

Siemens

La toile est tissée !

L'Allemand Siemens a mis en place une stratégie offensive sur notre beau pays pour occuper la place qu'il considère être sienne sur les marchés de l'automatisme, de l'entraînement et de la basse tension : leader !



« 1, 2, en 3 » : les ambitions de Siemens Automation and Drives, Energie et Solutions industrielles se récitent comme un jeu d'enfant pour se faire une place au soleil. Le groupe allemand n'ambitionne rien moins sur le marché français qu'être le numéro 1 en automatismes et le numéro 2 en entraînements et appareillages basse tension : il se donne 3 ans ! Il en a d'ailleurs les moyens : 573 personnes sont mobilisées dans

« Siemens a instauré depuis 2004 un système de partenariat avec les PME clientes pour pouvoir leur fournir un service proche d'elles et de leurs préoccupations »

ce but, qui ont totalisé en 2005 un chiffre d'affaires de presque 290 millions d'euros. Son budget recherche et développement représente 6% du chiffre d'affaires, sa stratégie client vise à charmer le tissu fourni des PME/PMI, l'offre produit est étoffée de façon à être aussi exhaustive que possible... Siemens n'entend pas laisser le moindre détail au hasard.

Pour Siemens, la France est partagée en 5 régions commerciales servies par 11 agences locales situées à Lille, Rouen, Saint-Denis, Metz, Strasbourg, Dijon, Nantes, Bordeaux, Lyon, Toulouse, Marseille.

Conscient que sa taille peut être un handicap psychologique pour des PME potentiellement clientes qui se sentent toutes petites face au grand groupe, Siemens a instauré depuis 2004 un système de partenariat pour pouvoir leur fournir un service proche d'elles et de leurs préoccupations. Le programme PIA (Produits innovants en automatisme) s'appuie d'une part sur cinq réseaux de distributions (CGED, ETN, MB Expansion, Coaxel, Distributeurs indépendants), avec 320 points de ventes en France, d'autre part sur un réseau de « Solution Partners », pour la plupart des petites entreprises spécialisées sur des marchés particuliers (optique, pharmacie, poudres, ...). Elles ont pour tâche de promouvoir les produits Siemens sur ces créneaux aux exigences différentes.



UN CANAL DE DISTRIBUTION BRANCHÉ

Siemens Automation & Drives



La gamme Sivacon 8PS

Les canalisations préfabriquées permettent la décentralisation de la distribution d'énergie électrique. Le système peut se résumer par un « jeu de barres » faisant le tour de l'usine de façon à ce que l'on puisse y brancher les protections à l'emplacement idéal.

Ce sont des barres conductrices isolées et protégées par une enveloppe

qui assurent transport et distribution d'énergie en forte puissance (jusqu'à 5000 Ampère) en réseau et/ou en circuit redondant.

L'offre Siemens en forte puissance (800 à 5000A) se décline en trois techniques de construction correspondant chacune à des utilisations et/ou applications différentes.

La gamme LD est constituée de barres conductrices sur isolateur et refroidies par ventilation naturelle. Elles imposent des contraintes géométriques de montage mais transportent une énergie très importante dans une enveloppe réduite : elles supportent des courants de court-circuit jusqu'à 280 kA.

Les barres « en sandwich » de la gamme LX, dont l'enveloppe aluminium sert de radiateur, ont des dimensions un peu plus encombrantes mais autorisent tous types de pose et un indice de protection supérieur.

Enfin, les barres noyées dans la résine de la LRC permettent l'immersion et résistent aux agressions chimiques : elles sont utilisées en cas de risques d'inondation ou pour des liaisons extérieures par exemple. La gamme a été conçue pour se connecter avec les deux autres canalisations de forte puissance LD et LX.

La famille de produit Sivacon 8PS de Siemens est riche de trois autres gammes (CD-K, BD01 et BD2) afin de couvrir les calibres d'intensité plus faibles (25 à 1250A).

L'avantage du système réside dans la structure de base, qui permet de modifier facilement l'installation. Les ajouts, suppression, remplacement ou déplacement de machine sont réalisés en toute sécurité, sous tension, sans interruption de service. Le pas entre les différentes dérivations réparties le long du circuit est modulable : le concept Sivacon 8PS permet un seul câblage, mais évolutif.

