

Efficacité énergétique et automatismes Schneider Electric présente ses solutions

Ce ne sont pas moins de 4.000 clients européens qui ont été reçus par Schneider Electric du 30 janvier au 2 février dernier à Nice à l'occasion de la 12ème édition du salon Initi@tive. Accueillis par 300 experts autour de conférences, stands et démonstrations, **les invités ont pu découvrir les nouvelles solutions proposées par le groupe pour « construire ensemble un nouveau monde électrique »**. Deux thèmes à l'honneur cette année : l'efficacité énergétique et l'automatisation productive.



► 120 conférences, 16 démonstrations, 80 stands d'exposition répartis sur une surface d'exposition de 9.500 m² au sein du parc des expositions Acropolis de Nice ; le tout présenté en 10 langues différentes... Le moins que l'on puisse dire est que Schneider Electric avait employé les grands moyens lors de la 12ème édition du salon Initi@tive. Il faut dire que le groupe français attendait quelque 4.000 clients européens en provenance « du bassin méditerranéen ou des rives de la Baltique, des plages de l'Atlantique à celles de la mer Noire » qui sont venus découvrir du 30 janvier au 2 février dernier ses innovations en matière d'efficacité énergétique et d'automatismes. L'originalité de cette manifestation privée réside dans le pro-

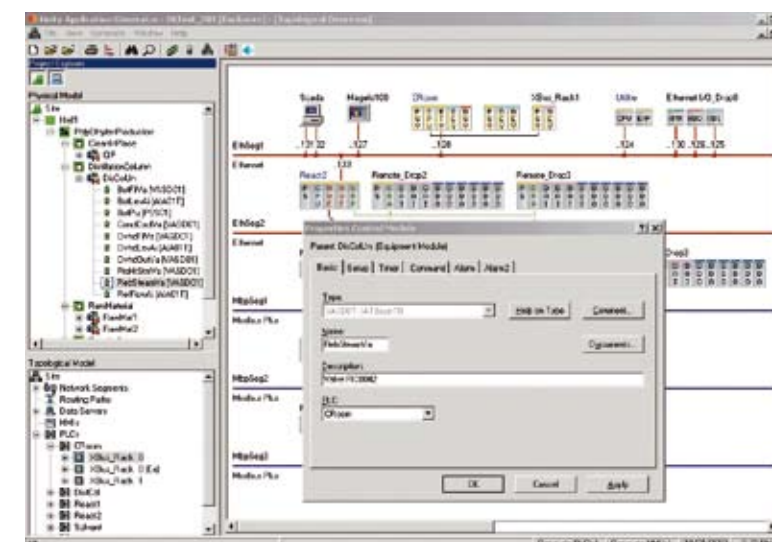
gramme à la carte que peut se concevoir chacun des visiteurs, assuré d'avoir à ses côtés 300 experts de Schneider Electric pour le guider dans cette découverte et l'aider, comme le souligne Jean Pascal Tricoire, Chairman of the Management Board et CEO, « à développer son business et accroître sa compétitivité ». De fait, ces quatre journées passées avec les clients « d'aujourd'hui et de demain », avaient pour objectif « d'associer les compétences et d'échanger les expériences », ont fait remarquer Eric Pilaud, directeur général Stratégie, Clients et Technologie (Business Unit Services & Projects) et Christian Wiest, directeur général Direction opérationnelle Groupe. Et cela autour des deux grands

thèmes privilégiés par Schneider Electric pour cette édition d'Initi@tive : l'efficacité énergétique et les automatismes de production.

10 À 30% D'ÉCONOMIE

Conçues dans l'optique de répondre concrètement aux besoins des clients, les solutions proposées contribuent à une utilisation efficace de l'énergie et à l'optimisation des dépenses énergétiques – 10 à 30% d'économie possibles ! – tout en accroissant la disponibilité de cette énergie. Ainsi, Schneider Electric a pour ambition de se positionner en tant qu'acteur du développement durable en créant de la valeur, tant pour la planète et ses habitants en développant ses activités de gestion éner-

gétique afin de limiter l'impact environnemental et financier de la surconsommation dans le monde, que pour ses clients en leur fournissant des solutions sur mesure pour les aider à améliorer leurs performances tout en réduisant leur consommation d'énergie. A cet égard, le groupe français a compris la valeur de l'exemple puisqu'il s'est imposé un programme interne ambitieux – le « Schneider Energy Actions » – visant à réduire de 10 % en deux ans une facture énergétique totale de 60 à 70 millions d'euros. Les premiers résultats s'avèrent « fabuleux », n'hésitent pas à proclamer Paul Hamilton, vice-président du programme Efficacité Énergétique et Jean Kieffer (Project Engineering Center) qui insiste sur le fait



