

TRANSMISSION DE PUISSANCE

# Toujours en croissance, malgré l'automobile

Le secteur de la transmission de puissance poursuit sa croissance en 2018, bien que celle-ci soit plus faible qu'en 2017. **À 3 % de hausse, l'année enregistre une belle progression sur l'ensemble des marchés, à l'exception de l'automobile.** À rapporter aux 5 % de l'année précédente, cette hausse augure de belles perspectives pour le début de l'année 2019. Les incertitudes sont plus fortes pour la suite. Le syndicat Artema s'attend à une croissance de l'ordre de 1 à 2 % pour l'année en cours.

Les métiers de la transmission de puissance poursuivent leur progression. Avec 3 % de hausse en 2018, le chiffre d'affaires s'établit à 7,9 milliards d'euros. La hausse est inférieure aux 5 % enregistrés pour l'année 2017 (7,7 Mds), mais les perspectives restent bonnes. Laurence Chérillat, déléguée générale d'Artema, parle de ralentissement de la croissance, mais certainement pas de retournement, en ligne avec les données macro-économiques relevées sur le plan mondial.

Tous les métiers profitent de la hausse, mais tous les marchés ne sont pas en croissance. À l'exception de l'automobile, l'ensemble des marchés est en hausse en 2018 : BTP, aéronautique, ferroviaire ou industrie. L'automobile plonge (-30 %), ce qui impacte l'ensemble des métiers d'Artema : « cela s'explique par la forte baisse du marché du diesel à partir de septembre 2018 et aux problèmes d'homologation par les constructeurs, suite aux nouvelles normes WLTP sur la consommation et

les émissions des véhicules » indique Laurence Chérillat. Ces normes étant plus strictes, de nombreux modèles de voitures ne passent pas le cap de l'homologation, ou prennent davantage de temps pour franchir cette étape. « Les fabricants très exposés à l'automobile ont subi ce contrecoup essentiellement en fin d'année 2018, pour des pièces embarquées, principalement les fixations et les roulements » détaille la déléguée générale.

Autre raison majeure de ce repli : la difficulté des industriels à livrer les pièces, en lien avec le manque de main d'œuvre en production. « Les usines ont eu beaucoup de mal à suivre le niveau de commandes dès la fin de 2017 et en 2018 » indique Laurence Chérillat. « Les délais se sont allongés. Les industriels ne pouvaient pas accroître leurs cadences, ce qui a ralenti la croissance. Mais 2018 reste globalement une bonne année, quel que soit le métier. »

À ce tableau d'ensemble, ajoutons que la croissance a été beaucoup plus tirée par le marché français que par les exportations. Selon

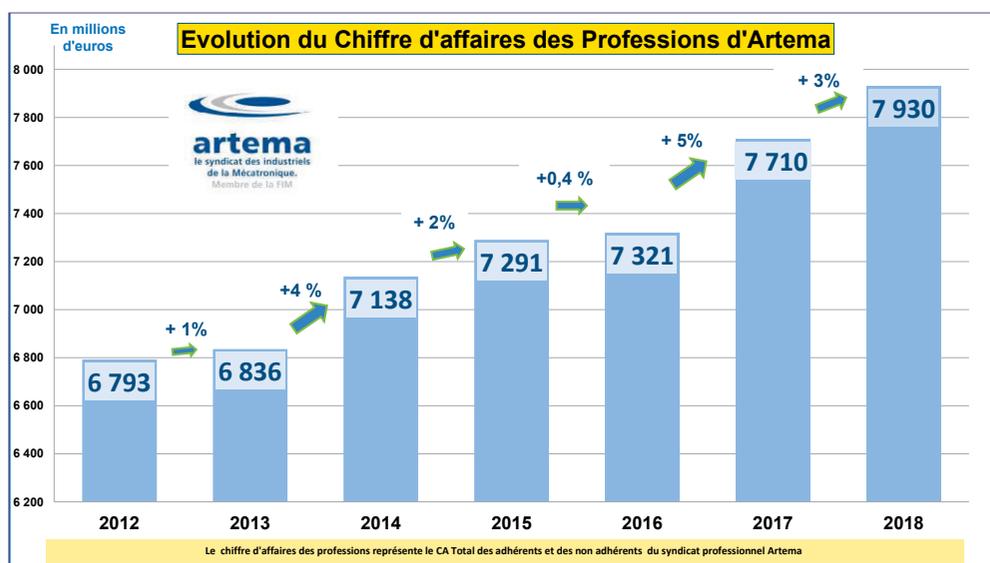
la déléguée générale du syndicat, « la France a été plutôt meilleure que ses voisins européens, comme l'Allemagne ou l'Italie. Les industriels ont retrouvé de la marge et les investissements ont été plus importants. » Compte tenu de la chute de l'automobile, les exportations représentent toujours 50 % de l'activité des métiers de la transmission de puissance.

