

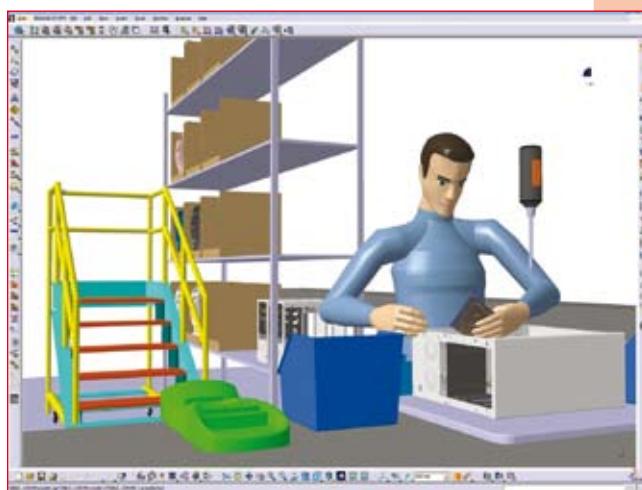
Le PLM est-il adapté aux PME ?

Le concept de gestion du cycle de vie des produits s'est imposé dans les grandes entreprises. Les plus petites structures peuvent également en bénéficier au travers d'offres souvent spécifiques.

solutions qui fonctionnent sous Windows », lance Guy Ladan, directeur du développement des ventes de PTC. Ensuite, les petites entreprises veulent des

L Pas de doute. La notion de gestion du cycle de vie des produits, ou PLM (pour Product Lifecycle Management), est solidement implantée dans les grandes structures. « L'ère de l'optimisation industrielle guidée par une gestion financière des sociétés a entraîné la généralisation des solutions d'ERP qui ont rationalisé les systèmes de fabrication des produits. Une fois ces gains réalisés, les industriels ont réalisé qu'ils pouvaient aussi progresser au niveau du développement de leurs produits. Ils s'orientent donc vers des solutions de PLM », analyse Hugues Drion, directeur du département distribution de Spring Technologies.

En revanche, « dans les entreprises de moins de 200 personnes, le PLM n'est pas si courant », commente François Tribouillois, Président de l'intégrateur PI3C. Pourtant, les PME doivent s'y mettre d'urgence. D'abord par ce que leurs donneurs d'ordres leur imposent des contraintes fortes en termes de traçabilité, de qualité et de réactivité et, parfois, imposent le travail collaboratif. Et pour celles qui développent leurs propres produits, l'urgence est la même. « Les constructeurs de moteurs pour les navires, par exemple, subissent une forte concurrence low-cost et la durée de vie de leurs produits est très longue. Elles doivent répondre par une gestion du cycle de vie des



Avec Delmia PLM Express, Dassault système met l'usine numérique à portée des PME. Parmi les 5 modules proposés, un module d'optimisation de l'ergonomie des postes de travail inspiré de ce que l'éditeur propose aux grands groupes.

produits intégrant la conception, la fabrication, la livraison, le SAV... », commente Amor Bekrar, pdg de la filiale française de l'éditeur suédois de solutions d'ERP IFS, aussi présent sur le marché du PLM.

applications faciles à utiliser et peu onéreuses. Quant au temps de mise en route, « une PME ne peut pas réfléchir pendant des années. Elle veut commencer tout de suite et disposer d'outils modulaires pour pouvoir travailler sur des périmètres évolutifs », explique Julien Cimetière, responsable marketing d'Assetium. Autre difficulté importante, leurs ressources humaines sont limitées...

Grands groupes et PME, mêmes besoins

Qui dit PME ne dit pas exigences réduites. Les petites entreprises ont les mêmes besoins que les grandes. Et leurs contraintes sont même souvent plus serrées que celles des grands groupes. D'abord, « Il faut des

Les solutions proposées par les principaux éditeurs ? Des applications simplifiées. Chez plusieurs éditeurs, on parle de solu-

Des contraintes fortes...

- Les solutions doivent fonctionner sous Windows
- Leur installation doit être rapide et facile
- Le retour sur investissement doit être rapide

... des solutions spécifiques

- Les éditeurs proposent des applications pré-paramétrées et évolutives
- Ils assurent un accompagnement serré des entreprises
- La location d'applications à distance arrive sur le marché.

tions « Express ». Chez Siemens PLM Software, une offre similaire s'appelle Velocity Series, construite autour de quatre piliers : SolidEdge (conception), CAM Express (fabrication), Femap (calcul) et Teamcenter Express (gestion de données). Au-delà des noms, ces offres ont toute un point commun : ce sont des packages dits

pré-paramétrés ou « précâblés », « destinés à répondre à 80 % des besoins des PME », commente Julien Cimetière, d'Assestium. Quant aux prix de ces applications : ils sont « mini », eux aussi, de l'ordre de 10 000 à 30 000 euros (et plus, bien sûr) pour une entrée en matière correcte dans l'univers du PLM.

