

# 3DExperience : On the Cloud ou On-Premise ?

Cette fois-ci, c'est dans un hôtel parisien des quais de Seine que Dassault Systèmes avait convié ses clients et choisi la langue française pour son 3DExperience Customer Forum. Un événement destiné à mettre en avant sa plate-forme 3DExperience et son utilisation dans l'industrie.

## Au-delà de la Business Intelligence

Bernard Charlès, le Directeur Général de l'éditeur français, avait cédé la place à Olivier Leteurtre, Directeur Europe de l'Ouest, pour l'ouverture de cet événement réunissant environ 450 clients et partenaires. En préambule, celui-ci a rappelé quelques chiffres positifs. Une façon de contrebalancer la réaction boursière négative face à l'annonce du résultat de son troisième trimestre fiscal, inférieur à la prévision, mais cependant en croissance de 4 % à taux de change constant... « En 2013, nous avons conquis 20 000 nouveaux clients, dont 12 % de français. Plus de 10 millions de clients académiques et professionnels utilisent nos solu-

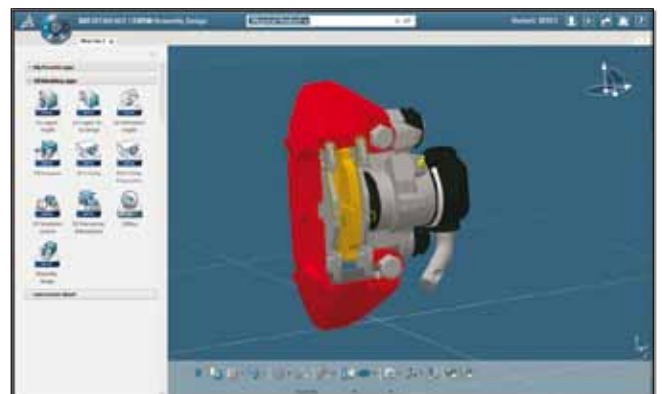
tions. Dassault Systèmes réalise un chiffre d'affaires de plus de 2,6 milliards de dollars et occupe la 31e position dans le Top 100 du classement Forbes... » détaillait Olivier Leteurtre.

Côté stratégie, le PLM c'est déjà de l'histoire ancienne, place à la 3DExperience ! La plate-forme logicielle de l'éditeur illustrée par le compas circulaire figurant sur tous ses documents depuis l'année passée. Celui-ci regroupe les outils de l'éditeur selon la rose des vents. A l'ouest la création des produits, au sud la simulation des produits dans leur environnement, à l'est la gestion des données, enfin au nord l'innovation supportée par les réseaux sociaux. « Notre monde est confronté à des défis gigantesques : énergétique, alimentaire, éducation (pénurie

mondiale d'un million d'ingénieurs) ou encore urbanisme. L'économie digitale constitue une réponse à ces défis. Et pour Dassault Systèmes, elle s'appuie sur notre plate-forme 3DExperience ». Une plate-forme logicielle qui remet au centre le client final, un fondamental parfois oublié par les entreprises manufacturières, occupées à concevoir un produit, plus qu'à répondre à une attente client.

## Editeur et désormais prestataire de services

Il ne s'agit donc plus pour Dassault Systèmes de fournir seulement des logiciels permettant de concevoir et de fabriquer des produits conformes à leur cahier des charges. La



La version 2014 de l'offre V6 introduit le « Ifwe Compass » et une interface utilisateur remodelée commune à toutes les applications, qu'elles soient sur site ou dans le Cloud.

plate-forme 3DExperience va bien au-delà. Elle doit permettre à l'entreprise utilisatrice de se nourrir de l'extérieur, de découvrir ce que souhaitent ses propres clients, de capturer les idées et tendances grâce aux outils de réseaux sociaux, et d'exploiter les données du Big Data pour, au final, piloter efficacement son business.

Bref, les outils de CAO, de simulation numérique, de PLM, de réalité virtuelle, de maquette numérique, etc. doivent permettre d'évaluer quelle sera l'expérience du client final avec le produit que l'entreprise conçoit. Quand General Electric développe un nouveau modèle d'IRM, ses clients sont des organismes de santé. Outre les performances attendues par l'équipe médicale, c'est la machine qui fournira aussi l'examen le plus confortable pour le patient qui remportera le marché, expliquait un film diffusé par Dassault Systèmes pendant ce forum. Une démarche parfaitement maîtrisée par Nestlé avec ses capsules Nespresso ou Apple avec son environnement global de produits numériques.

