

Laurence Chérillat (Artema) :

Une profession « apporteuse de solutions »

Après une année 2009 très difficile au cours de laquelle elles ont employé tous les leviers à leur disposition pour s'adapter à la nouvelle donne, les entreprises spécialisées dans la transmission de puissance commencent à entrevoir le bout du tunnel. En dépit d'une absence totale de visibilité, 2010 sera une année de reprise, même si celle-ci sera lente et non dépourvue d'à-coups. Laurence Chérillat, déléguée générale d'Artema, le syndicat des industriels de la mécanique, nous donne son sentiment sur la période troublée que nous venons de traverser et trace des pistes pour l'avenir. Avec, en ligne de mire, l'organisation d'une nouvelle manifestation privilégiant le contenu technique des métiers représentés par le syndicat professionnel.



© Artema

Fluides & Transmissions : Pouvez-vous retracer le bilan de l'année 2009 pour les entreprises de la profession des transmissions de puissance ?

Laurence Chérillat : « 2009 a été une année très difficile au cours de laquelle le chiffre d'affaires de la profession a accusé une baisse moyenne de 35%. Concernant les prises de commandes, la chute est encore plus sévère puisqu'elle atteint 40%. Le marché intérieur s'est fortement rétracté mais ce sont les exportations qui ont le plus souffert. Ce qui constitue la principale explication à la forte diminution de l'activité, les ventes sur les marchés étrangers représentant, en temps normal, des montants importants pour

les entreprises disposant d'usines en France.

Les activités liées aux investissements, qu'il s'agisse d'équipements industriels ou d'engins mobiles, ont été particulièrement affectées. La distribution a également vu son chiffre d'affaires diminuer, mais dans une moindre proportion ».

Fluides & Transmissions : Quel a été l'impact de la crise sur les différentes activités représentées par Artema ?

Laurence Chérillat : « Avec une baisse d'activité de 40% et une chute de 45% de ses commandes, c'est l'hydraulique qui a été la plus touchée ; et notamment l'hydraulique mobile qui avait amorcé son repli dès l'été 2008 et dont les baisses enregistrées l'année dernière ont atteint jusqu'à 70% pour certaines

entreprises ! La maintenance et la réparation hydraulique (- 20%) tirent mieux leur épingle du jeu, mais n'ont cependant pas profité des périodes d'arrêt de production, contrairement à ce que l'on observe d'habitude en temps de basse conjoncture.

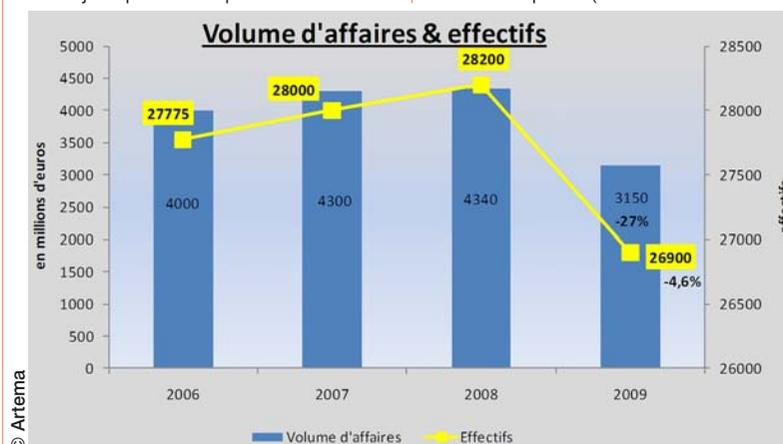
Les transmissions pneumatiques ont subi une baisse moyenne de 30%, tant en chiffre d'affaires qu'en prises de commandes. Là aussi, l'activité liée aux OEM a été davantage touchée que la distribution. Et ce, pour l'ensemble des secteurs, même si les marchés agroalimentaires et énergétiques ont fait preuve d'une meilleure résistance. La pneumatique a atteint son niveau bas lors de l'été 2009 et les commandes sont reparties à l'automne dernier.

La baisse a été à peine moins marquée pour les transmissions mécaniques (- 20 % en chiffre

d'affaires et - 25 % en commandes). L'arrêt brutal de l'activité encaissé par les matériels de travaux publics et la machine-outil n'a pas été compensé par la meilleure tenue des marchés liés à l'armement, au nucléaire, au ferroviaire et à l'énergie. Une amélioration des perspectives a cependant commencé à se dessiner pour les transmissions mécaniques dès le mois d'octobre 2009.

