

INTERVIEW

Anne Varon

Présidente de Moeller Electric :
« Moeller s'est recentré sur ses compétences pour développer des produits performants, comme le SmartWire ou la toute nouvelle gamme de produits Xcomfort. »



ACTUALITÉS

- ▶ Verlinde équipe le site EDF de Chinon
- ▶ Pöpelmann augmente sa capacité de production
- ▶ Nouveau modèle de classification pour une évaluation précise de la fiabilité des pièces d'assemblage

TECHNOLOGIE

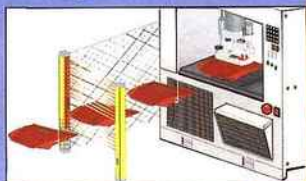
- ▶ Caméras CMOS Sprint pour cumuler les avantages des capteurs CCD et CMOS
- ▶ Diagnostic et protection des moteurs 24 h sur 24

SALONS

- ▶ Industrie 2008 : faites le plein d'innovations !

GUIDE D'ACHAT

- ▶ Barrières immatérielles de sécurité : assurer une protection maximale sans gêner la productivité !



APPLICATIFS

CALENDRIER

Le Monde de l'Industrie

Mars 2008 / N° 35



LEXTRONIC

Capable de fonctionner de -10 °C à +65 °C, l'Alektro est un dispositif microcontrôlé embarqué « fanless » conçu pour la réalisation de systèmes de contrôle et de régulation fonctionnant en milieu industriel ou en environnements difficiles.



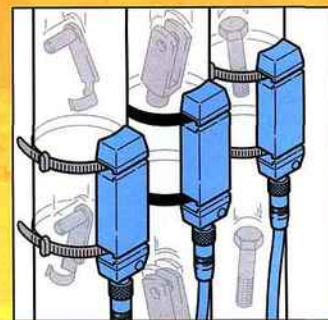
BERGER LAHR

Les entraînements compacts IclA contiennent tout ce qui est nécessaire à la réalisation de solutions d'automatisation décentralisées.



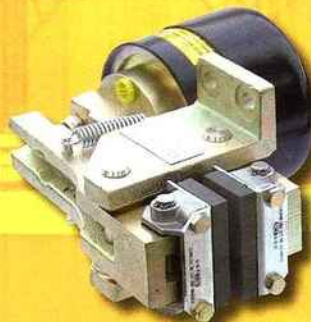
KSB

Destinées au sectionnement de fluides chargés de matières solides, les vannes Hera BD sont équipées d'un joint trapézoïdal encastré qui garantit un haut niveau d'étanchéité bi-directionnelle et évite l'oscillation de la guillotine.



TECTRA

Très faciles à mettre en œuvre, les détecteurs inductifs IS/ISD 70 assurent la détection de pièces métalliques passant à des vitesses jusqu'à 35 m/s.



SIAM RINGSPANN

Equipés d'axes en inox et de soufflets de protection garantissant l'étanchéité du cylindre, ces freins d'arrêt d'urgence qui bénéficient aussi d'un nouveau nickelage, supportent des détergents particulièrement agressifs.

Consultez tous nos guides d'achat sur : <http://www.LMDindustrie.com>

INTERVIEW

Anne Varon, Présidente de Moeller Electric : « Moeller s'est recentré sur ses compétences pour développer des produits performants, comme le SmartWire ou la toute nouvelle gamme de produits Xcomfort. »



Après un DESS de gestion, Anne Varon a débuté sa carrière dans le secteur industriel, notamment avec la mise en place de réseaux de distribution. Elle entre, en 2003, chez Moeller comme Présidente de la filiale française.

LMDI : Moeller est une entreprise ancrée dans la durée. Pouvez-vous nous préciser les étapes importantes de son développement ?

Anne Varon : Le Groupe Moeller a été créé par Franz Klöckner en 1899. Resté familial jusqu'en 2003, faute de descendance, il est alors vendu à un premier fond de pension Advent International Corporation of Boston. Ce nouveau propriétaire, actionnaire financier a arrêté la division Système qui fabriquait des très grands tableaux électriques (TGBT) et était peu rentable. L'effectif est alors passé de 11 000 personnes à 8 000, pour remonter ensuite à 9 000 personnes. En 2005, le fond de pension britannique Daugherty Hanson & Co devient le nouvel actionnaire majoritaire de Moeller avec l'objectif d'introduire le groupe en bourse. En décembre 2007, ce fond européen d'investissement annonce la vente de Moeller à l'industriel américain Eaton. En quatre ans, le groupe Moeller aura multiplier sa valeur par quatre. Cette transaction devrait se finaliser après l'aval des autorités européennes.

LMDI : Adossé à un groupe industriel comme Eaton, Moeller devrait partir vers une nouvelle aventure, mais sur quel type de marché ?

