

Fusion et indépendance

Afin d'atteindre une taille critique, qui devrait permettre aux deux entreprises de s'ouvrir de nouveaux marchés, IP Systèmes et Ecrin Systems s'unissent.

Regardez comment chacune des deux entreprises (IP Systèmes et Ecrin Systems) écrivent le mot « système » et vous comprendrez la différence entre elles.

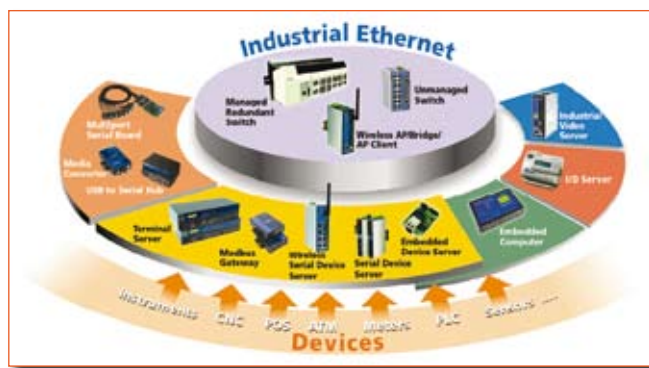
IP, dont l'origine du mot provient du sigle des normes d'étanchéité (lié à la commercialisation des produits Nematron), est spécialisée dans les automatismes et les IHM avec un métier de distributeur ayant évolué vers les services. « Le métier de la distribution a changé ces dernières années, notamment avec l'arrivée d'internet et l'approche box-moving de distribution des produits matures » précise Gérard Dallery, le P-dg du groupe.

Ecrin est, pour sa part, tournée vers l'informatique industrielle, avec le G64 et le VME au début de son existence en 1976 pour aujourd'hui se concentrer sur les technologies de type μ TCA. De distributeur Ecrin s'est rapidement orientée vers la solution client avec la création d'un Bureau d'Etudes apte à développer des solutions à partir de matériels existants, avec si nécessaire des développements spécifiques.

Automatisme et informatique

L'un est plus tourné vers les automatismes et l'autre l'informatique ; mais tous les deux dans l'industrie avec une part de distribution pure de produits matures (60 % du chiffre d'affaires chez IP, et 40 % chez Ecrin) et l'autre pour le service et les solutions. Avec une philosophie identique, les deux entreprises avaient, jusque là, progressé par développement organique avec des résultats positifs et un chiffre d'affaires identique tournant autour de 12 millions d'euros. Et puis, en ce milieu d'année, IP a racheté Ecrin.

Mais pour Gérard Dallery pas question de fondre l'un dans l'autre « ce serait une erreur de vouloir intégrer Ecrin dans



Le portfolio d'IP Systèmes.

IP, chaque société doit rester identifiable comme précédemment ». Ce qui n'empêchera pas de créer des synergies, qui outre les gains classiques de gestion devraient permettre de s'ouvrir à de nouveaux marchés pour chacun des acteurs.

Ce qui frappe en regardant les deux fournisseurs, c'est que le listing des clients est totalement différent. Pour l'un ce sont les industries de transport, de l'énergie ou de l'industrie et pour l'autre les secteurs de la défense, du médical ou des télécoms.

Le marché de l'embarqué

Demain les deux entités resteront indépendantes. Dans chacune, une personne a été dédiée pour faire le pont et aider chaque entité à piocher dans le catalogue

de son homologue. L'objectif étant de se positionner dans le domaine de l'embarqué avec 70 personnes prêtes à répondre aux sollicitations. Un segment estimé à 6 milliards de dollars dans le monde dont 30 % en Europe et plus particulièrement 270 millions de dollars en France.

IP profitera du Bureau d'Etudes d'Ecrin, et ce dernier proposera à ses clients les produits de communication Moxa, la dernière marque distribuée par IP. Un secteur en plein boom. « La communication, et notamment l'Ethernet Industriel, affiche une progression à trois chiffres. Nos produits intéressent fortement Ecrin qui pourra maintenant les intégrer dans ses solutions » conclut Gérard Dallery. De quoi réussir le pari qui reste une croissance organique à deux chiffres pour les trois ans à venir. □



Profinet en marche

Voici déjà plus de six ans que Profinet a été présenté par Profibus International. Aujourd'hui, le réseau utilisant Ethernet standard est rentré dans une phase d'implantation dans tous les types d'entreprises. Une bonne occasion pour rencontrer Jean Yves Bois, le président de France Profibus.

Après six ans, la technologie Profinet est validée. Où en êtes-vous dans les implantations ?