Finalement Dassault Systèmes glisse progressivement d'éditeur de logiciels à prestataire de services. L'annonce, cet été, du lancement des principaux logiciels de sa gamme en mode Cloud SaaS illustre ce changement de business model. Pour l'instant, seule une poignée d'industriels teste ces solutions en production sur plusieurs milliers de postes clients. Début 2014, l'offre sera commercialisée officiellement. Comme l'ex-plate

forme 3DExperience va bien au-delà. Elle doit permettre à l'entreprise utilisatrice de se nourrir de l'extérieur, de découvrir ce que souhaitent ses propres clients, de capturer les idées et tendances grâce aux outils de réseaux sociaux, et d'exploiter les données du Big Data pour, au final, piloter efficacement son business.

Général Adjoint de Dassault Systèmes, « cette phase de référencement a pour objectif de valider la pertinence des services vis-à-vis des besoins clients. Et ceci sur de nombreux aspects, à la fois techniques comme le type d'infrastructure

Cloud privilégié (public, privé, mixte), la sécurisation des données, la disponibilité de la plate-forme Cloud, les possibilités de travailler en ligne ou hors ligne... mais également juridiques, commerciaux, pour établir ne serait-ce que le juste pricing de l'offre, etc. ».

### Trois questions à Pascal Daloz, Directeur Général Adjoint de Dassault Systèmes

#### Quel est le bilan des entreprises qui utilisent l'offre « *lighthouse* » V6 R2014 ?

Le volume de connexion augmente, tout comme le volume de données échangées et surtout la viralité fonctionne. Les clients n'hésitent pas à tester de nouveaux logiciels ou modules disponibles. La société Desys indique par exemple que l'accès à la V6 à travers un simple navigateur internet et un login d'accès est sans doute l'un des principaux avantages du Cloud : la simplification d'administration et d'accès au logiciel pour les utilisateurs.

#### Qui seront les clients de la V6 on the Cloud ?

C'est l'occasion d'une part de répondre à nos clients traditionnels, et d'autre part de trouver de nouveaux types d'utilisateurs. Les premiers peuvent choisir nos services Cloud pour basculer sur des ressources informatiques supplémentaires en cas de pic de charge par exemple. Et puis, cela peut être une solution séduisante et économique pour les PME qui souhaitent collaborer avec des partenaires éloignés. Enfin, l'offre adresse aussi tout le marché du « *conceptuel* », c'est-à-dire tous ces métiers où l'on doit très tôt présenter des idées à ses clients, voire assurer une phase d'avant-vente du projet sans avoir entamé un réel développement technologique. C'est l'exemple typique des architectes et des designers...

#### L'avenir du PLM : sur site ou dans le Cloud ?

D'ici à trois ans, il est clair que la majorité des industriels resteront sur des solutions traditionnelles On-Premise. Mais d'ici cinq à dix ans nous espérons un basculement inverse avec sans doute une majorité en Cloud privé ou mixte. D'ailleurs à terme, la totalité de l'offre Dassault Systèmes sera disponible dans le Cloud. Les avantages d'une plate-forme de ce type sont incontestables pour les industriels. Je n'en citerai que trois : facilité de prise en main, maîtrise des coûts et accès à de nouveaux services numériques de collaboration, quel que soit votre profil.

l'éditeur a également revu totalement l'interface de ses logiciels en V6 release 2014. Celle-ci reprend

client, ce sont des habitudes de travail qui vont changer. Les entreprises devront faire des choix pour bénéficier des avantages du cloud : choisir le type d'infrastructure la plus adaptée à leur activité, revoir sans doute leurs process de collaboration, définir quelles données ils conserveront en interne, etc. ■

client, ce sont des habitudes de travail qui vont changer. Les entreprises devront faire des choix pour bénéficier des avantages du cloud : choisir le type d'infrastructure la plus adaptée à leur activité, revoir sans doute leurs process de collaboration, définir quelles données ils conserveront en interne, etc. ■

client, ce sont des habitudes de travail qui vont changer. Les entreprises devront faire des choix pour bénéficier des avantages du cloud : choisir le type d'infrastructure la plus adaptée à leur activité, revoir sans doute leurs process de collaboration, définir quelles données ils conserveront en interne, etc. ■

