

Bruxelles, le 22 janvier 2009

Chiffres et stratégie de croissance du Groupe Siemens Belgique - Luxembourg pour 2008

Avant de vous présenter et d'analyser nos résultats, nous tenons à préciser que notre portfolio a subi d'importants changements en 2007 avec des effets exceptionnels qui rendent peu réaliste la comparaison des chiffres de 2007 et 2008. Afin pourtant de pouvoir mettre en parallèle des données comparables, nous avons pris en compte les éléments suivants :

***Primo** : dans le courant de l'année 2007, Siemens SA a vendu ses activités télécom pour opérateurs à Nokia Siemens Networks (NSN). Cette vente a eu lieu en milieu d'exercice, si bien que les résultats de ces activités ont encore été comptabilisés pour six mois en 2007. Dans une comparaison entre 2007 et 2008, nous devons donc en faire abstraction.*

***Secundo** : la vente des actions de ces activités a eu un effet unique très positif sur le bénéfice de 2007. Ce qui explique en grande partie la différence par rapport au résultat de 2008.*

***Tertio** : Siemens Enterprise Communications SA a confié en 2008 une partie de ses activités (petits systèmes) à un partenaire externe, ce qui s'est traduit par une perte de chiffre d'affaires correspondante.*

Comme, d'une part, les activités télécom pour opérateurs ont été vendues à Nokia Siemens Networks en 2007 et que, d'autre part, Siemens Enterprise Communications SA appartient depuis le 1^{er} octobre 2008 au Gores Group (51 %), nous donnons à ces activités le nom de « discontinuing business » ou « activités non poursuivies ».

Dans l'évaluation des chiffres de 2008 par rapport à 2007, nous faisons toujours référence aux activités poursuivies. Les « activités non poursuivies » ne sont pas prises en considération.

Pour les activités poursuivies, un fait nouveau est à signaler en 2008 : deux entreprises, Dade Behring SA et Dade Behring European Services SA, ont rejoint notre groupe. Leur intégration est le fruit d'une acquisition de Siemens International dans le secteur Healthcare. Par ailleurs, nous avons procédé à quelques acquisitions plus modestes, notamment celle de Labo-Eco d'Aartselaar, société spécialisée dans le traitement des eaux de process.

1. Analyse des chiffres du Groupe Siemens (activités poursuivies)

Nous pouvons affirmer que 2008 a été une bonne année pour Siemens Belgique-Luxembourg. Nous avons enregistré un bénéfice net de 5,6 % sur le chiffre d'affaires réalisé et le résultat opérationnel de presque toutes les divisions a progressé. Le chiffre d'affaires est passé de 902 millions à 1 058 millions d'euros et nos entrées de commandes ont atteint le niveau spectaculaire de 1,3 milliard d'euros. La commande exceptionnelle de la SNCB d'une valeur de 1,4 milliard d'euros pour 305 trains destinés au Réseau Express Régional n'est pas comptabilisée dans ce résultat. La nette augmentation des entrées de commandes en 2008 montre que nous sommes prêts à affronter 2009. « Posant sur l'avenir un regard positif mais prudent, nous hissons les voiles avec nos 2 613 collaborateurs pour défier la tempête économique » a déclaré André Bouffieux, Président du Groupe Siemens Belgique-Luxembourg.

Le **chiffre d'affaires** a grimpé de 902 à 1 058 millions d'euros, ce qui représente une hausse substantielle de 17 %. Sur ce total, 90 millions d'euros émanent de Dade Behring SA et Dade Behring European Services SA, les nouvelles entreprises qui ont rejoint Siemens en 2008 à la suite d'une acquisition internationale dans le Secteur Healthcare. Si l'on fait abstraction de la contribution de Dade Behring et Dade Behring European Services SA au chiffre d'affaires, la hausse de 7 % reste appréciable.

Les **entrées de commandes** ont augmenté de 30 % et passent de 1 milliard à 1,3 milliard d'euros grâce à la contribution - 90 millions d'euros - de Dade Behring SA et de Dade Behring European Services SA. Si l'on ne tient pas compte de cette contribution, les entrées de commandes affichent une solide augmentation de 21 %. La commande de la SNCB - 1,425 milliard d'euros pour la fourniture de 305 trains destinés au Réseau Express Régional - n'est pas comptabilisée dans ce total.

