

CO-ENTREPRISE

Moog et Voith créent Hybrid Motion Solutions

Recherche et développement, conception, assemblage : telles sont les principales tâches assignées à HMS, Hybrid Motion Solutions. **Cette nouvelle co-entreprise créée par VOITH et Moog a pour ambition de trouver des relais de croissance dans l'industrie dans un contexte difficile.** Les représentants français des deux entreprises répondent à nos questions sur le sujet.



Le 29 avril 2020, deux ans après le début des pourparlers entre Moog et Voith / H + L, les contrats étaient signés pour la fondation de la joint-venture HMS - Hybrid Motion Solutions, basée à Rutesheim.

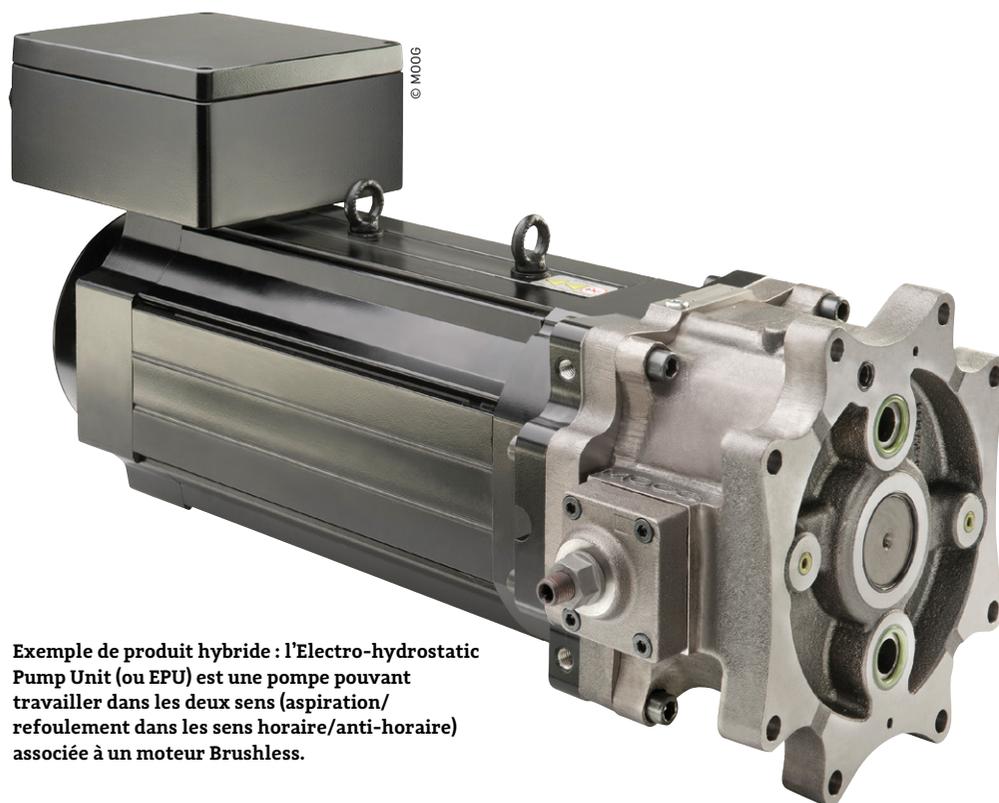
Moog et VOITH viennent de créer une co-entreprise, Hybrid Motion Solutions (HMS). La signature le 29 avril 2020 de l'alliance entre les deux fournisseurs devrait permettre d'adresser de nouveaux marchés dans l'industrie. Basée à Rutesheim (Allemagne), la co-entreprise va essentiellement axer son activité autour de la R&D, de la conception et de l'assemblage de composants. « *En regroupant le savoir-faire des deux sociétés dans le domaine des servocommandes autonomes, nous pouvons offrir à nos clients des solutions de systèmes hydrauliques et piloter conjointement le développement de l'hydraulique de demain. J'ai hâte de coopérer avec Moog et l'équipe HMS à l'avenir* »,

“ Nous sommes dans la même dynamique que Moog. Nous proposons déjà des systèmes hybrides, mais l'objectif de cette co-entreprise est de les développer. *Christophe Adjoudj, Voith France.* ”

déclarait Rolf Schweizer, vice-président exécutif et PDG de Voith Turbo Industry. Christophe Adjoudj, responsable commercial de la gamme hydraulique VOITH, et Laurent Fauqueux, directeur général France et Espagne de Moog, répondent à nos questions.