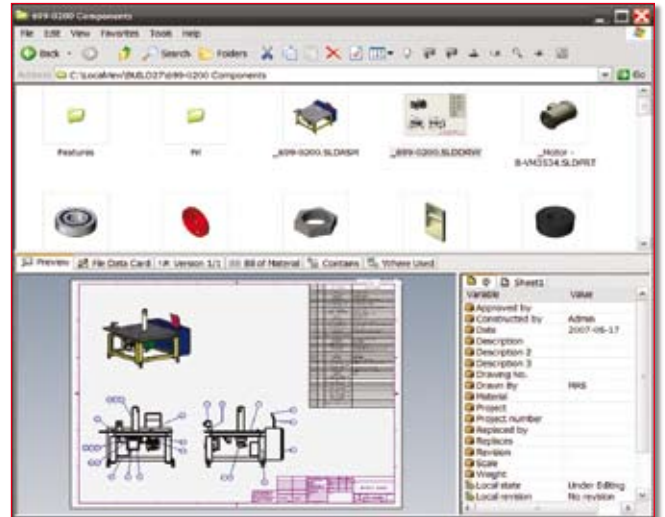
Autodesk dit non au PLM

Autodesk a décidé de jeter un pavé dans la mare en remettant en cause la notion de PLM. « Cette démarche est une vision pour ingénieurs et reste complexe dans sa mise en œuvre. Il y a aussi trop souvent confusion sur le mot PLM, que beaucoup comprennent comme la simple association d'une CAO avec un PDM (Product Data Management), qui ne sont que deux briques dans la complexité du PLM », explique Christian Domange, Directeur des ventes Industrie Manufacturière pour l'Europe du Sud et la Méditerranée. Le credo d'Autodesk : créer les produits de façon virtuelle grâce au Digital Prototyping, pour maîtriser tous les aspects technologiques avant même une existence physique. Pour cela, « Nous proposons aux entreprises un package unique et évolutif avec Inventor, capable de réaliser toutes les tâches nécessaires à cette réalisation virtuelle. Si cela



est nécessaire, grâce à des outils métiers adaptés, nous permettons une montée en gamme progressive dans le design, le calcul, la gestion de données, etc. » indique Christian Domange.

L'objectif de ce prototypage numérique est proche de celui du PLM. Mais « par rapport au PLM, le Digital Prototyping est une approche simple, pragmatique, évitant toute confusion des genres » conclut-il.



Plutôt que de se lancer dans l'approche PLM, les PME préfèrent souvent débiter avec une solution de SGGT comme PDMWorks Enterprise, de Solidworks.

Chez PTC, au contraire, pas d'offre spécifique. « Grands comptes ou PMI/PME, bénéficient tous des mêmes technologies et services. Les coûts de mise en œuvre sont évidemment proportionnels à la complexité du processus de production pris en compte », commente Janick Valbousquet, responsable des ventes indirectes France et Suisse. En revanche, l'américain se démarque par une solution originale, le « PLM on demand », qui consiste pour l'entreprise à louer des applications de type ASP (pour Active Server Pages). De cette façon, aucun logiciel n'est installé chez le client. Avantages : « l'entreprise peut s'engager et se désengager très facilement, et pour environ 150 euros par mois par utilisateur pour une entreprise de 200 personnes, la mise en route et la maintenance sont intégrées dans le prix d'achat », commente François Tribouillois, de PI3C, qui intègre ces solutions. En France, une cinquantaine d'entreprises ont sauté le pas. Mais les réticences

sont encore grandes face à l'idée d'héberger l'ensemble de ses données sur un site extérieur à la société...

Revoir ses processus

Les outils sont là. En revanche, l'implémentation des solutions nécessite souvent de revoir les processus de développement des entreprises. Un accompagnement serré est donc nécessaire, souvent confié à des intégrateurs, plus nombreux et plus proches des clients. A chacun sa méthode. Spring Technologies, par exemple, leur propose de débiter avec une démarche dite Quick Start, une sorte de chemin jalonné qui permet d'installer le logiciel rapidement et de « s'éduquer » en même temps. Mais attention, « dans une PME, une erreur de choix d'implémentation peut avoir des impacts beaucoup plus difficiles à surmonter que dans un grand groupe, surtout en termes financiers. La marge de manœuvre pour l'intégrateur est donc réduite d'autant », explique Jean-

Michel Aberide, responsable des activités avant ventes du département PLM d'Euriware (groupe Areva), qui installe des solutions dans l'industrie.

Un point positif : « *Alors que les applications doivent toujours se plier aux conditions de fonctionnement des grands groupes, les PME acceptent souvent d'exploiter des workflows prédéfinis* », explique François Tribouillois. Les temps nécessaires à la mise en production des solutions s'en ressentent. Certains éditeurs n'hésitent ainsi pas à annoncer des délais de mise en route en semaines, voire en jours ! Même si, en

général, une implémentation réussie dure plutôt un, voire deux trimestres...

Les briques s'accumulent

Reste du chemin avant l'adoption du véritable PLM. « *Sur 10 PME, 8 à 9 pensent dorénavant qu'il est important d'associer une gestion de donnée à la CAO* », annonce-t-on chez Siemens PLM Software. Elles préfèrent donc des solutions de SGDT ou PDM comme Teamcenter, PDMWorks Entreprise de Solidworks, ou PDMLink de PTC. « *On débute toujours par ce qui procure un*

bénéfice à court terme », commente Guy Ladan, de PTC. Mais les connaissances des industriels évoluent et leurs exigences couvrent de plus de plus de briques : calcul, gestion documentaire, fabrication, GPAO... Et de nouveaux composants sont désormais à leur disposition. Depuis octobre, Dassault Systèmes, par exemple, commercialise Delmia PLM Express. Cette offre s'articule autour de 5 domaines : la planification de processus (simulation de cellules de production), la robotique, l'ergonomie des postes de travail, la planification des processus (en particulier l'assemblage) et

les contrôles d'automates. La grande tendance dans les demandes des entreprises ? Créer des liens entre les outils de développement produit et les ERP. « *Les ERP apportent des choses que n'ont pas les acteurs du PLM. Les deux mondes doivent parler et évoluer, dans un cadre encore plus large : l'Asset Lifecycle Management, où l'ensemble des actifs de l'entreprise (produits, clients, employés...) sont considérés avec une notion de cycle de vie* », lance Amor Bekrar, d'IFS France. Bonne idée, à condition de ne pas compliquer davantage le dispositif... ■