Bénéfices (après impôts)

Après le résultat exceptionnel de 113,9 millions d'euros en 2007, le bénéfice s'est stabilisé à un niveau plus normal en 2008. Nous avons enregistré un résultat positif de 59 millions d'euros, soit un bénéfice net de 5,6 % sur le chiffre d'affaires réalisé. Le chiffre de 2008 n'est pas comparable au résultat de l'année précédente, en raison surtout d'un changement d'activités et de certains effets uniques exceptionnels en 2007. La différence est due en grande partie à l'effet extrêmement positif de la vente des actions des activités télécoms à Nokia Siemens Networks en 2007. Le résultat opérationnel total de notre Groupe et de presque toutes les divisions est supérieur à celui de 2007.

Exportations

32 % de notre chiffre d'affaires total repose sur les exportations. Le chiffre d'affaires à l'exportation a grimpé de 226 millions d'euros en 2007 à 340 millions en 2008 dont 79 millions émanent de Dade Behring SA et de Dade Behring European Services SA. Abstraction faite de ce résultat, nous enregistrons une progression importante de 16 %.

Les entrées de commandes à l'exportation sont passées de 275 à 437 millions d'euros. Déduction faite de ces nouvelles commandes à l'exportation de Dade Behring SA et de Dade Behring European Services SA (79 millions d'euros), le résultat est en forte progression de 30 %.

La part du Secteur Industry s'élève à 189 millions d'euros (55 % du chiffre d'affaires à l'exportation). Le Secteur Healthcare représente 81 millions d'euros (24 % du chiffre d'affaires à l'exportation), dont 79 millions à mettre au crédit de Dade Behring SA et de Dade Behring European Services SA. Le Secteur Energy a engrangé pour sa part 53 millions d'euros (16 % du chiffre d'affaires à l'exportation).

Le **nombre de collaborateurs** est passé de 2 281 en 2007 à 2 613 durant l'exercice écoulé. Cette augmentation de 332 personnes est due à l'intégration de 135 collaborateurs appartenant à Dade Behring SA et Dade Behring European Services SA ainsi que d'une douzaine de nouveaux collègues, intégrés à la suite de l'acquisition, notamment, de Labo-Eco (technologies de traitement de l'eau). Des recrutements ont par ailleurs été réalisés pour des projets spécifiques. Malgré le climat économique actuel et le régime de départ volontaire toujours en cours, nous recherchons de manière prudente et sélective de nouveaux collaborateurs présentant des profils spécifiques dans des domaines comme, entre autres, l'ingénierie, l'IT et la gestion de projets...

2. Évolution des chiffres du Groupe par entité juridique

Siemens SA regroupe toutes les activités des trois secteurs : Industry, Energy et Healthcare. Son chiffre d'affaires, qui représente 77 % du chiffre d'affaires global du Groupe Siemens Belgique-Luxembourg, a progressé de 8,3 % par rapport à 2007. Le bénéfice total a atteint 43,8 millions d'euros. La différence par rapport à l'exercice 2007 s'explique principalement par les effets exceptionnellement positifs de la vente des activités télécoms à Nokia Siemens Networks. Le bénéfice opérationnel en 2008 s'est considérablement amélioré et presque toutes les divisions ont affiché un résultat opérationnel supérieur à celui de l'année précédente.

Siemens IT Solutions and Services SA axe prioritairement sa stratégie sur l'outsourcing IT et le soutien des trois Secteurs Industry, Energy et Healthcare. Le chiffre d'affaires de ce Business Cross-Sector a progressé de 16 % (96 millions d'euros en 2008, contre 83 en 2007). Le bénéfice a augmenté de 14 %, passant de 6,5 à 7,4 millions d'euros.

ADB SA est le leader mondial du balisage des aéroports et héliports. Son chiffre d'affaires s'est maintenu à un niveau pratiquement identique, soit 59 millions d'euros. Son bénéfice a toutefois grimpé de 23,8 %, passant de 4,2 millions d'euros en 2007 à 5,2 millions d'euros en 2008. Plus de 90 % du chiffre d'affaires sont réalisés à l'international.