Quelle serait votre valeur ajoutée respective, en quelques mots ?

Laurent Fauqueux : Moog est un acteur majeur dans le domaine des contrôles de mouvements hautes performances pour les industries de pointe. Nous fournissons l'ensemble de la chaîne de valeur, du contrôle à l'actionneur, et ceci de manière techniquement neutre. En effet, Moog est capable



Exemple de produit hybride : l'Electro-hydrostatic Pump Unit (ou EPU) est une pompe pouvant travailler dans les deux sens (aspiration/refoulement dans les sens horaire/anti-horaire) associée à un moteur Brushless.

de fournir des technologies hydrauliques, électriques ou même hybrides de manière à satisfaire les exigences de performance, rentabilité et fiabilité de nos clients. Nos compétences techniques métiers nous permettent de connaître les contraintes de nos clients et de leur répondre avec des solutions spécialement adaptées. S'adresser à Moog c'est être sûr d'avoir un interlocuteur qui comprend la problématique du client et s'assurer d'avoir une solution qui répondra en tous points à ses attentes.

Christophe Adjoudj : Nous sommes dans la même dynamique que Moog. Nous proposons déjà des systèmes hybrides, comme les servo-vérins ou les servo-pompes, mais l'objectif de cette co-entreprise est de les développer.

Quel est le détail de cette co-entreprise : nombre de salariés, périmètre, objectifs financiers ?

Laurent Fauqueux : HMS est basée à Rutesheim (Allemagne). Elle combine l'expertise des deux compagnies (VOITH et Moog) dans les technologies hydrostatiques asservies et permet de créer des synergies pour entrer sur de nouveaux marchés. Cette nouvelle société est dédiée à la Recherche et Développement de nouvelles solutions, la conception et l'assemblage aussi bien que le service des produits élaborés.

Aujourd'hui, on estime qu'environ 10% des applications nécessitant des efforts supé-

rieurs à 10T (10.000 daN) seront remplacées par des systèmes dits « hybrides », c'est-à-dire une combinaison d'hydraulique et d'électrique dans des ensembles compacts, à une échéance de 5 à 10 ans.



HMS combine

l'expertise des deux compagnies
(VOITH et Moog) dans les
technologies hydrostatiques
asservies.

Laurent Fauqueux, Moog France

Partant de ce principe, il fallait réunir deux acteurs majeurs de ces technologies afin de créer une co-entreprise capable de proposer des solutions innovantes pour répondre à cette demande.

HMS est donc une entreprise regroupant des personnes venant de ses deux sociétés parentes dans divers domaines tels que, la recherche et développement, les opérations, la qualité, la gestion de projets, l'ingénierie produit et applications mais aussi des fonctions supports comme la finance, la qualité ou les ressources humaines.

Christophe Adjoudj : HMS occupera un des bâtiments de VOITH à Rutesheim, pour des raisons pratiques : il est plus simple de

déplacer des cartes électroniques ou des variateurs que de déplacer une usine de mécanique. Quant au portfolio, il n'est pas encore défini. Mais pour VOITH, HMS sera le moyen de bénéficier de l'expertise de Moog dans le contrôle via les cartes électroniques et les variateurs, notamment, que nous ne développons pas en interne. En contrepartie, nous apportons notre savoir-faire dans les domaines mécanique et hydraulique. Nous dépendons pour cela de fabricants comme Siemens, Parker ou Bosch Rexroth. Pour proposer des gammes complètes à nos clients, il était primordial de s'affranchir de ces fournisseurs en allant vers la maîtrise de l'ensemble de ces produits, de manière à constituer une alternative à ces grands fournisseurs, tout en consolidant nos positions.

