Advisory, le marché du revamping d'installations de process s'élevait à 16 milliards d'euros en 2009, dont 6,4 milliards en Europe. En France, Rockwell Automation l'estime à 208 millions d'euros.





d'affaires importantes pour les fournisseurs d'automates (voir encadré). Mais la crise a laissé des traces. Certaines choses ont changé. « Chez NI, nous avons une série de 5 objectifs stratégiques. Nous en avons rajouté un sixième : la réduction des coûts en interne. Pendant la crise, nous avons ainsi travaillé sur l'efficacité de la production et sur nos dépenses de fonctionnement. En outre, le personnel a accepté de réduire les salaires de 5 % en moyenne pendant la période difficile », raconte Darcy Dement.

Les organisations de production ont aussi été touchées. « Auparavant, les commandes de nos clients étaient souvent planifiées. Désormais, nous traitons des demandes à court terme et sur des délais très courts. Cela génère des pics de demandes qui nécessitent un effort important sur la logistique. Nous avons en particulier changé notre mode de fonctionnement en production : nous travaillons davantage par anticipation, avec des prévisionnels », note Vincent Caulet, de Bosch Rexroth. Plus présent dans le motion, l'Allemand compte également se frotter à un nouveau marché pour lui, celui des automates purs, avec des modèles baptisés XLC, concurrents des matériels de Siemens ou Schneider.

Les périmètres des fournisseurs – qui sont de moins en moins nombreux – s'élargissent. « Depuis 2005, Rockwell a réalisé plusieurs acquisitions dans le monde du process comme ICS Triplex, Pavilion, Intuity) Proscodex », indique Olivier Vallée. Objectif de ces opérations, élargir l'offre pour constituer un interlocuteur unique face à de très grands clients, et leur proposer une gamme sur l'en-

**CHIFFRES D'AFFAIRES MONDE RAMENÉS EN BASE 100 EN 2005, À PÉRIMÈTRES NON CONSTANTS**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ABB Automation Products	100	116	146	173	151	157
ABB Process Automation	100	109	128	156	147	154
Beckhoff	100	125	153	183	155	227
B&R	100	123	146	156	125	187
Mitsubishi	100	110	122	130	109	114
National Instruments	100	115	129	143	118	152
Omron	100	109	122	131	104	81
Phoenix contact	100	107	122	135	116	162,7
Pilz	100	107	120	130	95	134
Rockwell Automation Control Products & Solutions	100	113	125	146	116	121
Schneider Electric Automatismes & Contrôles	100	150	171	181	144	177*
Siemens Industry automation	100*	109*	127	142	117	124
* Estimation						

**Nota Bene :** les chiffres présentés ici ont été calculés à partir d'éléments communiqués par les entreprises ou des chiffres officiels indiqués dans leurs rapports annuels, en ramenant le chiffre d'affaires 2005 à une base 100. Schneider Electric et Siemens ayant changé l'organisation de leurs divisions entre 2005 et 2010, les chiffres présentés sont des estimations calculées à partir des évolutions en % des anciennes et des nouvelles entités. Les variations de leurs périmètres peuvent en outre avoir amplifié le phénomène de hausse observée. Enfin, Bosch Rexroth n'a pas souhaité communiquer de chiffres détaillés sur son activité de contrôle commande. Il ne figure donc pas dans ce graphique.

(Source : Jautomatise)

semble de leurs appels d'offres. Dans les services, Rockwell vient également de racheter le Britannique Lektronix, spécialisé dans la réparation et la maintenance de matériels d'automatisation. Il n'est pas le seul à s'intéresser aux services. « Nos clients n'achètent pas de produits sur catalogues. La fourniture de matériels s'accompagne de prestations de service en mécatronique », note Olivier Ledey.

D'ailleurs, en France, l'activité Mécatronique d'Omron a bondi de 40 % l'an dernier, alors que la partie IHM-Automates seule n'a progressé que de 10 %.

Enfin, les conditions du business ont aussi changé. « Les clients sont exigeants et nous ne sommes pas fournisseurs à vie. A chaque nouveau développement, tous les fabricants sont remis en concurrence et redeviennent challengers », poursuit le chef produit pour la gamme Automation de Omron en France.

Autre changement, « il y a de moins en moins de projets dans l'Hexagone. Ceux-ci se réalisent depuis l'étranger, et font appel à des ressources locales, dans le cadre d'accords de « local content » (contenu local) », commente Olivier Vallée. Les Français et autres Européens

perdent alors une partie des contrats au profit d'autres entités. Une difficulté de plus, alors que la bataille se joue déjà plus sur les prix que sur les caractéristiques des matériels, souvent du même niveau.

Tout est-il redevenu normal pour les acteurs du contrôle commande ? Les niveaux de 2010 sont en effet globalement supérieurs à ceux de 2008. Et les premiers résultats de 2011 semblent confirmer l'embellie. Mais rien n'est joué et la crise menace toujours. « La situation est devenue très imprévisible, notamment avec les risques de crise financière en Europe », prévient Olivier Ledey. ■