



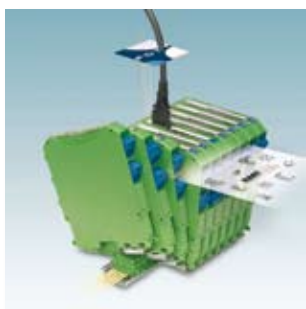
Frank Stührenberg

Executive Vice Président de Phoenix Contact

A l'occasion de l'inauguration de son Customer Technical Center, en plein cœur de la Défense, nous avons rencontré en exclusivité Frank Stührenberg, Executive Vice Président Global Sales, Member of the Board. Une occasion de découvrir la stratégie du groupe allemand qui s'installe de plus en plus dans le monde du contrôle/commande.

En 2000 vous annonciez 610 millions d'Euros de chiffre d'affaires dans le monde. Où en êtes-vous en 2008 ? Et quels sont les objectifs pour les années à venir ?

En l'an 2000, le chiffre d'affaires en Euros était issu d'une conversion avec un deutsche mark fort. Le passage à l'euro et la bulle internet qui a ex-



Nouvelles interfaces analogiques MACX présentées à Hanovre 2008.

posé, nous a conduit à avoir deux années sans croissance. Nous nous étions fixés comme objectif dans cette période 2001/2002 d'obtenir un chiffre d'affaires d'un milliard d'euros pour l'année 2010. Un chiffre symbolique qui correspondait à un seuil, une sorte de taille critique qui nous fait passer dans le peloton de tête, tout

en nous donnant des moyens toujours plus importants en terme de recherche et développement.

Je peux vous annoncer que nous n'attendons pas 2010 pour atteindre cet objectif, c'est aujourd'hui chose faite, notre bilan de 2007 montre que le chiffre symbolique d'un milliard d'euros de CA a été dépassé avec 1,072 millions d'euros.

La progression de 2006 à 2007 a même été de 14 %, malgré un dollar qui a diminué, l'Allemagne représentant 34 % du chiffre d'affaires total.

Le ratio entre connectique et automatismes était, en 2000, nettement en faveur de la connectique. Quel est ce ratio aujourd'hui ?

Nous sommes organisés en cinq Business Unit. Deux d'entre elles représentent ce que l'on pourrait appeler la partie électromécanique que vous nommez connectique. Les trois autres unités travaillent dans les automatismes et l'électronique. Notre objectif est clai-

rement d'arriver à un équilibre entre ces deux parties, alors qu'aujourd'hui nous sommes à 60/40 en faveur de l'électromécanique. La partie purement automatismes représentant environ 15 % de notre chiffre d'affaires.

Le chiffre symbolique d'un milliard d'euros de CA a été dépassé

La difficulté, c'est que nous continuons à investir dans l'électromécanique et que notre croissance dans ce secteur reste toujours à deux chiffres, il est donc difficile d'arriver rapi-

dement à une égalité entre ces deux grandes familles.

En 2000 vous annonciez comme sociétés concurrentes Weidmuller, Wago, Wieland ou Entelec. Citez-vous les mêmes aujourd'hui ?

Nous sommes dans une phase de transition. Encore aujourd'hui, ce sont des compétiteurs que nous rencontrons régulièrement. Nous les suivons de près, je note que le plus proche de nous a un chiffre d'affaires deux fois moindre. C'est pourquoi, aujourd'hui, nous avons d'autres compétiteurs qui proviennent beaucoup plus du monde du contrôle-commande, comme Rockwell ou Omron.

UN CENTRE TECHNIQUE POUR LES CLIENTS

Customer Technical Center, un terme anglais pour un espace qui permet de toucher concrètement le matériel, un outil comparable à celui mis en place à Houston aux Etats-Unis. Pour Steven Criel, le Directeur Général de la filiale française, ce centre sera un espace permanent dédié à la connaissance et au savoir-faire pour mieux connaître les technologies futures en permettant de former et d'informer aussi bien les personnes internes, les distributeurs que les clients. Mais également de démarrer une collaboration plus forte avec le monde enseignant et l'éducation Nationale.

