Rencontre au Bourget

Helmuth Ludwig, président de Siemens PLM Software et Tim Nichols, directeur général en charge du marketing global de l'activité Aéronautique et Défense, étaient présents au Bourget. L'occasion pour nous, lors d'une entrevue hélas « non exclusive », de les interroger sur la stratégie de l'éditeur.

Deux ans après le rachat d'UGS, le rapprochement du PLM et de la production porte-t-il ses fruits ?

Helmuth Ludwig : Il y avait un intérêt à rapprocher le monde de la production et celui du PLM car leurs évolutions sont analogues et leurs bénéfices mêlés.

Nous avons réalisé une étude auprès de nos clients sur les bénéfices qu'ils retirent de la fusion du PLM et de la production. 40 % d'entre eux ont affirmé que cela créait de la valeur pour eux. 58 % ont répondu que cela ne changeait pas les choses et 2 % se sont déclarés mécontents. Ces résultats nous montrent que nous sommes sur la bonne voie.

Y a-t-il réellement des synergies fortes au sein de la division ?

Helmuth Ludwig : Le rachat a été réalisé il y a deux ans. Nous avons encore beaucoup de chemin à faire. A mon sens, le processus de rapprochement devrait durer sept ans en tout. Ce processus est long car les professionnels de chaque entité ne parlent pas tout à fait le même langage au départ. Nous travaillons sans cesse pour améliorer le dialogue entre eux. Nous avons la chance de faire partie d'un groupe qui est un grand utilisateur de PLM. Les divisions du groupe utilisent plus de logiciels non Siemens que de logiciels Siemens mais leur expérience nous aide à progresser.

Selon vous, comment va évoluer l'offre PLM chez Siemens ?

Helmuth Ludwig : Désormais, le web devient un standard. Il fera partie intégrante de l'offre. Le principe de « software as a service » est également intéressant. Nous nous préparons à offrir ce genre de services. Certains secteurs présentent également un fort potentiel, tel l'énergie ou la construction navale. Pour progresser, nous n'excluons aucune piste, qu'il s'agisse de croissance organique, d'acquisitions ou de partenariats.

Etes-vous tentés par le monde de l'ERP ?

Helmuth Ludwig : Il y a différents types de fournisseurs d'informatique pour l'entreprise : ceux de la production, ceux de la bureautique, ceux du PLM et ceux de l'ERP. Nous comptons continuer à enrichir notre offre de PLM, notamment au niveau des services liés au produit, mais nous n'irons pas sur le marché de l'ERP. C'est un autre métier.

Comment se situe l'offre de Siemens PLM Software sur le marché de l'aéronautique et de la Défense ?

Tim Nichols : Ce marché comprend deux segments : les outils d'ingénierie et la gestion de données électronique. Nous sommes numéro 1 sur les deux, avec un avantage plus marqué sur le PDM. TeamCenter, dont la version 8 sort fin juin, a en effet été développé pour gérer la complexité des projets dans cette industrie, notamment dans les moteurs. D'ailleurs, 18 des 20 premiers acteurs du domaine utilisent nos solutions.

Quelles sont les évolutions de votre offre dans ce secteur ?

Tim Nichols : La grande difficulté en aéronautique réside dans la gestion de la supply chain très étendue. L'enjeu aujourd'hui est de gérer la partie « production » des projets. C'est ce que nous faisons désormais pour le Joint Strike Fighter (voir article page 24). Nous allons aussi faire évoluer notre offre pour supporter davantage les phases de service et de support. ◆