Les roulements, qui ont enregistré des baisses respectives de 25% en activité et 37% en commandes, ont particulièrement souffert de leur forte exposition au secteur automobile. Après un sévère coup de frein dès la fin 2008, le premier semestre 2009 a été tout simplement catastrophique ! Cependant, un redressement est perceptible depuis le milieu de l'année dernière, sans doute lié aux mesures de soutien à l'industrie automobile. Et on peut dire qu'on n'a jamais autant fabriqué de roulements pour l'automobile qu'en ce moment ! L'avenir nous dira si cette embellie a vocation à se poursuivre... D'autres secteurs, tels que le ferroviaire et l'aéronautique, ont connu une évolution positive qui s'est révélée bénéfique pour les roulementiers.

Les guidages linéaires, qui constituent généralement un



bon indicateur de l'évolution des investissements, ont également accusé le coup l'année dernière avec un repli de - 35%.

L'évolution a été similaire pour les entreprises spécialisées dans l'étanchéité qui n'ont guère été mieux loties, à l'exception de celles œuvrant dans l'étanchéité dynamique, moins impactées car desservant des secteurs liés à l'énergie et aux process (agroalimentaire...) ».

Fluides & Transmissions : Comment les entreprises de la profession se sont-elles adaptées à ce contexte de crise ?

Laurence Chérillat : « En dépit de la violence de cette crise, nous n'avons eu à déplorer que très peu de défaillances parmi nos adhérents. Il semble que nos entreprises ont beaucoup appris des crises précédentes, et notamment celle de 1993. A l'époque, une réaction trop lente s'était traduite par beaucoup de casse... En 2009, au contraire, une meilleure organisation a permis aux entreprises de la profession de se distinguer par leur capacité d'anticipation et leurs prises de décision rapides. Elles ont utilisé tous les leviers mis à leur disposition - non-remplacement des départs à la retraite, suppression des CDD et des contrats d'intérim, mesures de chômage partiel... - pour éviter les licenciements autant que faire se peut. La profession, qui employait quelque 28.000 personnes début 2009, a ainsi pu contenir la baisse de ses effectifs entre - 4 et - 5% l'année dernière. Ce résultat significatif montre combien nos entreprises, régulièrement confrontées à des difficultés de recrutement du fait de la haute technicité de leurs activités, ont souhaité conserver leurs forces vives afin d'être prêtes à répondre aux besoins dès le redémarrage de la conjoncture.

En outre, plusieurs mesures gouvernementales en termes de médiation du crédit, d'assouplissement de la fiscalité ou bien sûr de réduction des délais de paiement leur ont apporté un soutien efficace.



© Artema

Enfin, et c'est une bonne surprise, mis à part quelques dépôts de bilan, les clients de nos entreprises ont, eux aussi, enregistré moins de défaillances que nous ne l'avions craint lors du déclenchement de la crise ».

Fluides & Transmissions : L'horizon économique commence-t-il à s'éclaircir en ce milieu d'année 2010 ?

Laurence Chérillat : « Nous revenons de loin ! 2009 s'est caractérisée par un arrêt brutal de la demande et un déstockage massif. Les clients de la profession ne disposaient même plus de stocks de sécurité ! Le paysage a changé depuis le début de l'année. Les enquêtes menées auprès de nos adhérents font toutes ressortir une majorité d'opinions positives. En tous cas, une certitude se dégage depuis l'automne 2009 : la baisse est finie ! Les commandes

des repartent dans la plupart des secteurs et on commence à reconstituer les stocks.

Les évolutions sont cependant quelque peu contrastées selon les technologies.

L'hydraulique a encore accusé une baisse de 5% de chiffre d'affaires au cours du 1^{er} semestre 2010 par rapport au 1^{er} semestre

