

## Quand les fabricants de machines nous parlent d'automatisation

**Satisfaits ou non des systèmes de commande qu'ils intègrent à longueur d'année, neuf fabricants de machines ont accepté de répondre à nos questions en matière d'automatisme. Stratégies, choix des solutions, innovation, souhaits d'amélioration, vision d'avenir... voici livrés ici autant d'aspects différents, mais pourtant bien liés entre eux. Entrons dans le vif !**

Pour Stéphane Birebent, vice-président Product & Development pour le groupe Cermex, le choix du système de contrôle revêt une importance stratégique. Il doit permettre à ses clients d'effectuer réglages et maintenance de la machine dans les meilleures conditions.

Du fait de ventes réalisées à 90 % en dehors des frontières, Cermex doit gérer en interne des compétences élargies à plusieurs fournisseurs de systèmes. Car chez un même client, le choix des fournisseurs de systèmes, diffère généralement d'une zone géographique à une autre. C'est pourquoi Cermex tient à maintenir ses expertises sur différentes solutions.

Fabien Arignon, directeur général de Sitia : « Le système de commande de la machine est très important dans la mesure où nous observons une perte de compétence chez nos clients. D'où l'obligation, grâce aux capacités du système, de simplifier la tâche au maximum. Il s'agit par exemple du paramétrage de tous types d'essai en 3 pages écran. Cette interface standard dans un outil spécifique nous

permet de livrer une machine évolutive et modulaire. »

Chez Eri Automation, Alain Eustache, responsable du bureau d'études automatisme a vu monter en puissance le contrôle-commande par rapport à la mécanique. « Il y a 15 ans, c'était plutôt le méca-



**Remi Deney, directeur technique adjoint chez Baron Groupe :** « Nous devons être capables d'intégrer un maximum de systèmes différents afin de répondre à l'imposition de nos clients. »

rien qui concevait la machine. Aujourd'hui, les rôles sont équilibrés. D'ailleurs, l'automatisation allège les développements et l'étude mécanique. Mais nos clients veulent toujours plus de fonctions et de possibilités. Reprise de cycle quelles que soient les conditions, suivi de production, informations à remonter localement... le systè-

me de commande est à présent stratégique ! »

Même conclusion chez Technorop Industries : « Le système de commande est garant de la fiabilité de la machine, de la convivialité de la programmation. Il doit être modulable pour s'adapter à toutes les configurations », explique Xavier Desmas, responsable automatismes.

Pour Amada, le système de commande touche directement au taux de service et à la disponibilité de la machine. « Notre stratégie consiste en l'occur-

ment fiabilisés. » Sur ses presses plieuses, Amada intègre des solutions BR-Automation notamment pour le marché européen et Yaskawa au Japon sur des machines haut de gamme.

### MAIS QUELLE LATITUDE DE CHOIX ?

Selon la spécialité du constructeur de machines, s'il conçoit des machines indépendantes ou destinées à intégrer une ligne de fabrication, les réponses varient fortement...

Chez Eri Automation, les clients imposent généralement le choix du système de commande (Schneider Electric, Siemens, Rockwell Automation...). Seul 5 % des projets laissent libre cours au fabricant pour intégrer la solution de son choix. « Dans ce cas, on en profite pour marier automate et PC industriel, lorsqu'il y a un besoin de traitement de l'information. »

« Nous sommes assujettis au choix du client, mais celui-ci n'aborde jamais ce qui concerne le système de commande, explique Stéphane Labrue chez Iteks. Nous privilégions les systèmes homogènes. Car une solution hétérogène peut poser un problème d'allocation de données. »

Pour Romain Deschamps, technicien au sein du bureau d'études automatismes de Vernet Behringer, il est exceptionnel qu'un client impose un système

de commande précis dans son cahier des charges.

Remi Deney, directeur technique adjoint chez Baron Groupe : « Nous devons être capables d'intégrer un maximum de systèmes différents afin de répondre à l'imposition de nos clients. »

### BESOIN DE RÉACTIVITÉ

Jean-Claude Briand, président d'EMO : « Il est un fait de constater que nos clients passent leurs commandes de plus en plus tard dans le déroulement d'un projet. Phénomène sur lequel le fabricant de machines à peu d'emprise. Ainsi, refuser un délai revient à refuser l'affaire. Cela explique les difficultés de la profession à lisser l'activité à l'échelle de l'année. C'est là un problème important. Par ailleurs, dans le cadre de la relation avec notre client, l'accès aux interlocuteurs décisionnaires est difficile, les circuits au sein des grandes entreprises sont devenus plus complexes.

