

Siemens : Simuler ne suffit plus !

Une interview exclusive d'Helmut Gierse, le Président de Siemens Automation and Drives, la division du constructeur allemand qui vient de racheter UGS.

Vous avez acheté UGS ou Tecnomatix ?

Certes, nous avons commencé à travailler avec Tecnomatix dès 2003 pour des applications dans les automatismes industriels, mais l'idée maîtresse était d'avoir en portefeuille la totalité de l'offre PLM, c'est donc UGS dans sa totalité qui nous intéresse. La fabrication digitale c'est une chose, mais le plus important c'est le processus total qui consiste à passer de la fabrication virtuelle à la fabrication réelle.

Que vous apporte UGS au niveau international ?

Il faut bien comprendre qu'UGS est complémentaire de Siemens. Nous n'avons aucun recouvrement de gamme. UGS comme Siemens restent des entreprises internationales, avec pour chacune des acquis importants dans certaines régions. UGS est bien implanté aux Etats-Unis, ce sera un « + » pour Siemens. Mais le plus important ce sera l'Asie, avec notamment le Japon où Siemens a encore une marge de progrès importante, or UGS y réalise plus de 10 % de son chiffre d'affaires, notamment chez les principaux constructeurs automobiles.

Le danger de vouloir tout intégrer n'est-il pas de créer un monstre ?

Aujourd'hui, la conception mécanique est désolidarisée de la partie conception du contrôle et des automatismes. A moyen terme la conception mécanique pourra dialoguer avec le logiciel de conception des automatismes qui lui même communiquera avec celui de conception du contrôle/commande. Et dans dix ans, il n'y aura plus qu'un logiciel de conception qui aura en charge la mécanique, l'automatisation et le contrôle/commande.

Allez-vous garder le nom UGS en le considérant comme une entité séparée de Siemens ou le nom UGS va-t-il disparaître ?

Pour l'instant, rien n'est figé (il faut rappeler que lors de notre entretien, les avis de la commission européenne sur ce rachat n'était pas encore connus. Ndlr). La seule chose que l'on peut dire c'est que des marques comme Tecnomatix ou Solid Edge sont bien connues des utilisateurs, et il n'y aurait aucun intérêt à les remplacer. A l'inverse, le nom UGS n'a pas la même importance, il est plus dans le domaine de l'émotionnel.

Mais aujourd'hui, nous ne sommes pas pressés pour faire de tels changements, ce n'est pas le plus important.

Les accords récents entre UGS et IBM pour le développement des ventes de son produit de gestion collaborative des données vont-ils perdurer sachant qu'IBM à un partenariat fort avec Dassault Systèmes qui devient l'un de vos concurrents ?

Nous ne changerons, de notre côté, rien aux accords existants. Je ne peux me prononcer pour IBM, mais



il me semble qu'IBM a tout intérêt à continuer à travailler avec UGS et Dassault Systèmes.

Notre objectif a toujours été la recherche de l'ouverture. Siemens travaille depuis des années avec Dassault Systèmes pour la simulation

et, pour sa part, Dassault Systèmes travaille avec les produits d'automatismes de Siemens. Je ne pense pas qu'une quelconque société ait intérêt à décider de ne plus travailler avec le leader sur le marché des automatismes...

Allez-vous proposer une offre « Totally Integrated Automation » Siemens en développant une version UGS spécifique ?

Notre volonté est de proposer aux clients une solution homogène Siemens. Pour le client, le coût total sera moins élevé en comparaison d'une solution qui intégrera des produits de fournisseurs différents. Les clients oublient trop souvent que les coûts d'intégration leur incombent et que ce sont eux qui les payent d'une manière ou d'une autre. Demain, cette intégration totale, c'est en quelque sorte Siemens qui la prendra en charge.

Vous avez dit un jour « il faut avoir une vision du futur, si nous ne l'avons pas, qui l'aura ? ». C'est quoi votre vision du futur ?

Vous la voyez se dessiner aujourd'hui avec le rachat d'UGS. En 2020, la production va être d'une manière totalement intégrée et cela ira de la logistique au service en passant par le PLM et la fabrication. ■