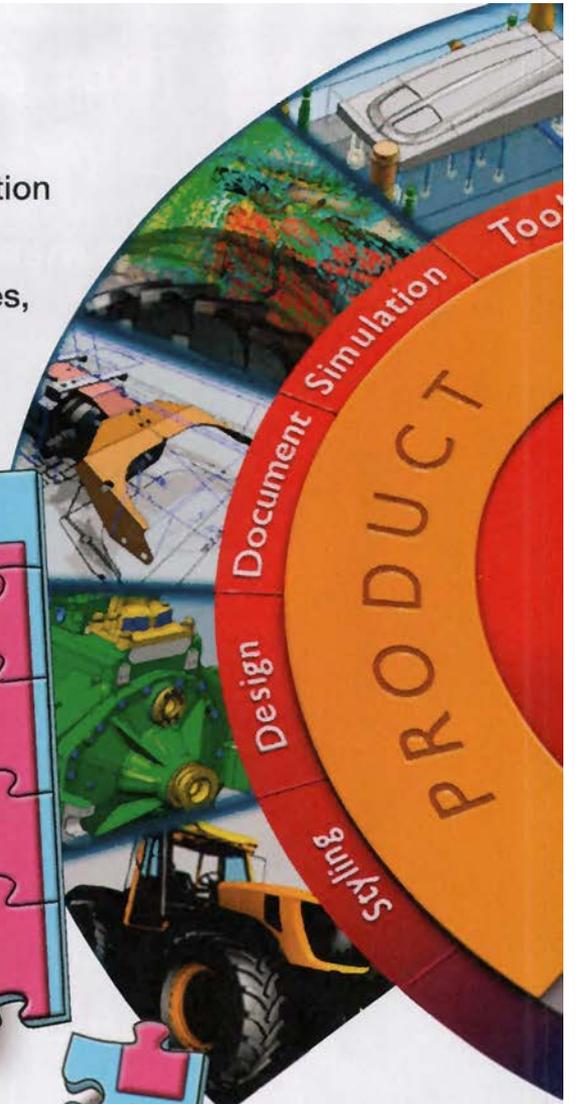
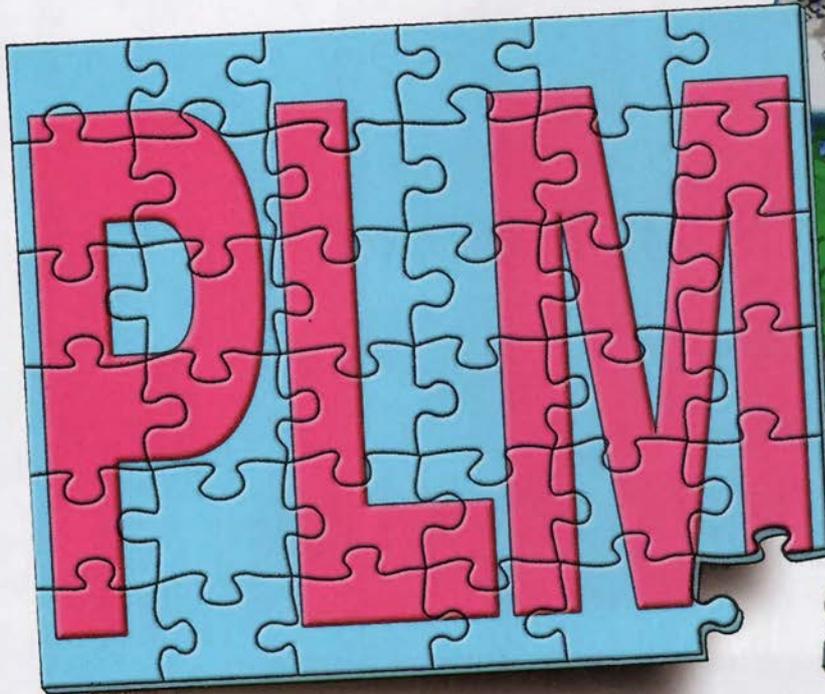




GESTION INDUSTRIELLE

- Standardisation et fort pouvoir d'intégration donnent des ailes aux outils de gestion du cycle de vie des produits. Ils séduisent de plus en plus les entreprises, dont les PME, nouvelles adeptes du PLM.



