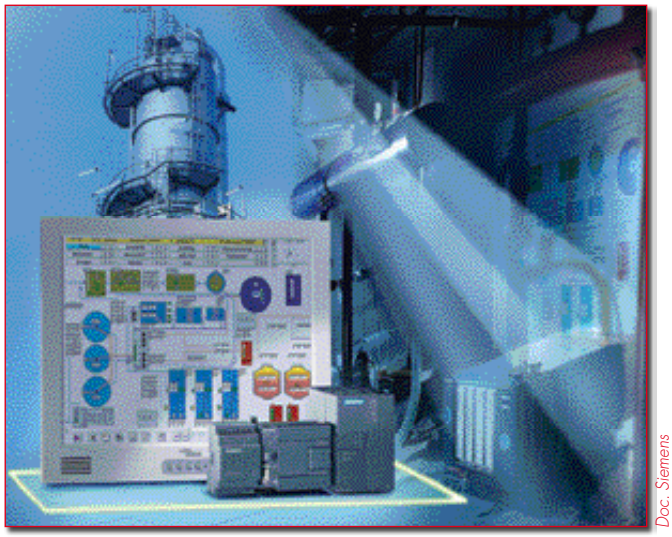
UGS séduit IBM et se fait racheter par Siemens

Le monde du PLM est en pleine effervescence avec plusieurs annonces importantes ces derniers mois. IBM fait des infidélités à Dassault Systèmes et UGS s'est fait racheté par le groupe Siemens.

IBM diversifie son offre

Ca bouge dans le petit monde du PLM avec plusieurs annonces de partenariats entre les principaux offreurs. Première en date, celle d'UGS qui s'est associé à IBM pour développer les ventes de son produit de gestion collaborative des données TeamCenter Express auprès des PME/PMI. La version Express est en effet un package spécifiquement adapté aux besoins et aux contraintes des petites et moyennes entreprises. Intégré à l'offre globale Velocity Series, dont la cible est aussi les PME/PMI, ce logiciel peut être associé à une large variété d'applications CAO du marché : Solid Edge et NX bien entendu, mais également Catia, Pro/E, AutoCAD, Inventor ou encore SolidWorks. Il sera livré avec des modèles basés sur les meilleures pratiques des secteurs de la construction de machines, de l'automobile, de l'aéronautique et de la défense.