Quel est l'impact sur votre activité de cette co-entreprise ?

Laurent Fauqueux : HMS permettra, aussi bien à VOITH qu'à Moog, de proposer des solutions innovantes dans le domaine des technologies hybrides pour des applications cherchant à optimiser la consommation d'énergie, la fiabilité et les coûts de mise en service et d'exploitation. Ce sera donc un complément de gamme qui viendra étoffer notre proposition sur le marché.

Christophe Adjoudj : VOITH et Moog seront les représentants commerciaux en France de HMS. Je considère que VOITH et Moog sont complémentaires sur ce projet, pas du tout concurrents. Cette co-entreprise fournira l'occasion à VOITH de toucher davantage de monde.

Quel bilan faites-vous, à mi-chemin, de la crise sanitaire ?

Laurent Fauqueux : Il est encore trop tôt pour faire un bilan. Le plus difficile reste devant nous. La crise sans précédent qui va impacter l'industrie sera profonde et il faudra du temps pour revenir à un niveau d'activité pré-COVID. Il suffit de regarder le ciel pour s'en persuader. Plus aucune trace laissée par les avions en vol. Les compagnies aériennes sont gravement impactées, et par voie de conséquence toute la filière aéronautique. Ce sont donc les fabricants, les sous-traitants et les fabricants de machines de production ou de moyens d'essais qui sont en première ligne. L'industrie automobile, bien que de nouveau opérationnelle, est, elle aussi, dans la tourmente. Ces deux vecteurs d'emplois industriels en

France impacteront de manière significative l'activité des prochains mois.

Christophe Adjoudj : VOITH France n'a pas eu recours au chômage partiel. Pour la quasi-totalité des salariés français, le télétravail a été mis en place pour permettre de maintenir l'activité. À titre personnel, j'ai aussi pris quelques jours de congés. En Allemagne, VOITH a eu recours à un peu de chômage partiel. Le groupe enregistre une forte baisse du chiffre d'affaires en avril, mais pas en mars. Nous espérons une reprise dès septembre.

A-t-elle perturbé vos projets d'investissements ou de développement ?

Laurent Fauqueux : Oui. Nous avons le projet de construire de nouveaux locaux et d'investir dans de nouveaux moyens pour supporter notre développement. L'arrêt brusque de l'activité dans la construction nous a contraint de revoir notre planning et réévaluer nos investissements. Cependant notre projet est maintenu et nous aurons très prochainement des locaux plus adaptés à notre activité.

“ HMS permettra, aussi bien à VOITH qu'à Moog, de proposer des solutions innovantes dans le domaine des technologies hybrides.

Laurent Fauqueux

Christophe Adjoudj : Mes projets avec PSA Mulhouse sont reportés sine die. Pour les autres marchés, j'ai commandé avant le confinement 30% de la valeur du stock existant, afin de couvrir les demandes lors de la reprise.

Cette co-entreprise ne tombe-t-elle pas au pire moment ?

Laurent Fauqueux : Toute crise apporte son lot d'opportunités. S'il est vrai que

l'activité économique n'est pas favorable au démarrage d'une entreprise industrielle, il n'en demeure pas moins que nous ne partons pas de zéro puisque VOITH et Moog ont une expérience des marchés, des applications et des contraintes associées. HMS se focalisant principalement sur le développement de solutions innovantes cela ne sera que bénéfique pour nos clients en vue de leur proposer des solutions alternatives apportant de réelles avancées technologiques. En situation de concurrence exacerbée avoir un réel différentiateur est un avantage compétitif certain.

Christophe Adjoudj : Le projet de co-entreprise a été lancé il y a un peu plus d'un an. Les autorisations liées aux lois anti-trust étaient nécessaires. Côté chinois et américain, la crise sanitaire a ralenti le projet, mais cela a fini par se faire. Que le projet voie le jour maintenant est plutôt une force, cela offre une image positive des deux entreprises aux yeux de nos clients : malgré le confinement, nous continuons de travailler et d'aller de l'avant. C'est un signal fort au moment de la reprise. Nos clients peuvent continuer à compter sur nous. ■