

PLM 2.0

selon Dassault Systèmes

Un revenu en augmentation de plus de 14 % et le lancement des premières solutions V6, tels furent les faits marquant l'année 2007 pour Dassault Systèmes, qui laisse entrevoir une stratégie toute online de son portfolio dans les années à venir...

« 2007 aura été l'année des transformations pour Dassault Systèmes » dit l'introduction de son P.dg Bernard Charlès lors de la présentation à la presse de ses résultats. En premier lieu, avec la remise à plat du mode de commercialisation de ses produits. En second lieu, avec l'intégration à sa gamme des multiples acquisitions : MatrixOne, Seemage et



Bernard Charlès : « Le gap technologique et méthodologique entre la V6 et la V5 est supérieur à celui que l'on a pu observer entre la V5 et la V4, ceci pour le plus grand bien des utilisateurs. »

Icem notamment. Enfin, et c'est sans doute le plus gros morceau, avec le lancement des premières solutions V6. On pourrait également rajouter comme événement d'importance le partenariat engagé avec le groupe Publicis pour mettre les outils de conception 3D entre les mains... des consommateurs.

Des résultats attendus...

Commençons par le nerf de la guerre, l'aspect financier. 2007 est un bon cru selon l'éditeur de Suresnes qui annonce des résultats* « globalement en ligne » avec ses prévisions. Le chiffre d'affaires a augmenté de 14 % hors fluctuation du taux de change et atteint 1,275 milliard d'euros. C'est avant tout la vente des logiciels (+16 %) qui tire vers le haut les revenus de Dassault Systèmes ; les services reculant quelque peu par

rapport à une année 2006 plutôt exemplaire sur ce point. Pour la première fois, l'entreprise publie le découpage par marque de ses résultats. Les ventes de solutions Enovia explosent avec une croissance de 32 %. Mais Catia n'est pas en reste et progresse de 14 %. Une photo de la répartition du chiffre d'affaires par logiciel place Catia en tête avec 38 %, suivi de SolidWorks 20 %, puis d'Enovia à 14 %. Quant au nombre de licences vendues en 2007, SolidWorks progresse de 13 % avec près de 49 000 licences, alors que Catia stagne à un plus de 35 000 unités. Thibault de Tersant, directeur financier s'en explique : « c'est pour nous une belle réussite d'avoir réussi à maintenir les ventes de Catia à ce niveau. Car 2006 mettait la barre très haut avec d'importants contrats comme celui signé avec Airbus. » Autre fait marquant, la croissance du CA de plus de 24 % sur l'Asie, contre + 20 % aux USA et de seulement 7 % sur l'Europe. Reste que le vieux continent représente tout de même le premier marché de l'éditeur avec 46 % de son chiffre d'affaires.

Finalement, le résultat net atteint 237 millions d'euros,

en croissance de plus de 9 % par rapport à l'année précédente, tandis que la marge opérationnelle s'élève à 26,2 %. Un résultat jugé décevant par les marchés financiers qui notent une baisse de la marge opérationnelle de 0,7 point par rapport à 2006... Ni les explications de Thibault de Tersant, sur l'impact négatif des fortes variations des taux de change, ni les perspectives 2008 d'une croissance d'environ 10 à 12 % du chiffre d'affaires de l'éditeur n'ont su les rassurer. Sanction immédiate, le titre boursier chutait de plus de 8 % le jour même ! Une réaction absurde nous semble-t-il, mais désormais habituelle d'analystes paralyés par les chiffres et le court terme.

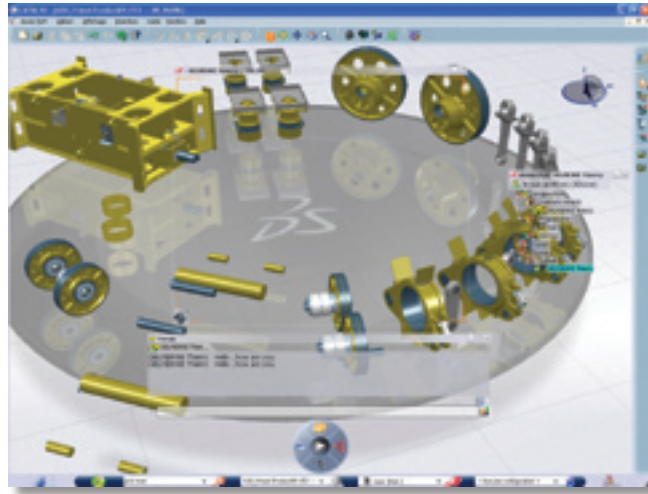
Remise à plat du réseau commercial

Premier chantier auquel l'éditeur français s'est attaqué, celui de son réseau de vente particulièrement complexe. Conscient de l'opacité du dispositif, Dassault Systèmes a depuis trois ans redessiné les contours de celui-ci. Bernard Charlès : « notre entreprise a connu un déve-

* Tous les chiffres fournis dans cet article sont non-GAAP.