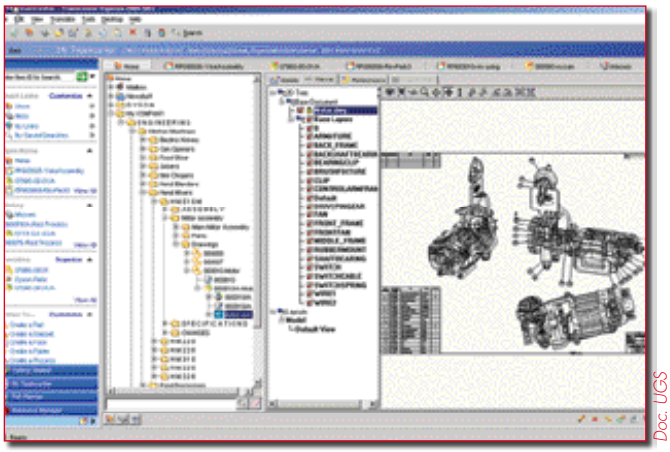

Doc. Siemens

Ce besoin d'interopérabilité est sans doute l'une des motivations d'IBM pour avoir signé cet accord. Celui-ci repose sur des actions conjointes de marketing de la division SMB (Small & Medium Business) d'IBM pour promouvoir les solutions d'UGS auprès des PME/PMI. Ce sont donc les partenaires commerciaux d'IBM, et non lui-même (différence subtile), qui se chargeront de la vente des produits TeamCenter et les services associés. Et ceci pour les six pays suivants : Etats-Unis, Canada, France, Allemagne, Japon et Chine. « *UGS est déterminé à privilégier l'ouverture, aussi bien en matière de technologie que de partenariats* », déclare John Graham, Directeur des Ventes et Services Monde d'UGS. « *Nous sommes ravis de nous engager avec IBM en faveur des PME-PMI. Le nombre des entreprises qui nous font confiance pour la gestion de leurs données produits dépasse le nombre total des entreprises qui font appel aux services de nos trois principaux concurrents. Ce qui nous différencie, c'est notre plate-forme de cPDM ouverte. Déjà plus de 40 % des données en 3D existant dans le monde sont gérées ou ont été créées avec des logiciels d'UGS. Ce nouveau produit et sa distribution par les partenaires commerciaux d'IBM va renforcer notre position dominante.* »

Union libre entre IBM et Dassault Systèmes

Alors, les vingt années de mariage entre IBM et Dassault Systèmes ont-elles eu raison du couple ? Sans doute pas, mais ce partenariat évolue vers davantage de pragmatisme commer-

cial. Quelques coups de canifs avaient déjà marqué le contrat entre les deux sociétés. IBM signait en effet au début de l'année dernière un accord avec PTC pour vendre son offre PLM sur le marché chinois. Pays pour lequel Dassault Systèmes a décider de se passer des services d'IBM pour travailler en direct. Mais ce partenariat ne s'arrêtait pas à la Chine. Il concernait également les secteurs en croissance, comme l'électronique et les biens de consommation, tant en Europe qu'aux États-Unis. De plus, depuis deux ans PTC utilisait les services



Doc. UGS

d'hébergement et d'infrastructures d'IBM pour son offre « PLM On Demand ». Une solution locative en ASP des produits PTC pour les clients souhaitant aborder un projet PLM de manière accompagnée.

« IBM-PLM reste une structure orientée grands comptes, pour lesquels nous commercialisons les produits de Dassault Systèmes, associés à nos propres outils d'infrastructures et de services. Mais nous sommes fournisseur de solutions globales dans le domaine du PLM. Et nous devons dans ce cadre répondre aux demandes correspondantes du marché. C'est pourquoi il existe au sein d'IBM une structure spécifique au secteur des petites entreprises : IBM SMB. Pour elle et ses partenaires, l'offre d'UGS complète parfaitement nos solutions à destination des PME-PMI en leur permettant de gérer des données provenant de solutions diverses de conception numérique » explique Erick Craberou, directeur PLM solutions Europe de l'Ouest. IBM reste donc

IGE+XAO FRANCE
www.ige-xao.fr
I> 20 ans d'expérience, 46.000 licences vendues, 20 établissements dans 13 pays, plus de 350 collaborateurs
Connaissez-vous
LE GROUPE IGE+XAO ?
Le spécialiste de la CAO électrique
vous propose des solutions schématique pour :
Les automatismes
La conception des harnais/faisceaux électriques
Le bâtiment
> Pour en savoir plus rendez-vous sur le site www.ige-xao.fr ou téléphonez au 05 62 74 36 36 <

une société de services et se doit d'être à l'écoute de ses clients. Dassault Systèmes reste son partenaire privilégié pour les grandes entreprises notamment des secteurs aéronautiques et automobiles. Mais dans le cas des PME/PMI, Big Blue s'épanouit davantage dans une relation moderne de couple, à savoir choisir le partenaire qui techniquement sera le plus efficace dans ce contexte…

Siemens se paye UGS

Nous en étions là des mouvements dans le domaine du PLM, quand l'annonce officielle du rachat d'UGS par Siemens est tombée. Une opération très stratégique pour le groupe Allemand qui n'a pas l'habitude de sortir 3,5 milliards de dollars de sa poche pour rien.

