

PCO : vers l'iPLM

PCO, pour Processus de Création d'Offres, vient de fêter ses 10 ans ce 25 janvier, à Lyon. Entreprise de conseil et d'accompagnement, elle propose des solutions pour le PLM fondées sur son concept « innovation intelligence ». Quelques clients nous ont fait part de leur expérience au cours de cette journée.

L'intelligence innovante...

Créée en 1997, PCO est une entreprise de conseil qui emploie 200 collaborateurs. On retrouve ses filiales sur tout l'hexagone (Paris, Grenoble, Toulouse, Rennes) mais aussi à l'étranger (Suisse, Canada, Pologne et bientôt Allemagne). Cette société s'est spécialisée dans le service aux entreprises, pour leur gestion de cycle de vie de produits. Ses prestations reposent sur un concept : l'innovative intelligence. Stéphane Guignard, PDG et fondateur de PCO, nous l'explique « celui-ci recouvre l'ensemble des méthodes, des outils et des techniques qui permettent de mettre en œuvre et de piloter une démarche d'innovation permanente au sein de l'entreprise et de son écosystème. Pour nous, le PLM et sa sphère sous-jacente cPDM (collaborative Product Data Management) sont perçus comme des domaines fédérateurs



Jean Claude Puchaud de MBDA.

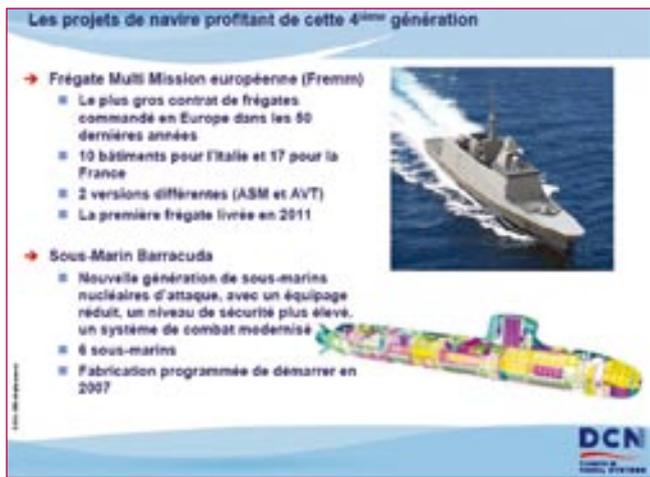
d'innovations. Même si, évidemment, ces innovations ne sont pas l'unique apanage du PLM, loin s'en faut. » L'action de PCO se segmente en trois parties : le conseil, l'intégration, et enfin la formation pour un accompagnement du client avec ses nouveaux outils. « Nous proposons également des solutions packagées adaptées au marché des PME/PMI » souligne Stéphane Guignard. Les atouts principaux de PCO reposent sur un triptyque simple : une association de compétences métiers et technologiques, une focali-

sation métier affirmée, et la flexibilité d'une entreprise à taille humaine. Stéphane Guignard précise : « une autre de nos valeurs ajoutées est la neutralité de notre offre. En effet, nous capitalisons sur plusieurs partenariats technologiques avec les grands noms du PLM : PTC, UGS, Dassault Systèmes, SAP, Lascom. Ainsi, nous développons une proximité avec le client ». Une telle stratégie a su séduire plusieurs entreprises aux domaines diversifiés : défense (DCN...), transport (Alsthom, Volvo), aéronautique (Airbus,

Turboméca...), pharmacie (Novandie...), etc. Avec un chiffre d'affaires de 16,5 millions d'euros pour l'exercice fiscal 2005, et une croissance de 35 % chaque année, force est de constater la pertinence d'une telle stratégie.