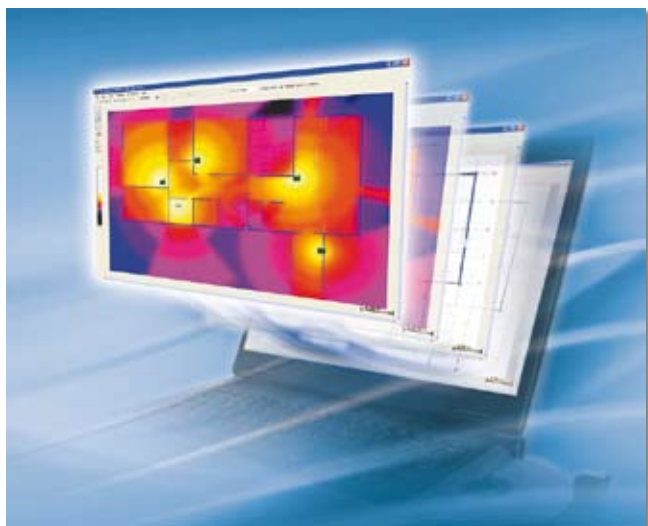
Des journées de séminaires y seront organisées, une trentaine de places seront disponibles à chaque session pour aborder des thèmes comme la communication sans-fil, les solutions innovantes dans le process... et tout cela en plein cœur de la Défense à Paris.

Vous vous ouvriez, à la même époque, au contrôle/commande. Quels enseignements tirez-vous de ce milieu où vous arriviez face à des sociétés comme Siemens, Schneider ou Rockwell ?

Les sociétés que vous citez sont des Global Player, ce sont également des clients importants de Phoenix Contact. Ils auraient pu exercer des pressions lors de notre arrivée dans le marché du contrôle/commande. Ils ont tous accepté cette nouvelle concurrence, et il n'y a eu

Pour des raisons historiques, votre offre ne tourne pas autour d'automates programmables, mais plutôt de PC Industriels.

Effectivement nous n'avons pas de « pur » automate programmable, toute notre offre est sur base PC. Lors de notre arrivée sur ce marché, les automates programmables étaient des outils très fermés, nous avons pour volonté de casser ces monopoles en proposant une interface ouverte qui ne soit pas mono-source.



Outil de simulation pour réseaux sans-fil présenté à Hanovre 2008.

aucun effet négatif, nous avons même des projets communs avec plusieurs des sociétés que vous citez. Nous avons un terme anglais qui résume cela, c'est la co-opétition qui vient du terme compétition associé à celui de coopération (ndlr : il n'existe pas de mot équivalent en langue française, nos voisins belges parlent de conculègue contraction de collègue et concurrent).

Notre volonté était de faire avancer la technologie, et les clients ont suivi. Ce sont eux qui décident, en final, si nos choix techniques vont dans le bon sens ou non.

En 2004, coup médiatique, vous annoncez qu'il n'y aura pas d'Interbus Net, mais que vous choisissez Profinet. Vous souhaitiez devenir l'une des deux locomotives de Profinet. Quel est le résultat quatre ans plus tard ? Ce choix de Profinet sera-t-il exclusif face à Powerlink, Sercos, Internet IP, Ethercat... ?

Nous restons une locomotive dans Profinet. Il est vrai qu'à l'époque beaucoup de techniciens de Phoenix Contact souhaitaient développer une version Interbus Net, mais nous avons énormément de remontées du terrain demandant une



Frank Stührenberg, Executive Vice
Président Global Sales, Member of
the Board.

homogénéisation des protocoles. Aujourd'hui, Profinet reprend beaucoup d'idées de la génération Interbus, de plus le marché a été très satisfait de notre choix stratégique, les clients ont maintenant plusieurs grands offreurs aptes à proposer une offre cohérente et pérenne sur Profinet.

Notre choix est même reconnu par des compétiteurs comme Abb qui a signé un accord pour utiliser nos compétences Profinet, nous allons commercialiser notre propre puce Profinet à la fin de cette année.

Et pour répondre à la deuxième partie de votre question, nous restons cohérents avec nos choix. Nous ne développerons pas d'offres avec les autres bus de communication que vous citez. L'expérience d'Interbus nous a montré que les coûts de développements étaient très importants, nous concentrons nos ressources sur Profinet.

Avec la prolifération d'Ethernet, Interbus arrive-t-il à sa fin de vie ?

Il n'est pas question pour nous de se séparer d'Interbus. Profinet restera en haut de l'architecture de communication. Nous gardons les deux technologies avec des proxy pour faire le pont entre les deux, il en va de même pour la partie Safety d'Interbus.

Nous avons connu le même phénomène avec nos blocs de jonctions qui sont à l'origine de la création de l'entreprise. Tout le monde pensait que les nouvelles technologies sonnaient la fin de l'époque des blocs de jonctions, or il n'en est rien nous n'avons jamais autant vendu de blocs de jonctions. Pour revenir à Interbus, nous vendons toujours de l'Interbus, mais il est vrai qu'un passage de relais est en marche, c'est

Les Européens prennent plus de temps pour évaluer la technologie sans-fil. Le marché européen sera plus long avant de devenir mature.

le cas chez Audi qui pour sa nouvelle ligne de production a fait le choix de la technologie Profinet, avec Phoenix Contact comme fournisseur principal.

