Merci Ethernet

Manufacturier et Process Continu utilisent de plus en plus les mêmes composants produits, la communication entre les deux se faisant par Ethernet. Un lien qui pousse Rockwell Automation à accentuer sa position dans les procédés continus.

En à peine vingt ans, s'il est un marché qui a bougé, c'est bien celui des fournisseurs de Systèmes Numériques de Contrôles de Procédés Continus. En 1989, ils étaient près de 30 fournisseurs de SNCC à se battre sur le terrain, alors que les offreurs d'automates programmables destinés au besoin des industriels manufacturières avaient déjà franchi la première étape des regroupements et fusions en tout genre.

En 1994, le nombre de constructeurs de SNCC était passé à moins de vingt, pour descendre au-dessous de la dizaine en 1999. Aujourd'hui encore, c'est ce nombre inférieur à dix qui prévaut.

Parmi les rescapés, tous ne sont pas issus des « anciens » des années 80, comme Emerson, Honeywell ou Yokogawa. Entre-temps, les fournisseurs des industries manufacturières ont, par divers moyens, pénétré ce marché, jusque-là très fermé. C'est notamment le cas de Siemens et Rockwell, deux poids lourds.

Un challenge réussit qui permet aux deux nouveaux entrants d'intégrer les trois premières places en terme de ventes de licences Batch, d'après l'une des dernières analyses d'Advisory Group.

Pour parvenir à ce stade, ce sont les acquisitions qui ont fait la différence. C'est ainsi que Rockwell s'est récemment emparé de Pavilion Technologies pour les process avancés, d'ICS Triplex avec son offre SIL3 ou de Proscon Holding pour les solutions globales de process. Des investissements dans le process, mais encore un déficit de percée en terme de reconnaissance sur le marché, malgré quelques réalisations porteuses comme dans le domaine du biocarburant avec une unité comprenant 9.500 points d'informations, 700 moteurs, 20.000 informations traitées… pour produire 300.000 mètres cubes d'éthanol.

ENTITÉ DÉDIÉE

Aussi, pour montrer ses velléités dans le domaine, Rockwell vient de se doter d'une entité dédiée « process continu ». Ce sont une soixantaine de personnes qui, uniquement pour le marché européen, proposeront les solutions de la marque aux utilisateurs. Ces derniers se retrouvent, pour un certain nombre, avec du matériel qui a une vingtaine d'années. Des produits qui n'ont pas posé de difficultés jusqu'ici, mais qu'il est impossible de mettre à niveau. Pourtant, les nouvelles normes et autres contraintes législatives, imposent une mise à niveau.

Pour la France, une équipe de vente Process a également été mise en place. L'objectif est de continuer, dans les années à venir, avec le même taux de progression qu'en 2007, soit 40 %.

Pour joindre le geste à la parole, la firme américaine annonce dans le même temps un accord avec OSIsoft pour la partie historisation des données, mais également un accord avec Endress+Hauser qui passe de la phase de la signature à la réalité sur le terrain. Les deux entreprises (Rockwell et Endress+Hauser) proposent les produits de leur confrère face aux concurrents qui possèdent un catalogue comprenant tout aussi bien la partie contrôle/commande que la partie matériel.

L'accord entre les deux entreprises n'a rien ni d'exclusif, ni d'obligatoire, mais il permet aux deux de répondre à des demandes de solutions complètes, intégrant pourquoi pas une partie « process continu » mais également une zone de production de type manufacturier, les deux zones dialoguant entre elles par « Ethernet ». ■