Anne Varon : Au départ notre marché était l'industrie, mais le rachat de la société autrichienne

Felten & Guillaume, en 1999 qui produit des disjoncteurs, nous a permis d'entrer également sur les marchés du résidentiel et du tertiaire, essentiellement pour la protection électrique des bâtiments. Aujourd'hui, au niveau industriel, nos produits couvrent aussi bien la protection des moteurs, les contacteurs, la houtonncric, les modules logiques et l'automatisme, secteur pour lequel nous avons l'année dernière introduit le câble plat SmartWire, simple à mettre en œuvre en évitant les connexions classiques par bornier à vis et en réduisant le nombre de câbles.

LMDI : Justement la France possède un marché du tertiaire très mature. Qu'est-ce que cela impose à un fabricant comme Moeller ?

Anne Varon : En effet, en France de grands groupes se partagent le marché de la distribution de l'énergie. Pour

la partie résidentielle, cela nous impose de proposer de meilleurs produits que nos concurrents, notamment sur notre gamme de disjoncteurs. En ce qui concerne le secteur tertiaire qui représente un marché de plus de 500 millions d'euros, nous avons développé des composants pour la distribution de l'énergie, et au standard national avec le neutre à gauche pour les disjoncteurs. Depuis janvier, notre stratégie est d'axer tous nos efforts sur ce marché. Nous proposons désormais aux tableautiers une gamme complète avec une offre qui va du petit coffret 63 A jusqu'à l'armoire de 4000 A. En complément de cette nouvelle offre, nous disposons également d'un nouveau logiciel de configuration de tableaux électriques dédié au secteur tertiaire.

LMDI : Le chiffre d'affaires de Moeller France a progressé constamment depuis votre prise de fonction. Pouvez-vous nous le détailler et nous expliquer votre organisation des ventes ?

Anne Varon : Aujourd'hui 60 % de notre chiffre d'affaires est réalisé dans le bâtiment et 40 % dans l'industrie. Nous allons clôturer notre année fiscale en avril à plus de 35 millions d'euros avec une progression frôlant les deux chiffres sur le secteur industriel et sans doute de plus de 8 % sur le secteur du bâtiment. Notre chiffre d'affaires est réparti en 70/30 entre distribution et vente directe ce qui signifie que nous traitons encore avec beaucoup de clients en direct. Notre volonté est de faire évoluer ce rapport car il faudrait que nos ventes en direct ne dépassent pas 10 %. A chacun son métier, il y a des spécialistes de la logistique et Moeller reste un

fabricant. Le client attend de nous des produits innovants, les plus petits possible, les moins chers et les plus intelligents.

Notre force de vente est constituée de 30 vendeurs sur la France. Nous avons ainsi maillé l'hexagone en plusieurs pôles : Aquitaine Midi-Pyrénées, Bretagne Pays de Loire, Normandie, Ile-de-France, Nord, Alsace-Lorraine, Rhône-Alpes et Paca. Les vendeurs, 3 à 6 par pôle, suivant l'importance de la région, sont regroupés en équipe et ont un chiffre d'affaires commun à réaliser sur lequel ils sont commissionnés. Cette disposition a plusieurs avantages : cela supprime les problèmes liés aux éventuels chevauchements de secteurs et crée une réelle émulation dans l'équipe ! Nous avons mis en place cette structure de vente quand j'ai pris la présidence de la filiale française, en 2003, et nous avons ainsi augmenté significativement le chiffre d'affaires en 4 ans. Nos objectifs, pour 2008, sont tout d'abord de continuer à étoffer une équipe commerciale qui est motivée et dynamique. Sans aucun doute, le potentiel humain restera la clef de voûte de l'entreprise. Côté industrie, il nous faudra profiter de produits « clef d'entrée » pour continuer à progresser chez les intégrateurs notamment les fabricants de machines. Nous allons aussi nous positionner sur les marchés tertiaire et résidentiel, et continuer à nous développer avec la nouvelle gamme d'appareillage modulaire sans vis adaptée au marché français.

LMDI : Qu'est-ce que les rachats successifs par les fonds de pensions ont apporté au groupe ? Les investissements notamment en recherche et développement n'ont-ils pas été réduits ?

Anne Varon : Il y a des avantages et des inconvénients à avoir un fond de pension comme actionnaire principal. L'inconvénient principal est une gestion à court terme et effectivement, dans certains cas, une certaine frilosité sur l'investissement industriel. Le côté positif, c'est de mettre en avant ce qui est rentable et de supprimer ce qui ne l'est pas ! Pour Moeller, l'abandon de certains secteurs a permis à l'entreprise d'assainir ses finances et de lancer des développements de produits performants et innovants, comme le SmartWire ou la toute nouvelle gamme de produits Xcomfort, une solution inédite destinée à la communication en RF dans l'environnement résidentiel. Par ailleurs, pour des questions de coût d'assemblage, Moeller dispose maintenant d'unités de fabrication en Europe de l'Est adaptées à la production de certains produits. Cela ne nous a pas empêché de conserver la plupart de nos unités de fabrication en Allemagne et en Autriche. Moeller possède également une unité de fabrication en Chine, ciblant seulement le marché asiatique, et devrait inaugurer une usine d'assemblage à Manaus au Brésil courant de cette année. Nous avons des filiales commerciales dans 90 pays, en Europe, en Asie, en Amérique du Sud.