Dade Behring SA & Dade Behring European Services SA sont les nouvelles entreprises du Secteur Healthcare intégrées dans le Groupe à la suite d'une acquisition internationale. Elles proposent des solutions de diagnostic moléculaire. En 2008, Dade Behring SA et Dade Behring European Services SA ont réalisé un excellent chiffre d'affaires de 90 millions d'euros dont 79 millions d'euros à l'exportation. Leur bénéfice s'est établi à 2,5 millions d'euros.

3. Analyse par Secteur et Business Cross-Sector

Le Secteur Industry est un fournisseur clé de technologies pour la production, le transport et les bâtiments. Grâce à ses technologies hardware et software intégrées et ses solutions globales taillées sur mesure pour l'industrie, Siemens accroît la productivité et l'efficacité de ses clients actifs dans l'industrie et les infrastructures.

Le chiffre d'affaires du Secteur Industry s'élève à 577 millions d'euros, contre 508 millions en 2007. Il représente ainsi 53 % du chiffre d'affaires total du Groupe Siemens. La hausse de 13,5 % est surtout due aux grosses commandes d'armoires électriques d'Atlas Copco, à des projets de signalisation et d'électrification de la division Mobility et à de nouveaux projets liés à la technologie de l'eau chez Industrial Solutions.

Le Secteur Industry se compose de cinq divisions : Industry Automation, Drive Technologies, Industry Solutions, Building Technologies et Mobility.

Industry Automation est le leader du marché dans le domaine de l'automatisation, des installations basse tension et des logiciels industriels. **La division a réalisé d'excellents résultats annuels avec un chiffre d'affaires de 141 millions d'euros.**

Drive Technologies propose aux clients des solutions de production électronique et des systèmes de production généraux pour toute la ligne d'entraînement. **En 2008, la division a enregistré un chiffre d'affaires de 103 millions d'euros.**

Industry Solutions offre des solutions complètes couvrant la conception, le développement, la construction et la maintenance de lignes et d'unités de production entières. **En 2008, son chiffre d'affaires a atteint 134 millions d'euros.** Nous sommes parvenus à consolider notre position dans divers segments industriels du marché (métallurgie, industrie papetière et pharmaceutique). La multitude de nouvelles commandes génère beaucoup d'emplois dans le domaine des services en ingénierie.

La division **Mobility** est spécialisée dans le matériel roulant : automotrices, voitures voyageurs, locomotives et trams. Parmi nos services figurent également l'électrification des lignes, la climatisation du matériel roulant, la signalisation pour les transports publics et les solutions de gestion du trafic.

En 2008, le chiffre d'affaires de Mobility, activités d'ADB incluses, s'élève à 119 millions d'euros, soit 21 % de plus qu'en 2007. Cette hausse est due à divers projets comme ceux qui entrent dans le contrat-cadre pour le système européen de contrôle des trains (ETCS) et les postes de signalisation EBP (poste de commande électronique).

Sur le plan de l'électrification, 2008 a été une année exceptionnelle. Pour le matériel roulant, la SNCB a commandé en mai 2008 305 trains destinés au Réseau Express Régional. Mobility a ainsi décroché la plus grosse commande jamais passée par la SNCB, soit 1,4 milliard d'euros.

Building Technologies est le leader du marché de la technologie intelligente pour les bâtiments, les systèmes et les solutions de sécurisation, protection incendie, gestion d'énergie, automatisation et confort.

Les solutions intégrées, les projets de sécurisation complexes et les technologies d'économie d'énergie sont nos principaux fers de lance. **Le chiffre d'affaires de Building Technologies s'élève à 80 millions d'euros.**

Le Secteur Energy n'est pas seulement le leader du marché de la production énergétique via des centrales thermiques et au gaz, mais aussi un acteur clé du transport, de la distribution et de la gestion de l'énergie. Nos clients sont à la fois des fournisseurs d'énergie et des entreprises industrielles.

En 2008, le chiffre d'affaires d'Energy a atteint 186 millions d'euros, soit 17 % de l'ensemble du chiffre d'affaires du Groupe Siemens. Il s'agit d'une baisse de 11 % par rapport à l'année précédente. Elle s'explique par le fait qu'en 2007, quelques grands projets exceptionnels ont été réalisés par la division Oil & Gas, projets qui ne se répètent pas chaque année. Les autres divisions du Secteur Energy, c'est-à-dire Fossil Power Generation, Power Distribution et Power Transmission, ont obtenu de bons résultats.