Autre avantage : la réduction des opérations de maintenance et des défauts au niveau des points de chauffe. Les canalisations préfabriquées Siemens sont équipées d'éclisses « sans maintenance ». Sur la gamme BD2, l'éclisse est composée d'une partie fixe (socle) et d'un couvercle à ressorts clipsé qui permet un serrage optimal garantissant le fonctionnement à vie du système.

Les gaines à barres trouvent leur utilisation dans de nombreuses applications et Siemens est présent chez de nombreux acteurs des industries automobile (VW, Audi, BMW, Ford ...) agroalimentaires (Bahlsen, Ferrero), pétrochimique (Höchst, Bayer, BASF ...), tertiaire (Parc des expositions), bateaux (Le Queen Mary II), éoliennes... Récemment, le futur centre de stockage des pièces détaché du constructeur automobile Renault en a commandé 24 km !

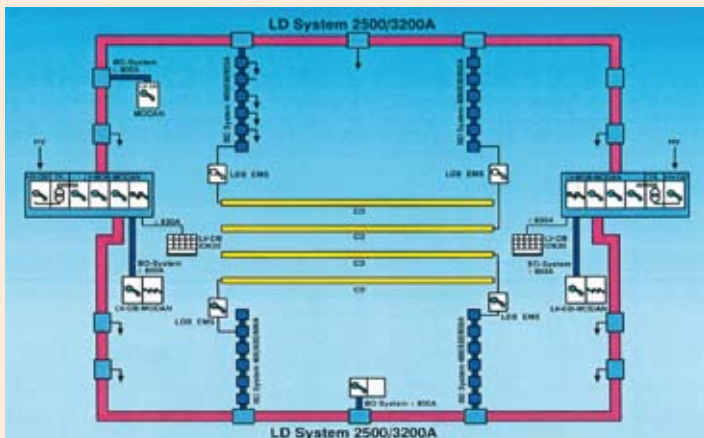


Schéma de principe d'une distribution basse tension redondante

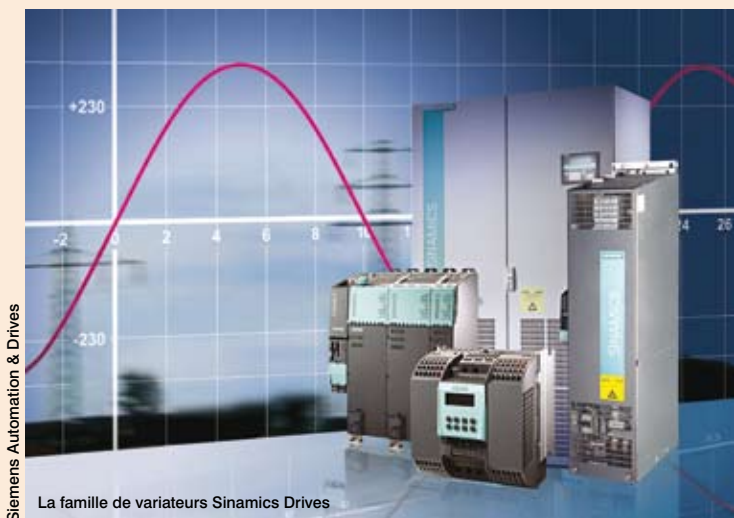
« La philosophie du groupe : Un fournisseur global, des partenaires locaux »

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

La philosophie : « Un fournisseur global, des partenaires locaux ». Ainsi, 67 distributeurs et Solution Partners sont labellisés TIA (Totally integrated automation), garantie de l'expertise Siemens : un savoir-faire de haut niveau technologique, des conseils et un accompagnement personnalisés, une disponibilité produits de proximité. Résultat : la croissance de Siemens en automatisations pour 2005/2006 est de plus de 10% en chiffre d'affaires. Le réseau de distributeurs assure à présent 30% du volume de vente sur le marché français.