Ecran de visualisation du logiciel UAG

que « quelque soit le process, on trouve toujours de 5 à 15% d'économies à réaliser ! ». Sur cette base, Schneider Electric propose une offre de solutions complètes conçues pour réduire la consommation énergétique et limiter les impacts sur l'environnement. Cette politique, qui veut aller « au-delà des contraintes légales et des réglementations », débouche sur des résultats forts concrets. Les efforts engagés pour économiser les premiers 5% se traduisent, en effet, par « un retour sur investissement inférieur à l'année », affirme Jean Kieffer. « Les premiers 10%, sur deux à trois ans et les 20% et au-delà, sur huit à dix ans ». Ainsi, « Schneider Electric apporte un programme complet de prestations, allant du conseil à la mise en œuvre, et s'engage sur des garanties de performances ». Parmi les grands comptes suivis par l'entreprise, Carrefour, en France, a par exemple pu réduire sa facture énergétique de 11%, soit un retour sur investissement inférieur à 3 ans...

L'INDUSTRIE, CIBLE CLÉ

Le marché de l'efficacité énergétique présente un potentiel de croissance à long terme estimé entre 15 et 20%. Du fait du fort accroissement des prix de l'électricité en Europe au cours de ces dernières années, « il s'avère dix fois moins cher d'investir dans les économies d'énergie que dans une production supplémentaire », constate Jean Kieffer. Qu'il s'agisse de bâtiments, de l'industrie ou du

résidentiel, ce dernier estime le marché de l'efficacité énergétique à quelque 10 milliards d'euros par an. « Schneider Electric intervient déjà à hauteur de 15 à 20% sur ce marché mais pense pouvoir faire beaucoup plus ! ». Ainsi, si les bâtiments sont les plus gros consommateurs d'énergie (40% du total) et que leur rénovation peut générer jusqu'à 30% d'économies, l'industrie - où l'énergie représente 25 à 50% des coûts de production - constitue une cible clé, en particulier dans le domaine des moteurs qui consomment 60% de l'énergie utilisée. Le poids de l'énergie dans une unité produite est de plus en plus important et Schneider Electric estime qu'une installation moyenne peut réduire sa consommation d'énergie de 10 à 20% grâce à des actions appropriées. Enfin, le résidentiel représente un marché fragmenté, mais à fort potentiel, dans la mesure où l'utilisation de produits énergétiquement efficaces peut permettre d'y économiser 10 à 40% d'électricité. Face à ce constat, Schneider Electric se doit d'être « un champion de la mesure des coûts énergétiques et de l'analyse de cette mesure » et a notamment développé à cet effet le soft EEM (Entreprise Energy Management), déjà vendu à une quinzaine de clients dans le monde.

LES SOLUTIONS DE DEMAIN

La gestion complète de l'énergie passe par trois étapes fon-



Automate programmable Telemecanique Modicon M340

damentales : la réduction de la consommation de tous types d'énergie dans tous les domaines de l'entreprise, l'optimisation du coût d'achat de l'énergie consommée par entreprise et l'amélioration de la fiabilité et de la disponibilité (qui se traduit par des gains énergétiques et une minimisation des risques de pannes). Schneider Electric met enfin l'accent sur l'importance de « penser l'efficacité énergétique », que ce soit en fournissant

des solutions complètes et sur mesure ou en concevant des outils de calculs du retour sur investissement afin d'aider ses clients à mieux appréhender leurs économies. Cette démarche est mise en oeuvre avec les produits et solutions appropriés sur les différents marchés du résidentiel et des petites entreprises, des moyennes et grandes entreprises ou de l'industrie et des infrastructures. Et le futur ? Les prochaines

UNE OFFRE GLOBALE

Spécialiste mondial de la distribution électrique et des automatismes et contrôles grâce à ses marques Merlin Gérin, Square D et Telemecanique, Schneider Electric développe une offre globale de produits et de services pour les marchés du résidentiel, des bâtiments, de l'industrie, de l'énergie et des infrastructures. Le groupe emploie 105.000 collaborateurs et a réalisé un chiffre d'affaires de 13,7 milliards d'euros en 2006, via 15.000 points de vente repartis dans 190 pays.

L'activité s'est répartie entre l'Europe (6.402 millions d'euros), l'Amérique du Nord (3.698 millions d'euros), l'Asie-Pacifique (2.514 millions d'euros) et le reste du monde (1.116 millions d'euros).

Le groupe dispose de 207 usines dans le monde.