Aujourd'hui, Profinet répond à tous les besoins des industriels sur de l'Ethernet standard, que ce soit pour des applications de Motion Control avec des temps de 250 microsecondes, des entrées-sorties, du process ou de la sécurité, et cela sans passerelle entre les fonctions.

Comme pour toutes les nouvelles technologies industrielles, ce sont les industriels du manufacturier et de l'automobile qui ont été les premiers à implanter la technologie. C'est ainsi que de-

puis plus de trois ans, des entreprises comme BMW et Audi ont franchi le pas, avec Profinet.

Les industriels français de l'automobile suivent-ils ce mouvement ?

Ils ont démarré plus tard, mais Profinet est en route chez les principaux acteurs de l'automobile en France.

Et en dehors de l'automobile ?

Parmi les dernières installations en France, on trouve Hennessy qui utilise Profinet de la fabrication à l'emballage du cognac. Hennessy a mis en œuvre l'architecture CBA de Profinet qui

permet de simplifier le travail de l'intégration inter-machines. Auparavant la définition des échanges entre les machines était réalisée de façon manuelle, avec CBA, la description d'un fichier XML suffit, la synchronisation entre les machines se faisant ensuite de façon graphique.

Quels sont les critères et les raisons qui poussent ces industriels à intégrer Profinet ? Pour la plupart, ils ont déjà des bus de terrain comme Profibus ?

Il est bien évident qu'un industriel, qui a implanté un réseau Profibus, ne le remplacera par Profinet que si ce dernier lui apporte un avantage considérable. C'est ainsi que ceux qui n'ont pu trouver avec les bus de terrain une réponse favorable pour les communications sans fil, peuvent aujourd'hui automatiser avec Profinet des installations. Nous avons le cas avec le site d'Ugine à Gueugnon qui, pour le transport de palettes vers son laminoir, utilise la technologie Profinet Standard en technologie Wifi.

Qu'en est-il des nouveaux clients, pourquoi choisiraient-ils Profinet plutôt que Profibus ?

Autant au démarrage de la technologie Profinet, le client pouvait se poser cette question, Profinet n'ayant pas encore intégré toutes les technologies. Autant maintenant Profinet intègre la gestion de drives, les entrées-sorties et la

sécurité, en fait les mêmes technologies que Profibus.

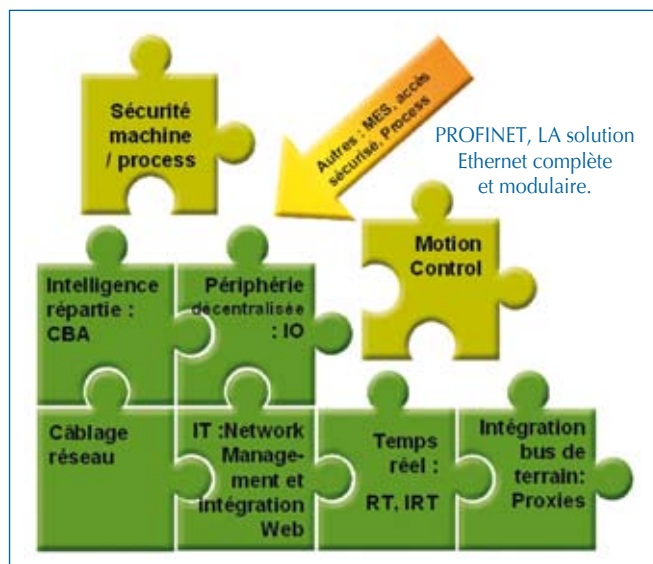
La grande différence c'est que le « tuyau » Profinet est bien plus gros que celui de Profibus, ce dernier ne pouvait transporter qu'un seul fluide, Profinet en accepte plusieurs. L'industriel qui le souhaite peut rajouter une caméra en bout de ligne, et Profinet lui remontera les informations vidéo du terrain, une ouverture impossible avec Profibus. L'automatisme doit envoyer un mail d'alerte sur incident, Profinet le fait sans aucune difficulté.

Et en terme de coûts d'implantation ?

Si l'on compare à technique équivalente, un produit nu Profinet peut être légèrement plus cher. En revanche dès que l'on compare les solutions complètes, Profinet devient moins cher. Et, si l'on compare les performances, Profinet revient nettement moins cher, son ouverture dans le futur pousse à le choisir. C'est par exemple ce que vient de faire un grand imprimeur qui gère 31 axes pour l'impression avec la synchronisation des axes avec Profinet.

Profinet est donc en route ?

Sans conteste, d'autant plus que les industriels peuvent s'appuyer sur un réseau de compétence mondial géré par l'association Profibus International. Pour toute entreprise, il existe forcément un centre de compétence proche de chez elle, où qu'elle soit implantée dans le monde. □



PUBLIRÉDACTIONNEL