Divers projets en PCS 7 sont en cours et actuellement, un peu plus de 120 installations ont été réalisées en France. « Avec les Solution Partners, nous voulons être leaders dans les industries hybrides », déclare André Bouffieux, directeur

GÉNÉRATION SINAMICS



La famille de variateurs Sinamics Drives

La nouvelle génération de variateurs Sinamics S120 remplace progressivement les anciens produits (Simodrive, Masterdrive et Micromaster) qui avaient l'inconvénient de n'être pas compatibles entre eux.

Le S 120 est une plate-forme variateur multi axe DC/AC pour des puissances de 5 à 120 kW et plus. Il peut se connecter sur les différents régimes électriques TN, TT et IT. Cet appareil est équipé d'une connexion Ethernet et du bus Drive-Click, lien de connexion puissant destiné aux entraînements : seuls deux types de câbles véhiculent consignes, mesures, commandes de contrôle, message d'état et signatures électroniques des composants.

Trois techniques de refroidissement sont utilisées, interne, externe et par plaque : cette dernière nouveauté permet de se passer de ventilateur et de gagner sur l'encombrement par un échange air/air ou air/eau.

de la division Automation & Drives, Energie et Solutions Industrielles.

L'offre produits TIA comprend les produits d'automatisation, l'appareillage basse tension et les entraînements associés. La gamme Simatic est au cœur du concept, qui s'étend aux outils industriels de communication (Profibus, Ethernet), aux actionneurs (moteurs et commandes) et aux capteurs (de pression, température, débit et gaz) et pour les procédés auxiliaires, à la distribution de puissance électrique basée sur TIP (Totally Integrated Power).

L'atelier logiciel Step 7 le complète de nombreux outils d'ingénierie pour diagnostiquer rapidement les installations et réduire les temps d'arrêt. De l'ERP au MES en passant par le contrôle, les différents niveaux de procédés sont ainsi assurés avec un seul concept d'automatisation.

ACTEUR GLOBAL

Pour devenir numéro deux en France en tant qu'acteur global sur le marché des entraînements, les atouts de Siemens sont ses gammes de produits électroniques, électrotechniques et de transmis-

« Le département Automation & Drives est ainsi capable d'assurer l'optimisation de la productivité d'une usine ou d'un système, mais aussi de la durée de vie et des coûts totaux de maintenance d'une machine »

sion, le développement de centres de compétences pour les solutions et le développement du service. L'objectif de croissance : 15% du chiffre d'affaire pour 2006 sur un marché qui progresse d'environ 3% par an ! « Nous voulons progresser 5 fois plus vite que le marché », confirme André Bouffieux.

Grâce au rapprochement du groupe avec Flender, l'offre Siemens en entraînements représente une étape importante dans la stratégie de croissance du département Automation & Drives. Flender, très implanté dans les secteurs de la construction mécanique, des systèmes de transport et de la production d'énergie, est spécialisé dans les transmissions mécaniques et les moto-réducteurs.

« Sa gamme de produits complètera parfaitement le portefeuille d'A&D et nous permettra d'offrir à nos clients des solutions intégrées sur toute la gamme des systèmes d'entraînements : de l'automate au variateur en passant par les moteurs et les systèmes de transmission par engrenages », précise André Bouffieux. « L'acquisition de Flender nous porte numéro deux en volume. »

OPTIMISATIONS

Pour compléter le tableau, l'activité équipements pour machine-outil du groupe apporte une gamme de commandes numériques, de variateurs et automates programmables, associés à une gamme de moteurs.

L'objectif est là encore d'être leader en système de positionnement intelligent : le département Automation & Drives est ainsi capable d'assurer l'optimisation de la productivité d'une usine ou d'un système, mais aussi de la durée de vie et des coûts totaux de maintenance d'une machine.

L'offre machine-outil est aussi vaste que les autres : Sinumerik, Motion, Simatic, Sinamics, Simodrive, moteurs, électrobroches, installations complètes... Pour parfaire l'offre Siemens, les variateurs haute tension Robicon Perfect Harmony viennent en renfort de la gamme de variateurs Sinamics.

Côté prestation, un cocktail composé de conseil en ingénierie, d'intégration de logiciels, d'optimisation machine, de conseil avant-vente et de service après-vente. « Siemens conseille, assiste et accompagne le client durant le cycle entier de vie de la machine », résume Michael Schroer, directeur marketing machine-outil.