Oil & Gas propose des produits et des solutions pour la production, le traitement, l'exploitation et le transport du pétrole et du gaz. Cette division est notamment hautement spécialisée dans les systèmes de stockage de liquides pour le secteur pétrolier et gazier.

Fossil Power Generation offre des solutions pour la production d'énergie sur les combustibles fossiles : des turbines à gaz et à vapeur aux centrales clé en main en passant par les générateurs.

Power Distribution fournit des solutions pour l'automatisation de réseaux ainsi que des commutateurs et composants dans le domaine de la moyenne tension.

Power Transmission commercialise des produits et des solutions dans le domaine de la haute tension, des systèmes de transmission en courant continu, des postes de transformation, des commutateurs et des transformateurs.

Le Secteur Healthcare propose des solutions complètes pour le secteur des soins de santé : imagerie médicale pour diagnostic et traitement ainsi que logiciels médicaux et administratifs pour optimiser les flux de travail et accroître l'efficacité des hôpitaux et des cabinets médicaux. Grâce à des solutions innovantes et à une technologie de pointe, nous restons le leader du marché dans le domaine de la santé.

Le chiffre d'affaires du Secteur Healthcare s'élève à 178 millions d'euros. Il représente 17 % du chiffre d'affaires du Groupe Siemens, soit une progression de 95 % par rapport à l'année précédente. Cette hausse spectaculaire est due aux deux nouvelles entreprises qui ont rejoint le Secteur Healthcare en 2008 : Dade Behring et Dade Behring European Services, lesquelles génèrent ensemble un chiffre d'affaires de 90 millions d'euros.

Quoique le marché soit resté généralement stable, l'année 2008 a été exceptionnelle pour la résonance magnétique grâce à l'autorisation de mise sur le marché de 40 installations d'imagerie.

Business Cross-Sector

Siemens IT Solutions and Services propose des services et des conseils pour toute la chaîne de valeur IT. La stratégie d'IT Solutions and Services est axée sur les secteurs verticaux de notre Groupe. Siemens IT Solutions and Services figure dans le top 10 des fournisseurs de son segment de marché et joue un rôle de premier plan en matière d'outsourcing et de services professionnels IT. **En 2008, le chiffre d'affaires de ce Business Cross-Sector a grimpé de 16 %, passant de 83 à 96 millions d'euros. Le bénéfice a augmenté de 14 %, avec un total de 7,4 millions d'euros contre 6,5 millions en 2007.**

4. Stratégie de croissance de Siemens Belgique-Luxembourg : Une « Competence Driven Company » d'envergure internationale

4.1 Extension du business scope international

4.1.1 Siemens Belgique-Luxembourg se positionne clairement comme une « competence driven company ». La commercialisation internationale de compétences locales et de connaissances technologiques spécifiques est la clé de notre succès. Notre objectif stratégique est de continuer à repousser les limites géographiques des centres de compétence existants mais également – et c'est aussi, voire plus important encore – d'en développer de nouveaux.

Les compétences locales ne s'acquièrent pas du jour au lendemain. Ce sont nos liens étroits avec l'industrie belgo-luxembourgeoise, notre vision commune et notre approche orientée client qui ont largement enrichi ces compétences au cours de nos 110 ans d'existence.

- Pour nos clients locaux, nous avons pu développer pendant toutes ces années des compétences et des solutions très spécifiques et si exceptionnelles qu'elles ont été et sont reconnues comme « centre de compétence », ce qui nous autorise à les commercialiser au niveau international. La région géographique que nous pouvons desservir via chacun de ces centres est clairement définie. Le champ d'action de certains peut s'étendre à quelques pays européens, à toute l'Europe ou même au monde entier.

