

EN BREF

AFFICHEURS

LES DISTRIBUTEURS
FRANÇAIS ORTEK
ET SODIMATEL FUSIONNENT

Les deux distributeurs français indépendants Ortek Electronics, spécialiste de l'affichage électronique, et Sodimatel Fasteners, spécialisé dans les composants électroniques et électromécaniques, viennent d'annoncer leur fusion. Cette dernière aura notamment pour conséquence la création d'un département afficheurs (LCD, LCD-TFT, Oled...) au sein de Sodimatel, société implantée dans les Yvelines, qui regroupe trente salariés et réalise un chiffre d'affaires de 7,5 millions. Ce département est dirigé par Jean-Noël Ortega, ancien directeur général d'Ortek. P.C.

WWW.ELECTRONIQUE.BIZ

→ **Astro-Med ne termine pas trop mal son année fiscale 2009**

→ **Microchip intéressé par Supertex ?**

→ **Gennum prend le contrôle de Tundra Semiconductor**

Taper le titre dans la boîte "chercher"

AFFICHEURS

SEIKO EPSON ET SONY
POURRAIENT S'ALLIER
EN LCD PETITS FORMATS

Les japonais Seiko Epson et Sony viennent d'annoncer qu'ils étaient actuellement en négociation en vue d'une alliance en afficheurs LCD petits formats, alliance qui pourrait être effective dès le 30 juin prochain. Une partie de l'activité LCD-TFT de Seiko Epson devrait notamment être transférée chez Sony. Ce rapprochement semble relativement logique dans le sens où Seiko Epson est surtout focalisé sur les petits LCD à matrice active en silicium amorphe, alors que Sony se consacre principalement aux versions à matrice active en silicium polycristallin basse température, davantage destinées aux applications haut de gamme. P.C.

ÉNERGIE

La crise a épargné Vicor en 2008

Dans un contexte de crise généralisée, l'américain Vicor termine l'année 2008 avec un chiffre d'affaires en hausse de 4,9 % en limitant les dégâts au dernier trimestre.

La conversion d'énergie spécialisée serait-elle une niche plus ou moins à l'abri de la tempête qui secoue actuellement l'industrie électronique ? Le fabricant américain de convertisseurs de tension modulaires Vicor a, en tout cas, terminé l'année 2008 sur un chiffre d'affaires de 205 millions de dollars, en progression de 4,9 % par rapport aux 196 millions de dollars réalisés en 2007. Plus intéressant encore, cette société, qui produit entièrement sur le sol américain, dans son usine d'Andover (Massachusetts), a vu les ventes de son dernier trimestre s'élever à 51,3 millions de dollars, en légère baisse par rapport aux 53,9 millions de dollars du même trimestre de l'année précédente, mais pratiquement stable par rapport au trimestre précédent.

Toutefois, le rapport commandes sur facturations (*book-to-bill*) de la société pour le dernier trimestre s'est établi à



L'augmentation des coûts en 2008 est liée à des investissements destinés à augmenter la productivité et à lancer de nouveaux produits.

0,93 contre 1,2 pour le troisième trimestre 2008. Reste que son carnet de commandes à fin 2008 se montait à 52,7 millions de dollars, contre 46,5 millions de dollars pour la fin 2007.

Ralentissement des commandes au dernier trimestre

Patrizio Vinciarelli, p-dg de Vicor, note cependant un ralentissement des commandes au dernier trimestre, lié à la faiblesse de la demande impactée par

la détérioration de l'économie, tout en ayant une augmentation des coûts en marketing et en procédures légales. Et alors que l'Américain engrangeait, en 2007, 5,3 millions de dollars de bénéfice net, ses pertes s'élèvent pour 2008 à 3,6 millions de dollars, pertes essentiellement contractées au dernier trimestre. Pour maintenir son niveau de rentabilité, la société a pris différentes mesures en janvier dernier. Elle a notamment prévu de réduire de 6 % ses effectifs et a reporté *sine die* le versement semestriel de dividendes. Par ailleurs, selon Patrizio Vinciarelli, l'augmentation des coûts en 2008 est aussi liée à des investissements destinés à augmenter la productivité et à lancer de nouveaux produits, la stratégie étant ici de sortir renforcé de la crise, notamment dans les activités de modules de puissance V-I Chip ou de puces de puissance Picor. ■

ERWAN HUMBERT

ÉNERGIE

Saft maintient son activité et se réorganise dans l'industriel

Le fabricant français Saft a terminé son exercice 2008 en légère hausse avec une amélioration de son résultat malgré une évolution défavorable du taux de change. Il réorganise néanmoins une partie de ses activités.

Spécialiste des accumulateurs et piles de hautes technologies, le français Saft revendique le leadership mondial dans ce domaine. Son chiffre d'affaires annuel 2008 s'est élevé à 609,4 millions d'euros, témoignant d'une très légère progression de 1,5 % de ses ventes par rapport à l'exercice 2007, progression qui aurait été de 4,9 % en prenant en compte un taux de change constant. John Searle, président du directoire de la société se déclare satisfait de l'amélioration de la rentabilité de Saft en 2008 avec un EBITDA qui a grimpé de 12,3 %, conforme aux prévisions. Il note aussi une amélioration de sa rentabilité due aux ajustements de prix effectués en 2007 qui ont augmenté les bénéfices de sa division Industrial Battery Group. Au final, le résultat net de la société s'est établi à 35,1 millions d'euros, en progression de 30,5 % par rapport aux 26,9 mil-

lions d'euros réalisés en 2007. John Searle reste cependant prudent pour l'avenir et a mis en place des mesures pour continuer à réduire ses coûts.

Au programme notamment, un projet de fusion des divisions Industrial Battery Group et Rechargeable Battery Systems, qui seront regroupées au sein d'une seule et même division. Cette dernière devrait constituer environ 60 % de l'activité de Saft. John Searle estime que cette fusion devrait dégager des synergies dans les secteurs de la production, du développement produits, des achats, des ventes et du marketing. L'ambition est de réduire les coûts d'exploitation de 10 millions d'euros par an d'ici à fin 2010, mais aussi de consacrer des ressources supplémentaires aux applications émergentes, comme le stockage pour les énergies renouvelables. En 2008, la société a augmenté ses dépen-

ses de R & D, ses investissements et le financement de sa coentreprise Johnson Controls-Saft. Cette dernière a signé deux nouveaux contrats de production, avec Azure, fabricant de chaînes de traction hybrides pour des véhicules utilitaires et avec Ford pour un véhicule hybride rechargeable sur le secteur avec fourniture d'au moins 5 000 batteries Li-ion par an à partir de 2012. Pour 2009, Saft s'attend cependant à un léger recul de son chiffre d'affaires de 0 à 5 % du fait du contexte économique actuel, mais reste persuadé que son implantation sur des marchés de remplacement ou de programmes lui permettra de limiter le recul de ses ventes. Il a notamment signé un contrat de coopération technologique en février dernier avec le groupe DCNS pour le stockage d'énergie des applications navales. ■

ERWAN HUMBERT