étapes concernant l'efficacité énergétique devraient passer par des solutions d'éclairage par LED (Light Emitting Diode) conçues pour des segments spécifiques notamment l'architecture du contrôle et de la distribution de l'électricité, l'initiative Homes comprenant de nouveaux produits et solutions de « Power & Control » pour les bâtiments et applications résidentielles, le programme Smart Electricity qui comporte des composants miniaturisés pour une distribution et une gestion intelligente de l'énergie ou encore la solution Shops (Smart Home Payment System) entre fournisseurs et clients destinée à promouvoir l'efficacité énergétique sur un nouveau marché compétitif grâce à de meilleurs services de mesure, de contrôle et de paiement.

Enfin, les solutions de demain passeront par le développement de l'énergie solaire et Schneider Electric lancera dès cette année de nouvelles offres en France et en Espagne dans le domaine du photovoltaïque.

APPROCHE « SOLUTIONS »

Autre grand thème abordé au cours du salon Initi@tive, les automatismes « constituent un vecteur de croissance pour Schneider Electric et sont étroitement liés à l'efficacité énergétique », a fait remarquer Michel Crochon, directeur général Business Unit Automation, une des sept Business Units créées en juin 2006 qui se distingue notamment par une approche plus orientée vers les solutions et l'intégration de logiciels ainsi que le développement des ap-

plications « Motion ».

« Les automatismes sont un moyen de créer une relation durable et étroite avec nos clients », constate pour sa part André Borouchaki, Senior Vice President Connectivity Domain (Business Unit Automation) qui insiste notamment sur les partenariats noués avec les grands comptes.

Dans le domaine des automatismes et du contrôle des machines, Schneider Electric - qui revendique la place de numéro un en boutons-poussoirs, en fins de course, pressostats et détecteurs ultrasons et en Ethernet industriel (Modbus/TCP) ainsi que de numéro trois dans les automates programmables (PLC) - s'oriente vers des produits disposant de plus en plus d'intelligence embarquée, des logiciels conçus pour améliorer la productivité des développements, des machines et des procédés plus sûrs et une liaison plus simple entre l'usine et le réseau de communication d'entreprise.

Schneider Electric s'affirme aussi en tant que « leader mondial incontesté en contrôle des moteurs », domaine où il ambitionne de fournir « une offre cohérente, compétitive et de qualité et des solutions intelligentes et simples ».

Le groupe affiche, en outre, une croissance de 15% en 2006 dans le contrôle de mouvement et la variation de vitesse (Motion & Drives), secteur dans lequel il perçoit « un gros potentiel sur le créneau de l'efficacité énergétique ».

Enfin, Schneider Electric revendique la place de leader mondial

(et numéro un au Japon !) dans les domaines du dialogue homme-machine (HMI) et de la supervision.

ARCHITECTURES TYPE

Outre les acquisitions déjà réalisées (Berger Lahr, Elau, Elin...), le rachat de Digital Electronics par Schneider Electric a « marqué le début d'une stratégie de leadership dans le domaine de la visualisation des automatismes (terminaux, logiciels...) », explique André Borouchaki. Et avec la reprise de Citect, l'entreprise se renforce notablement sur le marché des logiciels SCADA (supervision, contrôle et acquisition de données) et bénéficie des récentes avancées dans le domaine des systèmes MES (suivi de la production).

A cela s'ajoute une couverture internationale qui permet à Schneider Electric d'offrir des solutions d'automatismes industriels complètes grâce à un réseau mondial de partenaires.

Enfin, l'entreprise indique aller « bien au-delà des strictes obligations réglementaires », notamment en matière de RoHS (Restriction of Hazardous Substances). C'est ainsi que d'ici 2008, les substances dangereuses seront éliminées de tous les produits basse tension !

En termes d'applications, et plutôt que d'offrir des solutions totalement intégrées, Schneider Electric a défini onze architectures type (Preferred Implementations) flexibles et ouvertes aux spécificités métiers : levage, chauffage, ventilation et climatisation, manutention, emballage, ascenseurs, textile...

Le développement des automatismes s'est aussi traduit par le lancement de produits nouveaux tels que la plateforme d'automatisme Modicon M340 (automate très compact, « Plug and Play » avec les autres produits Schneider Electric, un seul et même automate de programmation pour toutes les



plates-formes d'automatisme), le logiciel UAG (Unity Application Generator) qui permet de gagner du temps et de diminuer les coûts de développement des solutions d'automatisme, le logiciel SCADA et de supervision Vijeo Citect, le logiciel de diagnostic Ethernet industriel ConneXview, le système TeSys T de gestion des moteurs doté de tous les protocoles de com-

munication et le TeSys GV3, disjoncteurs magnétothermiques et magnétiques jusqu'à 30 kW équipé du bornier Everlink® qui offre une grande fiabilité de connexion...

Tous types de produits et solutions qu'il a été donné de découvrir dans le cadre de stands et espaces de démonstration aux 4.000 clients venus visiter le salon Initi@tive de Nice. ■