Exemples :

- Notre centre intégré de montage et de logistique à Huizingen offre aux Original Equipment Manufacturers la possibilité d'externaliser la production de grandes ou petites armoires électriques. À partir de notre centre de production de Huizingen, nous proposons conseils stratégiques, co-ingénierie, conception personnalisée, production, assemblage, tests, etc. Chaque année, nous fournissons « juste à temps » plus de 60 000 armoires. Le centre de production occupe 167 personnes. Nous entendons développer ce centre de compétence pour qu'il devienne la référence en matière d'armoires électriques pour les clients dans un rayon de 1 500 km autour de Bruxelles. La livraison flexible et « juste à temps » est notre première priorité.
- **Tisco (Chine) :**
En consortium avec d'autres partenaires, nous avons construit pour le géant chinois de l'acier Tisco la plus grande ligne de production intégrale d'acier inoxydable au monde. En effet, nous sommes le centre de compétence mondial pour les solutions complètes de technologie de process en ligne concernant le traitement des surfaces dans le secteur de l'acier
- Par ailleurs, nous avons des clients locaux qui nous demandent de mettre en œuvre les solutions que nous avons conçues au BeLux dans toutes leurs autres implantations de par le monde.

Exemple :

- **AGC** : conception et installation d'une ligne de production de verre flotté, verre à couche et miroirs en Russie.

4.1.2. Depuis des années, Siemens Belgique-Luxembourg affiche une belle réussite dans ses exportations à destination de l'Afrique et du Moyen-Orient. La poursuite du développement de ces activités est capitale pour notre croissance et nous donne la possibilité de compenser le ralentissement inhérent aux périodes de crise dans les pays occidentaux.

Cette stratégie d'exportation repose sur quatre piliers :

- Nous sommes le siège régional des activités dans 20 pays d'Afrique occidentale et centrale, où nous assumons l'entière responsabilité des opérations dans tous nos domaines de spécialisation. Nous possédons des bureaux locaux, notamment au Ghana et en République Démocratique du Congo (Kinshasa), et nous avons l'intention de les développer.
- Les centres de compétence jouent également un rôle clé dans les exportations. Cette semaine, nous avons reçu la confirmation officielle que la Belgique serait désormais un centre de compétence pour les installations clés en main destinées au transport de l'eau dans toute la région EMEA (Europe, Afrique et Moyen-Orient). L'Afrique et le Moyen-Orient concentrent la plus grosse part du marché.

Exemples :

- Pour la Great Man-Made River Authority en Libye, nous construisons avec le dispositif de distribution à transmission électrique un des éléments clés du système de distribution de l'eau de Ghadamès. L'acheminement quotidien de plus de 5 millions de m³ d'eau à travers le désert jusqu'aux régions côtières représente un des plus grands projets de transport d'eau jamais réalisés. Il permet d'augmenter considérablement la quantité de terrains constructibles. Nous installons également dans les sous-stations les conduites qui relient les stations de pompage à la région des sources.
- En Arabie Saoudite, nous sommes devenus un partenaire incontournable dans l'extension des infrastructures d'approvisionnement en eau. Nous avons reçu de Saline Water Conversion une commande de 60 millions d'euros pour le « Shuqaiq Water Transmission System », un projet qui porte sur l'alimentation de zones résidentielles en eau potable. Cette eau potable est produite par l'installation de dessalement de Shuqaiq, sur la côte sud-ouest de l'Arabie Saoudite. Pas moins de 900 km de canalisations et huit stations de pompage sont nécessaires pour acheminer jusqu'à 400 000 m³ d'eau par jour vers les résidences saoudiennes.
- En Egypte, nos installations fournissent quotidiennement 2 millions de m³ d'eau potable à une nouvelle commune. Une première phase de ce projet mené en collaboration avec l'Autorité Publique en charge des infrastructures d'eau et d'assainissement (CA PW) du Caire est en cours de réalisation depuis plus de 30 mois.
- Très récemment, nous avons pu livrer des stations de pompage ainsi que des équipements électriques et des transformateurs en Mauritanie. Grâce à ces installations disponibles chez le client final, la Société Nationale d'Eau (SNDE) qui dépend directement du Ministère de l'Hydraulique en Mauritanie, l'agglomération de Nouakchott est approvisionnée en eau potable.
- Avec notre bureau en Afrique du Nord, et plus spécifiquement en Algérie, nous confirmons notre excellente réputation en tant que partenaire fiable de projets industriels et énergétiques. Nous y voyons des possibilités d'assurer notre croissance en développant notre marché dans le secteur de l'automatisation industrielle et de l'énergie. L'extension de notre bureau dans le domaine du savoir-faire et du service contribuera à renforcer notre position compétitive.
- Signalons que le succès de nos exportations en Afrique et au Moyen-Orient repose largement sur le bon fonctionnement de toutes les instances officielles existantes en matière d'exportation, notamment l'Office du Ducroire. Nous disposons en interne d'un vaste savoir-faire financier dont bénéficie notre division Export.

