

Advantech mise sur les diversifications

Entré chez Advantech en 2003, Howard Lin, y est désormais le vice-président du groupe Automation industrielle, en charge des ventes, du marketing et du support en Europe. Venu à Paris lors du salon RTS, celui qui a démarré dans le groupe avec les mêmes fonctions en Chine, a répondu à nos questions et délivré sa stratégie sur le vieux continent en général, et en France en particulier.

Jautomatise : On connaît Advantech comme l'inventeur du PC Industriel. C'est toujours votre cheval de bataille ?

Howard Lin : Advantech été créé en 1983 à Taiwan et a fabriqué le premier PC industriel en 1990. Aujourd'hui, la société est cotée en bourse (elle est valorisée à 1,6 milliard de dollars) et a réalisé un chiffre d'affaires de 670 millions de dollars l'an dernier, pour un effectif de plus de 4500 personnes dans le monde. Nous sommes présents dans 18 pays, dont 12 en Europe.

Nous produisons des cartes-mères, des modules d'entrées-sorties, des PC industriels et des panel-PC et des produits mobiles. Depuis plusieurs années, nous nous sommes ouverts à de nouveaux marchés tel que le médical, les télécom, la logistique, le transport, les services, les machines de casinos...

Notre stratégie est d'aller vers des marchés verticaux où nous ne sommes pas leader, mais où

nous pourrions l'être. En outre, nous misons sur la personnalisation des produits en fonction des demandes locales, sur nos différents marchés.

Jautomatise : Vous êtes finalement peu présents dans l'automatisation industrielle. C'est une volonté forte ?

H. L. : L'automatisation industrielle représente 18 % de nos ventes. D'ailleurs, nos plus gros clients européens se nomment Nokia-Siemens, dans les télécommunications, GE Medical, Dräger (dans le médical), Alstom ou Bombardier dans les transports, Zeiss, Safran, Thalès dans les télécoms et les services et, dans l'automatisation, Areva, ABB ou Honeywell.

En 2010, le chiffre d'affaires du groupe a progressé de 53 % globalement et de 40 % en Europe (11 % du total). En 2011, nous pensons observer une

nouvelle hausse de 25 % des ventes dans le monde et nous visons le milliard de dollars avant 2013.

Pour cela, nous comptons beaucoup sur les niches où nous pouvons encore progresser et nous continuons d'acquérir des entreprises dans ces niches. Récemment, Advantech a ainsi racheté le Taïwanais Aca Digital, dans les produits durcis, l'Allemand DLoG pour le marché de la logistique et, dernièrement, Innocore, spécialiste britannique des cartes-mères pour machines à sous de casinos. D'autres opérations devraient intervenir cette année en Europe.

Jautomatise : Techniquelement, quelles tendances observez-vous dans l'automatisation industrielle ?

H. L. : Dans ce domaine, il y a deux tendances fortes. D'abord l'utilisation du réseau. Désormais, tout doit se connecter avec internet, depuis les composants jusqu'aux superviseurs. Et les communications avec les systèmes de MES doivent faire transiter des infor-

Les nouveaux commutateurs Ethernet EKI s'adressent à des niches : la vidéo-surveillance et les systèmes d'information passagers.

mations en temps réel. Nous développons constamment des produits dans ce domaine, comme récemment notre nouvelle ligne de quatre modules d'Entrées/sorties déportés pour réseau Ethernet industriel Adam-6100 ou encore l'Apax-5072, un coupleur de communications Ethernet IP de haute densité qui permet de construire facilement une solu-



Howard Lin, Directeur Europe d'Advantech.

tion d'entrée/sorties déportées à protocole Ethernet IP.

Ensuite, on retrouve toujours plus d'intelligence dans les machines. Les utilisateurs veulent toujours plus de fonctions graphiques et d'interaction avec d'autres systèmes. Il n'y a que le PC pour faire cela ! D'autant que l'utilisation de la technologie multicœur permet d'augmenter la puissance de calcul. Nos dernières cartes-mères et plateformes embarquées sont ainsi construites autour du processeur de deuxième géné-





Le coupleur de communication IP-APAX 5072, sorti en mars.

ration Intel Core i7 et Atom Dual Core. Le marché industriel devient important pour Intel et le fondeur intègre dans ses microprocesseurs de plus en plus de fonctions qui nous sont utiles, comme la rotation de l'écran. Cela marque une autre tendance : auparavant, les nouveautés passaient du

domaine militaire à l'industrie. Désormais, nous bénéficions des développements du marché grand public.

Parallèlement, nous continuons également à proposer des solutions fondées sur des processeurs Risk. Comme le Tigma, ces processeurs continuent de progresser et arrivent au niveau bas de l'Atom, mais ils ne sont pas suffisants pour faire du calcul et du contrôle et Windows ne les supporte pas. Nous réfléchissons actuellement au fait de les garder au catalogue dans le futur.

Jautomatise : La virtualisation constitue-t-elle une solution d'avenir ?

H. L. : Cette technologie se démocratise pour le calcul haute performance, mais elle n'est pas assez mature pour l'industrie. Dans l'automatisation industrielle, il y a toujours un gros risque à utiliser les nouvelles technologies. En outre, les uti-

UN NOUVEAU DIRECTEUR COMMERCIAL POUR LA FRANCE

La filiale française d'Advantech aura dorénavant un manager italien : Fabrizio del Maffeo, nommé Directeur Commercial pour la France et l'Europe du Sud. Diplômé de l'Université polytechnique de Milan, cet ingénieur en télécommunication de 34 ans a commencé sa carrière comme consultant chez Accenture, en Italie. Très vite, il est entré chez Comprel, Esprinet Group, un distributeur de produits électroniques (dont ceux d'Advantech), où il a dirigé les unités Embarqué et PC Industriel & Energie.



Il est entré chez Advantech en avril 2009 pour prendre la responsabilité commerciale de l'Europe du Sud, de certains groupes de produits et de la filiale française.

lisateurs n'osent pas forcément utiliser les nouveaux standards, même s'ils ont plus de fonctions.

Jautomatise : Votre point de vue sur la bataille PLC PAC PC ?

H. L. : Il s'agit de deux groupes distincts qui deviennent de plus en plus proches. En effet, dans les PLC, on retrouve de plus en plus de fonctions de PC. C'est une bonne nouvelle pour nous car cela nous place au même niveau que les plus grands de l'automatisation industrielle. Nous sommes en mesure de faire la même chose qu'eux, avec des coûts moindres... En outre, toutes ces solutions vont finalement communiquer ensemble via des bus utilisant un protocole commun. C'est une autre opportunité pour nous.

Jautomatise : Quelle est votre ambition en France ?

H. L. : En France, nous comptons faire mieux que les autres pays européens tels que l'Allemagne, l'Italie et le Benelux, mais surtout doubler notre

chiffre d'affaires en 5 ans et devenir le deuxième marché européen après l'Allemagne. Cela paraît important, mais c'est raisonnable, d'autant que nous avons sûrement commis des erreurs par le passé sur ce territoire.

En automation, comme dans le reste du monde, on ne peut pas être les premiers en France. Mais cela est possible sur d'autres marchés à fort potentiel. Dans le médical, on observe une progression du marché de 20 % par an... Nous voulons entrer chez des grands comptes par l'automation et proposer nos solutions sur des niches verticales : médical, énergie, transports (trains mais aussi contrôle passagers), télécoms...

Il est possible que l'on atteigne notre objectif en trois ans, à condition d'adapter l'organisation (actuellement, la structure française compte 15 personnes) à notre progression. Une chose est sûre, nous sommes en mesure de garantir une hausse de 20 % par an. ■