Siemens élargit également ses gammes par des variateurs monoaxes tant dans les modèles compacts (0,25 à 90 kW AC/AC) que pour les châssis jusqu'à 1000 kW AC/AC destinés au pilotage de très gros moteurs de broches. Enfin, Siemens a lancé Sinumerik Solution Line en mars dernier sur Industrie 2006.

SYNERGIE

En matière de distribution d'énergie, Siemens propose des solutions à chaque niveau de l'installation basse tension. Qu'il s'agisse d'appareillages modulaires ou de disjoncteurs de puissance ouverts ou boîtiers moulés, ils s'associent au mieux dans les coffrets et armoires de distribution. Dans leur version communicante sur Profibus DP, ils peuvent être intégrés dans des architectures de gestion d'énergie. L'offre basse tension est en synergie avec les équipements moyenne tension : elle couvre de 0 à 6300 Ampère, ce qui permet de fournir toutes les applications.

En basse tension, la même dynamique stratégique est en marche. « L'objectif est de devenir numéro deux en appareillage basse tension sur le marché français en trois ans », répète André Bouffieux. Le développement est soutenu en distribution d'énergie avec les canalisations préfabriquées, l'offre TGBT et TD. Siemens développe de surcroît une ligne de produits aux normes NF. Les objectifs 2006 passent par la consolidation de l'activité contrôle industriel en profitant du leadership TIA (offre communicante, démarreur progressifs 3RW), le développement soutenu des ventes via les partenaires distributeurs, le renforcement des équipes de ventes sur le terrain en régions au plus près des clients et partenaires.

Siemens dispose donc de tous les

DERNIÈRE MINUTE !

UN NOUVEAU DIRECTEUR POUR SIEMENS A & D

Depuis le 15 juin 2006, Vincent Jauneau assure les fonctions de directeur de la Division Automation and Drives et Solutions Industrielles de Siemens SAS en France. Il succède à André Bouffieux, nommé président de Siemens Luxembourg.

SINUMERIK : LA DIVERSITÉ DU NUMÉRIQUE

Siemens Automation & Drives

Les commandes numériques modulaires Sinumerik 840D sl optimisent les solutions d'entraînement pour machines-outils basées sur le variateur Sinamics. Le prototypage virtuel combine les compétences pour accélérer et ajuster le développement des machines et des pièces.

L'innovation offerte par Sinumerik 840D sl passe par de nouveaux standards : cartes processeur équipées de réseau d'entraînement Drive-Cliq, boucles de régulation intégrées NCU permettant de traiter jusqu'à 6 axes, les multiples connexions Ethernet pour pupitre, réseau d'entreprise et maintenance.

Cette nouvelle génération inclut la reprise des programmes des fabrications de pièces de l'ancienne gamme, l'utilisation des mêmes interfaces homme/machine, la pérennité des personnalisations et savoir-faire, la conservation des composants ayant fait leur preuve. Sa modularité donne au concept toute son adaptabilité : de très nombreuses options de fonction, programmation et outils divers assurent la personnalisation de la commande.

Intégrée au système d'entraînement modulaire Sinamics S120 et complétée par le système d'automatisation Simatic S7-300, Sinumerik 840D sl répond aux applications moyennes et hautes performances de tournage, perçage, fraisage...

« Siemens dispose de tous les outils pour mettre en place chez ses clients des solutions d'automatisation avec un retour sur investissement rapide »

outils pour mettre en place chez ses clients des solutions d'automatisation avec un retour sur investissement rapide. C'est le concept « One stop shop » : automates programmables, visualisation, réseaux (Simatic), systèmes numériques de contrôle-commande (Simatic PCS7), systèmes d'automatisation pour machines-outils (Sinumerik), systèmes d'automatisation pour les machines de production (Simotion), instrumentation, analyseurs de gaz, chromatographie, entraînements complexes, moteurs, variateurs (Sinamics, Master Drives), appareillage basse-tension, distribution d'énergie (Sirius, Sentron), tableaux distribution d'énergie (Sivacon), support et service client. « Qu'est ce qu'un client irait faire ailleurs devant une offre pareille ? », demande André Bouffioux. Les ambitions du groupe sont d'ailleurs en passe de devenir réalité plus vite que prévu.

E.B.