L'Allemagne demeure le point aveugle pour de nombreux observateurs : impactée par la forte baisse de la croissance chinoise, et les incertitudes du secteur automobile, la question que se posent les observateurs est de savoir comment elle va pouvoir faire face à cette baisse des commandes de machines en 2019.

## Transmission hydraulique

Dans la transmission hydraulique, l'année 2018 connaît une croissance essentiellement tirée par le marché français et par le secteur des engins mobiles. À 5 % de hausse, la transmission hydraulique observe un léger repli par rapport à 2017 (6 %). « Le marché français est plus dynamique que les exportations. L'hydraulique mobile, plus particulièrement, tire la croissance, mais les problèmes de livraison freinent fortement ces bons résultats » note Laurence Chérillat. Qui souligne tout de même que l'hydraulique industrielle est en train de prendre le relais, en 2019. L'indice commandes/chiffre d'affaires est toujours supérieur à 1, donc les commandes demeurent supérieures aux livraisons. Cet indice, propre à l'hydraulique, est possible compte tenu de l'activité régulière et de délais de livraisons « raisonnables » qui permettent de réaliser des comparatifs d'un mois sur l'autre.

Pour 2019, le syndicat annonce un prudent +2 %. L'export devrait être moins dynamique et certains secteurs clients ont atteints le



## ARTEMA ACCUEILLE DE NOUVEAUX ADHÉRENTS

Huit nouveaux adhérents ont rejoint le syndicat en 2018-2019 : Camozzi, SUCO VSE, MP Filtri, Hydrokit, Aignep, Voith Hydraulique, Fluid System, FTV, ainsi que deux nouveaux membres associés : BAFA et Ugitech.

Le syndicat a abordé plusieurs thèmes au cours de l'année avec ses adhérents : développement durable – RSE (responsabilité sociale et environnementale). La performance énergétique avec CEE (certificat d'économie d'énergie) et des travaux techniques ont été menés avec le Cetim. Artema a défendu les professions de la transmission de puissance vis-à-vis du ministère de l'écologie et des éco-organismes.

Les actions de promotion se poursuivent à travers le village Artema sur le salon Global Industrie et sa présence soutenue et en croissance sur les réseaux sociaux. Les objectifs sont multiples : renforcer la représentativité d'Artema, mais aussi les échanges entre adhérents, poursuivre le déploiement de l'Artema Lab ou assurer la promotion du secteur hydraulique, entre autres.

D'un point de vue technique, Artema a en préparation des guides pour ses adhérents, sur l'étanchéité et l'état de

surface, par exemple. La veille technologique, réglementaire et environnementale constitue l'activité centrale d'Artema pour la défense de ses professions. Mais aussi pour éclairer et permettre aux adhérents d'anticiper.

### Les JAM, du Puy du Fou à Lyon

Les Journées Artema de la Mécatronique 2018, pour leur 10<sup>e</sup> édition, ont fait le plein sur le thème de la mécatronique du rêve, au Puy du Fou, en Vendée. Un atelier était consacré à l'avenir d'Artema dans 3 à 5 ans, lors duquel 87 propositions ont été formulées par les adhérents. Les termes qui sont le plus revenus sont : réseau, plateforme, promotion des professions, valorisation, marchés, tendances.