Vous vous êtes ouvert récemment au monde du sans-fil avec un catalogue complet, quels sont les premiers résultats ? Et comment gérez-vous le fait qu'un spécialiste de la connectique, passe au sans-fil ?

Il y a 25 ans, l'un de nos représentants aux Pays Bas a vu, lors d'une exposition, sur un stand voisin une société qui propo-

sait une solution qui permettait de relier deux machines par un seul câble. Il est revenu au siège de la société et a convaincu tout le monde que l'avenir était au réseau de communication et que la fin du business pour les blocs de jonctions traditionnels était programmé. Vous connaissez la suite, ce fut le déclic pour le développement d'Interbus puis de Profinet, mais vous aurez noté que cela n'a en rien diminué les ventes des blocs de jonctions.

Pour le sans-fil, la démarche a été similaire sur une exposition américaine ou nous avons noté que cette technologie intéressée des utilisateurs. Si l'idée de communiquer sans-fil est intéressante et qu'un véritable marché est en face, ce n'est pas la fin de la communication filaire.

Sur les ventes, nous notons des ventes importantes aux Etats-Unis, où les clients se posent beaucoup moins de questions qu'en Europe. Les Européens prennent plus de temps pour évaluer la technologie. Le marché européen sera plus long avant de devenir mature.

Ce que nous voulons c'est qu'un client qui désire transporter des informations de commandes, de puissances, de données... n'ait pas à se poser de question sur la technologie qui sera mise en œuvre. Il ira chez Phoenix Contact et nous répondrons à son problème avec du filaire classique et des blocs de jonctions, des technologies de bus de terrain ou du sans-fil en fonction de sa demande.

Certains de vos compétiteurs, proposent des offres techniques comme de la vision, du Rfid.... Est ce que ce virage vers les technologies de capteurs vous intéressent ? De même, vous

êtes peu présent comme fournisseur d'actionneurs ?

Nous regardons toutes ces technologies, mais nous ne sommes pas fabricants de capteurs et cela ne fait pas partie de notre stratégie.

A l'inverse, il existe une forte demande en matière de Motion Control. C'est une technologie dans laquelle nous sommes déjà, et sur laquelle nous serons beaucoup plus réactifs dans l'avenir.

Il y a dix ans, Phoenix Contact se différencie de ses concurrents avec des choix technologiques comme Interbus, Comment vous différenciez-vous aujourd'hui ?

Nous avons un avantage avec l'électromécanique qu'historiquement nous maîtrisons, et qui nous donne un avantage pour le développement de l'électronique. Nous proposons une synergie de ces deux métiers, et nous sommes propriétaires des parties mécaniques et informa-



Premier module IO Link présenté à Hanovre 2008.

tiques avec les logiciels. Face à nous beaucoup de compétiteurs ne sont pas propriétaires des technologies qu'ils commercialisent.

De même, dans le cas des bus de communications ouverts, nous restons propriétaires de la connaissance des parties les

plus importantes, et nous pouvons influencer pour les futures tendances et développements.

Pour l'avenir, vous vous positionnez comme fournisseurs de composants, de produits ou comme fournisseurs de solutions pour les entreprises ?

Le terme de Solution est un grand mot, il faut faire attention à ce mot et respecter sa définition. Nous avons, pour certains métiers comme ceux de l'automobile ou de l'énergie avec l'éolienne, fourni des solutions qui regroupent un grand nombre de composants de chez nous et que nous mettons ensemble afin de former une solution métier adaptée. Nous sommes à même de proposer des solutions à ces clients là, mais il s'agit de secteur industriel ciblé, ou nous accompagnons les



clients, nous les aidons à définir leurs nouvelles générations de produits.

Quelles sont les dernières nouveautés qui vont arriver sur le marché ?

La communication fera partie des nouveautés, comme l'ILC 150 Extended range, un automate industriel intégrant

nativement une connexion GSM/GPRS. Autre nouveauté la gamme Nanoline, une solution modulaire dédiée à la communication, il suffit de la configurer pour communiquer selon divers protocoles, ce besoin de communication reste très important.

En dehors de Phoenix Contact, comment voyez-vous le mar-

ché des automatismes dans les années à venir ?

Dans les dix ans à venir, le marché des automatismes va progresser, quoi qu'il arrive et malgré les crises financières et autres incidents de parcours. Car les acheteurs souhaitent des niveaux de qualité toujours plus élevés, des diagnostics et de la traçabilité partout... Des éléments qui soutiennent la croissance.

Techniquement, ce sont les technologies modulaires et décentralisées qui devraient être en pleine expansion. Seront liées à ces évolutions les technologies de communications et connexion. C'est pourquoi nous restons sereins face à cette vision du futur, je suis convaincu qu'une partie de cette croissance sera pour nous.