...appliquée

Les présentations de cas clients ont constitué la clé de voûte de cette journée. L'entreprise Faurecia était de la partie. Equipementier majeur dans le domaine automobile, la société affiche un chiffre d'affaires de 11 milliards d'euros pour l'exercice 2006. La production de Faurecia repose sur 60 sites répartis dans une dizaine de pays. Ces unités réalisent quelques 800 000 équipements automobiles à partir d'un catalogue de 550 000 composants CAO aux formats variés (Catia V4, V5, UGS). Une telle complexité de configuration ne pouvait être maîtrisée qu'à travers le déploiement d'une solution de cPDM, projet lancé en 2002. Peter Stein, Product Tools Manager, nous en donne sa définition : « Nous avons dû déployer cette solution face à une complexification des processus et une diversification de notre offre. Pour nous, le cPDM est au



Projets bénéficiant de la future génération du cPDM.

service de l'innovation et de la rationalisation des méthodes et des produits. Notre challenge était de réduire les délais de livraison et d'augmenter la qualité de nos produits ». PCO a fourni une solution fondée sur Matrixone. Le constat est sans appel : « il y a dix ans, 50 mois étaient nécessaires pour la conception et la production d'un nouveau produit. Aujourd'hui, 30 suffisent. Cette démarche PLM nous a permis de formaliser nos procédés et outils, de les standardiser, et d'en diffuser les plus efficaces dans l'entreprise », conclut Peter Stein.

Le groupe DCN était également présent. Claude Saliou, directeur de projet : « nous devons changer de stratégie pour rester compétitif. Nous avons trois objectifs majeurs : unifier les méthodes de conception, rendre cette conception plus flexible pour répondre efficacement aux exigences clients et améliorer le processus de validation. » La DCN a donc lancé le projet Etrave pour gérer les processus de conception, les exigences client, l'ingénierie des systèmes et les processus de

production. C'est WindChill qui fut choisi comme plateforme de cPDM. Grâce à cette démarche, DCN compte « diminuer de 30 % les coûts de production des générations de bâtiments à venir, notamment les frégates ». Claude Saliou rajoute « Pour l'instant, nous n'avons pas assez de recul pour chiffrer les bénéfices concrets en production. En revanche, selon une estimation, les coûts liés aux études ne représenteraient plus que 15 % de ceux qui aurait eu lieu sans notre outil de cPDM ». Pour mettre en place l'outil collaboratif, PCO est intervenu à plusieurs niveaux : renforcement de la conduite du projet, travail en plateformes métiers par l'intermédiaire de recrutements, et des sous-traitances diverses en termes de conception, intégration, support et formation de l'outil de cPDM.

Jean-claude Puchaud représentait le groupe MBDA. Ce dernier est le leader mondial en conception de missiles. Il nous explique les différents problèmes auxquels ce domaine particulier est confronté :

« Notre relation avec le monde militaire ne facilite pas la conception. En effet, les produits doivent répondre à de forts critères de sécurité, pour des utilisations en milieux hostiles. De plus, les fournisseurs de composants électroniques s'intéressent moins au domaine militaire, jugé moins lucratif que d'autres. Nous avons du mal à nous équiper en matériel de haute technologie. » La couverture fonctionnelle du PDM du groupe se segmente en trois parties : le management de la documentation des données d'ingénierie, le management de la structure du produit, et celui de l'évolution des dossiers. MBDA a choisi Teamcenter d'UGS depuis 2000. Mais son implanta-

Teamcenter étant réservée à UGS, les équipes de PCO furent chargées de mettre en place les processus de gestion, des indicateurs de performances, enfin d'une dernière étape dédiée au fonctionnement du modèle définitif. Un centre de compétences a spécialement été créé au sein de MBDA pour établir la connexion avec les équipes de PCO.

Ce type de journée utilisateurs inspire plusieurs constats. Par ses bénéfices, le PLM est considéré par le monde industriel comme une réelle infrastructure. A l'évidence, des efforts sont faits pour éviter le phénomène « trou noir » de ce concept. Ceci pour favoriser la transparence



Stéphane Guignard, PDG et fondateur de PCO.

tion n'a pas été simple. En effet, avec trois natco (national company) concernées par l'outil collaboratif, en France, Angleterre et Italie, MBDA a rencontré des difficultés : perte de maîtrise du projet par les équipes habituelles, changement du périmètre des responsabilités, et nécessité d'établir un langage commun aux 2500 utilisateurs du système de cPDM. L'implantation de

du passage des méthodes anciennes isolées vers un PLM collaboratif. Enfin, on tient à éviter la notion du « PLM réduit les emplois » par la création de nouveaux métiers. Mais, comme l'a très justement souligné Stéphane Guignard, l'innovation n'est et ne sera pas l'unique apanage du PLM. Le PLM doit uniquement faire office de vecteur. Quid de sa pérennité ? ■