

Profiter de la crise



Avec la présentation de sa System Platform, l'année dernière, et la notion d'horodatage intégrée récemment, les demandes MES sont en train d'exploser pour Wonderware.

Lors de son Wonder-World, la grand-messe de Wonderware, le spécialiste de la supervision en a profité pour surfer sur la crise. Prenant en compte la baisse de la demande associée à la crise financière, la seule solution reste la transparence totale des informations, c'est justement son business.

Si les informations de terrain existent, il reste à diminuer le temps de latence entre la prise en compte des informations et les décisions d'ajustement de la direction. Avec des ventes qui ont augmenté de 35 % en 2008 et une progression en trois ans du nombre de licences de 45 %, Wonderware présente des arguments probants.

QUELQUES ÉVOLUTIONS

Les nouveautés dévoilées proviennent tout autant de la plate-forme que du logiciel de supervision. Pour la première (System Platform 3.1), c'est l'horodatage à la source qui fait son apparition, et la gestion de la technologie multi-coeurs. Pour le second (InTouch 10.1), c'est le changement dynamique des informations, un même indicateur pouvant changer d'échelle automatiquement, il pourra

donner des informations de température ou de pression en fonction de la demande de l'utilisateur.

De même apparaît la notion de Packages. Après ceux adaptés à l'agroalimentaire ou au secteur de la gestion de l'eau, il faudra attendre 2010 pour découvrir les packages énergie, mine ou oil & gaz.

Aujourd'hui se profilent de nouveaux marchés que ce soit la géolocalisation, les infrastructures ou la gestion des bâtiments. Un célèbre fournisseur de repas rapide a implanté des puces Echelon dans ses friteuses, Wonderware récupère les informations en provenance des friteuses afin de pouvoir intervenir le plus rapidement possible lors de pannes. Autre exemple, c'est l'ensemble des aéroports espagnols qui sont gérés via la plate-forme Wonderware, une centralisation possible en raison de la réunion historique de tous les aéroports hispaniques (ce qui serait impossible sur notre marché national).

De nouvelles applications qui font dire aux dirigeants de la firme américaine que s'ils n'avaient pas fait évoluer leur offre en ne proposant que de

la « supervision classique », la société n'existerait plus. Pour Roberto Persico, VP Sales and Operations EMEA « c'est aujourd'hui que le MES décolle vraiment », de quoi booster les ventes, et pourquoi pas les rachats, c'est ainsi que deux sociétés viennent d'être reprises par Wonderware dans le domaine du MES.

L'AN 1 DU MES

Pour Wonderware, si le MES n'a pas véritablement percé jusqu'ici, la raison en est simple : c'est le manque d'une plate-forme permettant d'offrir les différents services, les fonctionnalités indispensables. Trop souvent les fonctionnalités propres au MES ont été demandées à la supervision qui se retrouve alors avec des charges de traçabilité ou de suivi de production en plus de sa propre fonction de supervision.

Lorsque l'on demande à Rashesh Mody, VP Global Product Management, quels seront les concurrents de Wonderware dans le futur - Microsoft, SAP ? Sa réponse est sans équivoque « Nous proposons une plate-forme industrielle indépendante « temps réel », ce qui n'est pas le cas de sociétés comme SAP. Il leur faudrait faire des investissements considérables pour venir concurrencer Wonderware, les ERP ne sont pas conçus pour gérer les fonctions que nous réalisons. Déjà le MES

n'est pas sans poser de problèmes aux spécialistes des ERP qui ne fournissent pas d'interface opérateur à installer dans les ateliers.

Contrairement à ce que certains peuvent penser, ce n'est pas le logiciel de MES qui possède l'information d'une température qui est en train de varier dangereusement, c'est la plate-forme reliée aux capteurs et actionneurs qui a cette donnée. Le MES ne fait que mettre en forme ces données en provenance du terrain. Si une société comme Wonderware mesure les températures et autres informations de production, en revanche elle ne mesure pas les « euros », c'est le rôle des ERP. Quant à Microsoft, il



ne propose aucun produit, son rôle est de commercialiser une plate-forme technologique sur laquelle les offreurs de solutions s'appuient. La problématique de Microsoft est la même avec nos partenaires comme SAP, mais également avec nos concurrents d'aujourd'hui comme Siemens ou Rockwell ». ■