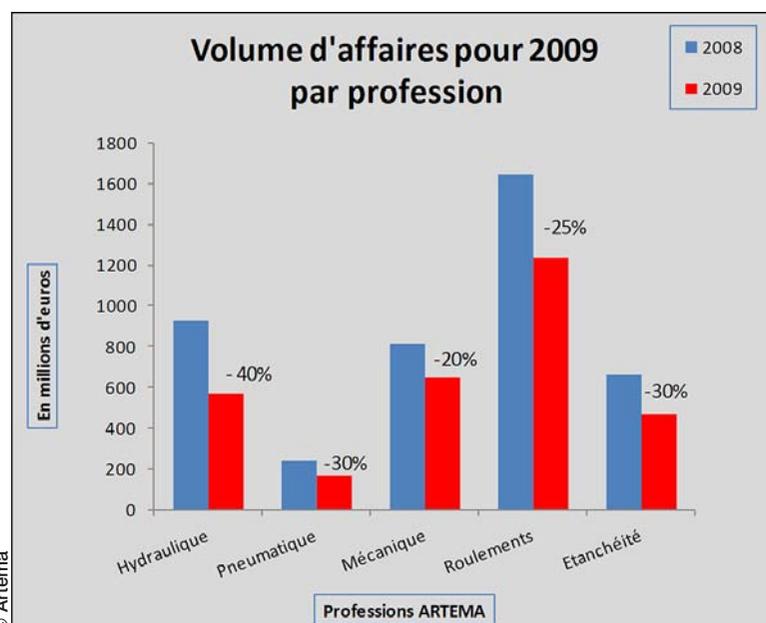
Les transmissions mécaniques (+ 5% en chiffre d'affaires et + 10 à 15% en commandes) se distinguent par une absence d'homogénéité quant à leurs évolutions. Ainsi, les gros réducteurs destinés aux industries lourdes ont connu une bonne année 2009, dans la lignée des investissements lancés les années précédentes, mais subissent actuellement le contrecoup de la crise avec un certain décalage par rapport aux autres composants.

D'une manière générale, on peut cependant dire que tout le monde va mieux. A tel point, qu'il s'avère parfois difficile pour certaines entreprises de répondre à l'accroissement rapide des commandes après avoir si violemment « resserré les boulons » !

L'activité repart très fortement à l'exportation, notamment vers l'Asie avec des niveaux supé-

« Le scénario qui semble se dessiner est celui d'une reprise lente sur une longue période qui n'exclura pas des à-coups toujours possibles »

rieurs à ceux atteints en 2008. Dans ce cadre, il est indéniable que la baisse de l'euro face au dollar facilite la tâche de nos exportateurs. Cependant, nous ne disposons d'aucune visibilité à moyen terme et le scénario qui semble se dessiner est celui d'une reprise lente sur une longue période qui n'exclura pas des à-coups toujours possibles. Rien d'étonnant alors que les investissements ne se débloquent qu'au compte-gouttes ! La façon de travailler des entreprises a changé et on assiste à la montée en puissance de certaines méthodes de management telles que le Lean Manufacturing, par exemple. Certaines inquiétudes demeurent. La profession garde un œil attentif sur la hausse du prix des matières premières ainsi que sur le niveau de trésorerie de ses



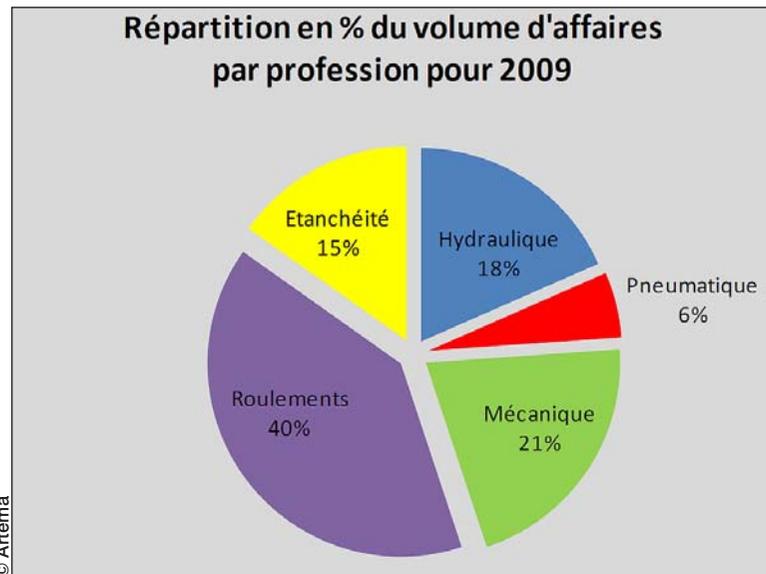
© Artema

clients, notamment les PME, qui se traduit par l'apparition de certaines tensions sur les paiements...

Dans ce contexte, Artema prévoit une augmentation de l'ordre de 5% de l'activité de ses membres en 2010 ».