Quelques attentes ont émergé, comme la demande d'information sur les marchés et des données dans l'intelligence économique. Le syndicat entend renforcer les rendez-vous marchés, et souhaite mieux structurer l'information économique délivrée à ses adhérents.

En 2019, les onzièmes JAM auront lieu à Lyon les 26 et 27 septembre, autour de la thématique : quel sens pour l'entreprise ?

point haut. Il existe cependant des projets en hydraulique industrielle, mais Laurence Cherillat note la baisse des entrées de commande, qui seront de ce fait plus en phase avec les capacités de production. À fin mars 2019, la croissance atteint +4 %. « La croissance sera saine et concernera tous les secteurs » prédit-elle.

### Transmissions et automatismes pneumatiques

L'année 2018 enregistre une hausse de 4 %. L'activité est tirée par les investissements en

France dans la modernisation des usines (l'effet « usine 4.0 »). La robotique et l'alimentaire musclent cette croissance. L'hybridation technologique entre pneumatique et électrique permet ces bons résultats : « la profession s'est largement renouvelée en l'espace de dix ans dans le développement de produits » note Laurence Chérillat.

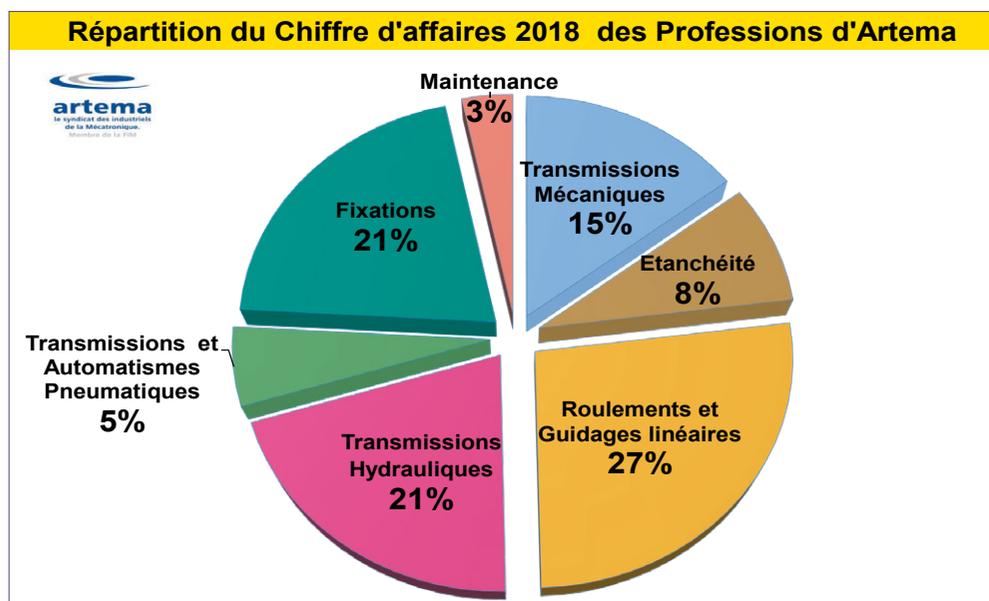
Pour 2019, la tendance est, là encore, prudente : +2 %, après plusieurs années de très forte progression. Le premier trimestre de 2019 atteint +1 %, mais les perspectives s'améliorent, selon le syndicat.

### Transmissions mécaniques

Avec un très bon 5,5 % de hausse, les transmissions mécaniques surpassent les résultats observés en 2017. Tous les secteurs clients sont en croissance, comme la sidérurgie. L'industrie lourde a repris, de même que le secteur de l'oil & gaz, tiré par les exportations. Certaines zones export comme l'Algérie sont par exemple à l'origine de nombreuses commandes pour ce marché. Ces marchés ont connu un regain d'activité en 2018, après plusieurs années d'absence. Pourtant, là encore, on a observé des difficultés de livraison qui ont ralenti cette progression. Artema attend pour 2019 un satisfaisant +4 %. Le premier trimestre de 2019 s'avère positif, malgré quelques ralentissements constatés dans les entrées de commandes.