Malgré le fait que nos donneurs d'ordre souhaitent au départ acquérir les solutions techniques les plus pertinentes... le choix final se base généralement sur le prix. Et si de notre côté, nous avons toutes les capacités à mettre au point des solutions technologiques évoluées, encore faut-il pouvoir les vendre ! »

EMO achète ses composants d'automatisme via la distribution ou en direct. « Du fait de notre activité de machine spéciale, nous ne pouvons pas prédire nos besoins. Ainsi, la constitution d'un stock au sein de l'entreprise n'est pas viable. Dans ce cadre, il arrive actuellement que des projets se trou-

vent ralentis par simple rupture de stock chez les fournisseurs ! Fort heureusement, nous avons la souplesse et la capacité à parer ces situations, par exemple en réalisant des montages partiels ou provisoires, cette souplesse constitue l'une de nos raisons d'être. »

### MODIFICATIONS DE DERNIÈRE MINUTE

« Aujourd'hui, il arrive souvent qu'un client lance son projet de machine sans avoir figé son produit, explique Remi Deney, directeur technique adjoint chez Baron Groupe. Tant que la machine est encore dans nos ateliers et qu'il s'agit de modifications mineures, cela fait partie du jeu, même si nous essayons d'y mettre un frein. En revanche, machine livrée, cela pose rapidement problème et nécessite un chiffrage. Pour pallier ce point particulier et concernant la partie logiciel, nous installons un modem sur les machines, en liaison avec une ligne RTC du client, déconnectée de tout réseau informatique interne. »

### COMBIEN DE SYSTÈMES DIFFÉRENTS MAÎTRISEZ-VOUS ?

Technorop Industries a fait le choix de basculer sur un seul fournisseur (BR-Automation) pour l'ensemble des machines produites à l'échelle du groupe : « Le basculement va s'effectuer progressivement au cours des deux prochaines années, souligne Xavier Desmas. Nous bénéficions d'une totale compatibilité en matière de développement et de programmation, avec un seul outil logiciel pour toute la gamme. Cela était impératif pour nous. »

Pierre Briand, directeur adjoint d'EMO : « Nous intégrons les solutions d'automatismes



**Xavier Desmas, responsable automatismes chez Technorop Industries :** « Le système de commande est garant de la fiabilité de la machine, de la convivialité de la programmation. Il doit être modulable pour s'adapter à toutes les configurations. »

de grands constructeurs : Schneider Electric, Siemens, Rockwell et Omron [n.d.l.r. : parmi les principaux]. Et nous souhaitons garder cette pluralité de nos compétences. D'ailleurs, de plus en plus nos clients nous laissent une marge de manœuvre, par exemple, entre Schneider et Siemens, sachant qu'eux-mêmes jouent sur les deux marques. Notre souci de conserver une offre multi-marques se heurte cependant lourdement au monde « logiciel ». »

### MISES À JOUR DES LOGICIELS TROP COÛTEUSES

« Il nous est difficile d'assumer financièrement le coût des logiciels et des mises à jour régulières pour 4 fournisseurs, précise Pierre Briand chez EMO. Et ce n'est pourtant pas par manque de volonté. Lorsque nous analysons ce que cela nous apporte d'une version à une autre... Ce n'est pas convaincant ! Bref, le coût d'une nouvelle version logicielle sans oublier les conséquences sur le parc informatique, n'est que rarement justifié par les avantages apportés. Cette remarque est vraie également pour l'ensemble des logiciels techniques que nous utilisons au sein du bureau d'études. Le

suivi rigoureux des évolutions logiciel (automate) conduira à devenir mono-fournisseur, ce qui est impossible dans notre situation. »

### AUTOMATE OU PC INDUSTRIEL ?

Stéphane Birebent, Cermex : « L'automatisation du cœur de nos machines est assurée par un API ou un contrôleur sur base PC industriel mais animé d'un OS spécifique (type BR-Automation). En revanche, nous n'envisageons pas d'implanter pour cette mission un PC industriel doté d'un OS Windows, du fait des enjeux de fiabilité et de pérennité des équipements. Le PC industriel classique peut cependant intervenir pour des tâches connexes telles que la gestion de la vision industrielle ou la supervision de ligne, mais cela sort de notre cœur de métier. »

Pour nos besoins d'EMO, Stéphane Briand estime que l'automate doit rester au cœur de la commande machine. « Le PC industriel n'est pas encore vraiment bien perçu par nos donneurs d'ordres. Il nous arrive tout de même d'en intégrer pour assurer par exemple la communication avec un ERP. Mais certains de nos clients