loppement exceptionnel en 2007. Nous avons franchi un cap dans la transformation de notre modèle de distribution : de manière évidente avec le contrôle de notre réseau de distribution PLM indirect, mais aussi avec l'extension de l'offre IBM PLM, le renforcement de notre capacité de vente directe, et l'accroissement du réseau de distribution de SolidWorks. Ainsi, nous commençons l'année 2008 avec des ressources accrues dans l'ensemble de nos canaux de vente. » Aujourd'hui, ils sont au nombre de trois. Le Professionnal Channel revend les logiciels SolidWorks, la gamme Cosmos et, depuis cette année, les outils 3Dvia issus du rachat de Seemage et de Virtools. Le nombre de revendeurs SolidWorks a d'ailleurs été augmenté de 20 % en 2007 avec un effort particulier sur les pays émergents. Le PLM Value Channel composé de sept partenaires en France commercialise, lui, toutes les marques de Dassault Systèmes sur le segment Mid Market. Enfin, DS PLM BT, réunit les forces de vente directes de l'éditeur et celles d'IBM PLM, et commercialise les mêmes solutions auprès d'une cinquantaine de grands comptes identifiés comme Boeing ou Dassault Aviation par exemple.

Notons que l'éditeur prévoit la création en 2008 d'un quatrième canal de vente, en ligne cette fois-ci. Celui-ci s'inscrit pleinement dans la stratégie web de Dassault Systèmes. Bernard Charlès a clairement indiqué



3DLive étend la représentation 3D du produit à la gestion de données techniques, un moyen plus lisible et convivial pour retrouver de l'information que les habituels tableaux et listings des outils de CPDM.

que d'ici trois ans, toutes les fonctions de Catia V6 pourraient être disponibles online !

2007 fut également l'année de la diversification avec notamment la percée des solutions Dassault Systèmes sur de nouveaux secteurs industriels comme la mode, le textile, les sciences de la vie ou encore l'électronique. L'éditeur a par exemple signé un contrat de 15 000 licences Enovia avec LG pour la gestion en configuration de ses produits. Mais il a également de nouvelles références comme Gucci, Michael Kors, Bristol-Myers ou Yentai Raffles. Les solutions packagées regroupant les best practices en matière de process recouvrent désormais onze secteurs industriels au lieu de sept.

V6 = PLM2.0 > V5 = PLM

Dernier chantier d'importance, mais d'ordre technologique celui-ci, le lancement de la Version 6 de son portfolio. Celle-ci repose sur deux piliers essentiels : l'aspect online des applica-

tions logicielles, et la participation de tous les acteurs de la chaîne PLM au développement des produits. La V6 est la plate-forme de nouvelle génération de Dassault Systèmes qu'il définit comme le PLM 2.0. « Le PLM 2.0 est au PLM ce que le Web 2.0 est au Web, dans la mesure où cet environnement permet d'exploiter l'intelligence générée collectivement par différentes communautés d'utilisateurs en ligne. Avec le PLM 2.0, tout utilisateur impliqué dans le développement d'un produit peut imaginer, partager ses idées et vivre des expériences grâce au langage universel qu'est la 3D. Le PLM 2.0 donne littéralement vie au patrimoine intellectuel, de l'idée initiale jusqu'à l'usage du produit. Il mêle le réel au virtuel pour donner lieu à une expérience immersive comme dans la vie réelle », déclare Bernard Charlès. « Avec la V6, la propriété intellectuelle est disponible et exploitable immédiatement grâce à des solutions PLM interconnectées, afin que tout un chacun puisse tester un produit virtuel dans le monde réel ».

La maquette numérique d'un produit qui était auparavant accessible seulement à travers un réseau local, l'est désormais pour tout intervenant autorisé à travers une simple connexion internet, 24h/24 et partout dans le monde. Résultat, diminution des coûts opérationnels, plus de déplacement ou de synchronisation des données, travail simultané et temps réel possible, et participation de tous à l'enrichissement des projets. Car la finalité de cette V6 est bien ici. La conception d'un produit n'est plus laissée au seul soin des spécialistes de la CAO. Le process classique des ingénieurs qui proposent leurs solutions aux autres services de l'entreprise, puis les adaptent en essayant d'y intégrer leurs souhaits et contraintes est obsolète. La stratégie de Bernard Charlès : inverser le cycle. C'est le marketing, les services achats, les experts de la fabrication, voire les clients finaux qui seront partie prenante de l'élaboration du produit. Bien entendu en étroite collaboration avec l'ingénierie. Une petite révolution qui a donné lieu au lancement de nouveaux outils : Catia 3DLive, le CPDM online et entièrement graphique, Catia Imagine and Shape, le modèleur intuitif pour les designers, ainsi que la gamme 3DVia issue des technologies 3D de Virtools et de Seemage (solutions présentées dans *Cad-magazine* 139 de septembre 2007). Un avant-goût sans doute de ce que sera le prochain Catia Online... ■