Cet accord a été conclu avec les propriétaires d'UGS, à savoir Bain Capital, Silver Lake Partners et Warburg Pincus. Ces trois fonds d'investissement avaient racheté UGS en 2004 au fournisseur de services dans les technologies Electronic Data Systems (EDS). A l'époque, le trio avait dû débourser 2,05 milliards de dollars. Une belle plus-value pour eux donc, d'autant plus que, dans son offre, Siemens reprend les dettes d'UGS qui s'élèvent à 1,15 milliard de dollars.

L'éditeur qui emploie 7300 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 1,15 milliard de dollars vient d'afficher une croissance de ses revenus de 18 % en 2005. Une « paille » face aux 87,33 milliards de dollars sur l'année fiscale 2006 de Siemens avec 470 000 salariés.

Concrètement UGS va intégrer l'unité de Siemens Automation and Drives, qui a réalisé de son côté un chiffre d'affaires de 12,9 milliards d'euros en 2006 et un bénéfice de 1,87 milliard d'euros. Cette division emploie plus de 70 000 personnes dont 4000 en développement de logiciels. Le métier d'UGS ne lui est donc pas totalement inconnu…

A travers cette acquisition Siemens réalise certainement une bonne affaire. UGS se dispute le leadership du domaine avec Dassault Systèmes, et ce qui ne gâche rien, est rentable. En janvier 2005, UGS s'était déjà payé Tecnomatix pour un montant de 228 millions de dollars. Et rappelons que Siemens travaille en partenariat depuis quelques années avec Tecnomatix, pour la simulation de programmes d'automatismes.

Deux sociétés donc qui travaillent dans des domaines particulièrement complémentaires avec une frontière commune : l'usine. En outre, le PLM ne s'applique pas seulement à la gestion des données liées aux produits, mais également aux données de process. Et c'est sans doute sur cet aspect que les retours d'investissement semblent les plus prometteurs : prise en compte des contraintes de fabrication, d'assemblage, de reconfiguration de lignes de production… au plus tôt dans le cycle de conception = réduction des coûts et des délais de développement de systèmes complexes.

UGS développe les logiciels de conception produits, de gestion des données, de simulation, etc. Bref, ce qui est nécessaire à leur élaboration et, à travers Tecnomatix, les outils permettant de modéliser et de simuler leur fabrication. De son côté, Siemens fournit une grande part des équipements d'automatisation et de contrôle/commandes utilisés dans les usines de production. Ce lien logique entre les deux offres pourrait se traduire par un pas supplémentaire dans l'intégration de la simulation dès l'étape de conception du produit. Après avoir simuler le comportement de la pièce dans son environnement, les trajectoires d'outils qui la fabriqueront, les opérations nécessaires à son assemblage, pourquoi ne pas aller plus loin ? Et simuler fidèlement le comportement des équipements de production, des automates programmables, des systèmes d'approvisionnement, toujours en amont de l'industrialisation. Le tout bien entendu en utilisant, entre autres, les bibliothèques de produits Siemens…

Ce rachat redistribue les cartes, comment Siemens va prendre en compte UGS, en l'intégrant dans la division, en le laissant libre comme une entité à part entière ? Beaucoup d'autres questions sont encore en suspend en attendant l'aval des autorités compétentes, mais sans nul doute, les concurrents d'UGS et notamment Dassault Systèmes doivent fourbir leurs armes. ■

UGS N°1 sur les secteurs aéro, auto et High Tech

Selon le cabinet d'analyse IDC, UGS serait le principal fournisseur de solutions PLM pour les secteurs des industries aéronautique et défense, automobile et hautes technologies. Selon l'étude, l'éditeur maintient une large part des revenus dans ces trois secteurs industriels. Dans l'automobile, il réaliserait plus d'un tiers des revenus générés par les dix principaux fournisseurs de systèmes de PLM et presque un quart des revenus générés sur ce marché par l'ensemble des fournisseurs. UGS serait également le troisième plus important fournisseur PLM dans les secteurs de la fabrication de machines industrielles et du naval. UGS revendique 2,3 millions de licences logicielles installées dans l'industrie aéronautique et défense, et 500 000 postes dans l'automobile.