4.1.3. La priorité pour l'avenir est la réalisation d'une croissance organique. Cela implique que nous investissions de manière ciblée et que nous tirions le meilleur parti du potentiel offert par les acquisitions passées.

- Au cours des cinq dernières années, Siemens AG a investi plus de 20 milliards d'euros. Des acquisitions internationales d'envergure ont permis d'élargir l'éventail de nos produits innovants et ont créé de nouvelles opportunités sur des marchés porteurs intéressants.

Exemples :

- Le portefeuille Healthcare s'est étendu aux solutions de diagnostic moléculaire grâce au rachat de Bayer Diagnostics, DPC et Dade Behring. Nous pouvons dès lors nous positionner en tant qu'entreprise spécialisée dans le diagnostic totalement intégré.
- L'acquisition d'US Filter à la fin 2004 a considérablement renforcé notre portefeuille de technologies de l'eau.

- Grâce à des acquisitions locales, nous parvenons à développer nos centres de compétence et à poursuivre notre croissance.

Exemples :

- Il y a un an, nous avons racheté la société belge Labo-Eco à Aartselaar. Cette acquisition complète notre offre de produits et solutions liés aux technologies de l'eau, et plus précisément l'eau de process industriel, également appelée « eau pure ». Avec Labo-Eco, nous avons gagné de bons ingénieurs, un laboratoire analytique, de l'expérience dans la gestion de projet et des références solides sur le marché. Quelques mois après l'acquisition de Labo-Eco, nous connaissions déjà plusieurs succès. Un an après, nous étions reconnus comme centre de compétence pour toute l'Europe. Notre objectif est de devenir un acteur clé en Europe. Actuellement, Siemens l'est déjà aux Etats-Unis, mais nous avons encore des possibilités de progression en Europe.

REMARQUE : Qu'est-ce que l'eau de process ? « L'eau de process désigne l'eau utilisée dans les processus industriels et traitée selon les exigences spécifiques du client, par exemple sans bactéries, virus, ions. L'eau de process est aussi régulièrement appelée « eau pure ». Prenons à titre d'illustration Coca-Cola. L'entreprise n'a pas seulement besoin d'eau pour nettoyer les bouteilles, mais également pour produire la boisson. L'eau servant au rinçage des bouteilles doit remplir des critères très spécifiques et très différents de ceux qui s'appliquent à la fabrication du Coca-Cola. Mais dans les deux cas, l'eau utilisée est appelée « eau de process » ou « eau pure ». Elle se distingue donc clairement de l'eau potable qui coule chaque jour de notre robinet.

4.2 Nous ne voulons pas seulement devenir plus compétitifs, mais aussi répondre plus rapidement à la demande du marché. Nous mettons en place un nouveau modèle d'organisation privilégiant la coopération internationale.

D'un point de vue géographique, le monde Siemens est désormais structuré en 20 clusters. La Belgique-Luxembourg fait partie du cluster South West Europe (SWE) avec l'Espagne, l'Italie, le Portugal, la France, la Grèce et la Suisse. SWE est le plus grand cluster après l'Amérique et l'Allemagne. Siemens entend stimuler et optimiser par ce biais la coopération entre les pays et réduire ses coûts. Son objectif ultime est d'offrir une réponse plus rapide et plus compétitive aux besoins du marché en mobilisant encore davantage les compétences, le savoir-faire et les ressources par-delà les frontières.

4.3 Employer of Choice

En dépit du climat économique ambiant, nous recherchons de manière sélective de nouveaux collaborateurs très spécialisés. Nous sommes principalement à la recherche d'ingénieurs pour notre département d'ingénierie, de spécialistes IT, de project managers et de profils commerciaux, tant pour le marché national que pour l'exportation.

Nous avons lancé pour les collaborateurs divers programmes axés sur l'épanouissement personnel et l'équilibre vie professionnelle/vie privée. La génération actuelle demande un autre type de leadership qu'auparavant. C'est pourquoi nous avons mis sur pied un programme spécifique destiné à guider notre management.

Personne de contact :

Vera Janssens

Corporate and Marketing Communication Director

Tél. : 02/ 536 72 67

GSM : 0477/ 67 39 28