### Etanchéité

L'année 2018, avec un bon 4,5 % de hausse, constitue « une très belle année dans tous les secteurs. Les carnets de commandes se sont bien garnis en fin d'année » se réjouit Laurence Chérillat. Comme pour d'autres métiers de la transmission de puissance, les attentes pour 2019 sont plus circonspectes, avec 1 à 2 % de hausse attendue. « La prudence est de mise car les commandes ont tendance à baisser ». Pour ce métier, comme pour les autres, Laurence Chérillat risque une hypothèse : « des stocks de précaution ont été réalisés en 2018. Nous vivons une phase de déstockage, qui peut



expliquer la baisse à venir. » Le premier trimestre de 2019 affiche un exceptionnel +9 %, dû à la réalisation de nombreux projets commandés fin 2018.

### **Roulements et guidages linéaires**

La phase de déstockage est là aussi observée. En 2018, la croissance de 1 % a été largement freinée par l'automobile. Hors automobile, la croissance atteint 5,5 %, tirée par l'aéronautique, le ferroviaire mais aussi l'industrie. En 2019 : la croissance devrait être nulle au global, mais positive pour l'industrie. Le premier trimestre de 2019 voit une baisse de 3 %, incluant le marché de l'automobile.

### **Le recrutement, toujours à la peine**

Les effectifs ont augmenté de 1,2 %, mais les difficultés de recrutement demeurent et freinent la progression des industriels. Les besoins les plus criants sont en

production/maintenance. Artema a défini un barème pour évaluer ces besoins, selon une échelle de 1 à 10, 10 étant le niveau de difficulté de recrutement le plus élevé. Selon l'enquête menée de mars à décembre 2018, la catégorie production/maintenance se situe à 8,3 pour les opérateurs, 7,3 pour les techniciens, et 7,6 pour les ingénieurs. La fonction vente-support-SAV arrive en deuxième position, avec 7 pour la production, 6,4 pour les techniciens et 8 pour les ingénieurs. Sans appel.

Si les effectifs augmentent, cette hausse ne suffit pas à pallier les besoins. Les recrutements annoncés pour les trois prochaines années s'élèvent à 3850 répartis dans l'ensemble des services, soit 11 % des effectifs actuels. Selon les retours des industriels recueillis par le syndicat, les chefs d'entreprise ont sans doute dû renoncer à recruter. Une problématique qui vaut pour de nombreux secteurs industriels... ■

## UNE ENQUÊTE QUALITATIVE

L'indicateur Artema synthétise chaque mois les réponses de plus de 100 répondants, une entreprise pouvant répondre dans plusieurs professions (hydraulique mobile et hydraulique industrielle, roulements et guidages linéaires, ou fixations industrielles et bâtiment). Cet indicateur, lancé en janvier 2008, offre un point de vue unique sur la conjoncture des industriels de toutes les professions du syndicat.

Il est considéré par certains observateurs comme un étalon de l'industrie et sa notoriété est en forte croissance. C'est un sondage d'opinion, sous la forme d'un questionnaire écrit composé de questions portant sur l'activité réalisée du mois, comme sur le futur, avec le carnet de commande et les perspectives pour les trois prochains mois.

### **Observatoire économique Artema**

Plusieurs indices permettent de croiser les informations recueillies : PMI Markit (les investissements prévus par les industriels), IHS Markit (indice composite entre les services et le secteur manufacturier), et l'ensemble des grands indicateurs infra-annuels des organismes publics ou privés français, européens ou mondiaux : sondage d'opinion, prévisions, chiffres de la production industrielle.

Artema réalise également une veille de la conjoncture de ses différents secteurs clients : machines industrielles, équipements pour le BTP, machinisme agricole, mais aussi l'automobile, l'aéronautique et l'ensemble des secteurs utilisateurs : l'oil & gas, la chimie, le bâtiment, l'agroalimentaire ou l'énergie.

Artema publie chaque trimestre une note de conjoncture des différents marchés, un outil précieux tant pour les services marketing que pour les équipes commerciales des adhérents. Pour compléter ces informations, les rendez-vous économiques d'Artema permettent aux adhérents de rencontrer des clients ou des experts pour leur permettre d'anticiper les évolutions futures.