Fluides & Transmissions : Comment votre organisation professionnelle accompagne-t-elle ses adhérents dans un tel contexte ? Comment se traduit votre soutien à la profession ?

Laurence Chérillat : « Artema s'est d'abord efforcé d'apporter à ses membres toutes les informations nécessaires pour les aider à traverser la crise. Qu'il s'agisse des orientations décidées lors des Etats Généraux de l'Industrie ou des facilités de financement mises en place par les pouvoirs publics, par exemple. A cet égard, le crédit



d'impôt-recherche a été très employé par nos entreprises et s'est révélé un excellent outil pour maintenir les activités de recherche et développement en France. Les entreprises de transmission de puissance l'ont

utilisé pour poursuivre leurs efforts de R&D en dépit de la crise et donc conserver et développer leurs compétences.

En outre, plusieurs grands chantiers ont été lancés l'année dernière. Un schéma global a

ainsi été élaboré concernant l'impact environnemental des produits qui constituera, une fois achevé, un outil efficace pour nos professions.

Par ailleurs, nous allons poursuivre nos efforts de promotion de nos métiers selon trois axes principaux. Un guide, illustré par des portraits de responsables à tous les niveaux de l'entreprise, va être élaboré et distribué aux jeunes de niveau Bac + 2 pour les aider à mieux comprendre nos métiers. Nos adhérents, quant à eux, bénéficieront d'un « kit » de présentation leur permettant de porter la bonne parole au sein des écoles. Enfin, des études de cas pratiques seront mises à disposition des enseignants afin de les aider à faire découvrir nos professions à leurs élèves.

De nouveaux partenariats seront également conclus avec des écoles d'ingénieurs avec

lesquelles des liens durables seront tissés. Ces accords seront signés à l'occasion des Journées Artema, en septembre prochain et viendront s'ajouter à ceux déjà conclus avec le Cetim, l'UNM, l'UTC et Thésame. Ces organismes sont d'ailleurs associés aux travaux du groupe Mécatronique d'Artema qui vient de fêter son premier anniversaire et développe ses actions en matière de normalisation, veille technologique, fiabilité et sûreté de fonctionnement, méthode de quantification de la mécatronique, conditions de vente ou encore formation, avec comme objectif à moyen terme l'élaboration d'un « label mécatronique »...

contenu technique à donner à nos clients.

Le cœur du dispositif consistera en des tables rondes d'experts destinées à apporter des réponses concrètes sur des thématiques actuelles : sécurité machines, fiabilité, efficacité énergétique, etc...

Ces ateliers seront complétés par un espace de stands, volontairement limités en taille, où les visiteurs pourront découvrir les produits et sur lesquels seront organisés des rendez-vous ciblés sous forme de « Speed Dating » planifiés en amont de la manifestation.

Enfin, plusieurs conférences de haut niveau permettront aux



© Artema

Fluides & Transmissions :
Quelles vont être les actions futures d'Artema, notamment en matière de communication en direction de ses secteurs clients ?

Laurence Chérillat :
« Concernant nos actions de communication, un travail de fond a été lancé avec nos homologues du Gimelec (Groupement des industries de l'équipement électrique, du contrôle-commande et des services associés) afin de pallier l'absence de manifestations professionnelles consacrées à nos métiers. Une vaste enquête menée auprès de quelque 48.000 entreprises, adhérents et clients, nous a permis d'élaborer un cahier des charges concernant le type d'événement souhaité.

Du fait du caractère très pointu de nos métiers, difficile à faire passer sur un salon traditionnel, nous avons décidé de lancer un événement original centré sur le

responsables d'entreprises de se tenir informés sur les grands enjeux industriels du moment. Dans la mesure où il est maintenant essentiel d'aller vers le client, cet événement sera itinérant. Planifiée fin 2011/début 2012, sa première édition se tiendra successivement à Lyon, Nantes et Paris, à raison de deux jours dans chaque ville, étant entendu que les thématiques abordées pourront être adaptées aux spécificités de chaque région.

L'organisation en a été confiée à IBS Events, retenu parmi dix prestataires présélectionnés, et sera pilotée par un comité de suivi commun à Artema et au Gimelec.

La manifestation aura vocation à se répéter tous les deux ans. Complétée par une « partie internet » en amont et en aval, elle sera avant tout soucieuse de véhiculer l'image d'une profession apporteuse de solutions »... ■