LA MATURITÉ

Sacré PLM ! Le concept de *Product Lifecycle Management* (gestion du cycle de vie des produits), inventé il y a une dizaine d'années par Dassault Systèmes, séduit de plus en plus les entreprises. « On trouvait à l'époque d'un côté les systèmes de CFAO [conception et fabrication assistées par

ordinateur] et, de l'autre, les SGGT [systèmes de gestion de données techniques]. Il suffisait donc de les intégrer pour construire une solution globale », se rappelle Denis Senpere, membre de la direction générale et vice-président PLM de Dassault Systèmes. L'entreprise est, selon CIM-data, le numéro un mondial du domaine.

Pour ce connaisseur, actif depuis une vingtaine d'années dans le monde du CIM (*Computer Manufacturing Integration*) et autres PLM, le mouvement s'est accéléré ces dernières années, ce que constate également Michel Rochon d'Euriware. « Après les grandes entreprises, qui en sont déjà à leur deuxième expérience, c'est aujourd'hui



Très structurant, le logiciel PLM, ici celui d'UGS, touche tous les départements de l'entreprise. Les solutions, aujourd'hui proposées sur le marché, plus accessibles que leurs aînées, répondent aux attentes des PME.

SOMMAIRE

SOLUTIONS PLM

Qui fait quoi ?

Page 60

1. CHEZ ATR
Des incidents techniques mieux gérés

Page 64

2. CHEZ GEORGES PERNOUD
Une anticipation bien maîtrisée

Page 66

3. CHEZ DCNS
Des données toujours fiables

Page 68

4. CHEZ TECHNOFAN
L'entreprise étendue comme objectif

Page 70

5. CHEZ SC DESIGN
Des relations améliorées avec les donneurs d'ordres

Page 72

au tour des PME de passer à l'acte», commente-t-il (voir interview page 59).

Contrôler et maîtriser l'information

Les raisons de cet engouement sont claires. D'abord la multiplication des outils informatiques utilisés dans l'industrie, de la CFAO à la fabrication en passant par la logistique, la

maintenance, le SAV, etc., pose le problème crucial de leur intégration. En effet, la dissémination des informations, stratégiques pour l'entreprise, sans aucune corrélation et maîtrise ne peut plus continuer. Elle risque de pénaliser fortement la compétitivité des industries qui sont déjà ici, en Occident, très concurrencées par les pays à bas coûts. L'in-

tégration de plus en plus forte entre donneurs d'ordres et sous-traitants est, ensuite, une autre raison qui attise les feux du PLM. Le fameux concept "d'entreprise étendue" ne peut exister sans une mise en œuvre efficace et intelligente de cette démarche. « Contrôler, maîtriser l'information sur toute la chaîne,



de la naissance d'un produit à son recyclage, c'est l'objectif numéro un du PLM», affirme Ed Miller, président de CIMdata. Fort d'un passé riche d'études et de recherches effectuées dans les années 1980 sur le CIM, ce cabinet est passé naturellement aux analyses du PLM, une évolution qui correspond à celle de besoins des entreprises. « Les solutions sont désormais matures car le savoir-faire des principaux fournisseurs ne cesse de croître », estime ce connaisseur du PLM.

Avoir une vision stratégique

Pour l'expert américain, il y a un signe qui ne trompe pas quant à la prolifération que connaîtra cette démarche: la multiplication et l'amélioration de la qualité des solutions pour les PME. Surtout que, côté utilisateurs, la complexité des besoins ne cesse de s'amplifier, tant dans les pays développés qu'émergents. « De nouveaux territoires apparaissent aussi pour les promoteurs du PLM », relève Ed Miller. Il recense l'agroalimentaire, la pharmacie, la confection textile... Ces industries non traditionnelles attirent à la fois les éditeurs de PLM habituels, tel Lascom, qui abandonne peu à peu la CAO pour ce nouvel eldorado, ou des fournisseurs d'un type nouveau comme SAP, Agile (repris par Oracle), Centric Software, Selarant, Infor, etc.

« Ces nouveaux domaines sont confrontés aujourd'hui aux mêmes défis que les industries traditionnelles: ils ont donc besoin des mêmes armes pour gagner la bataille », renchérit Jean-Louis Henriot, PDG de Lascom, dont la solution PLM Advitium fait ses preuves dans l'agroalimentaire aussi. L'éditeur français compte un effectif de 90 personnes et

son évolution démontre la montée en puissance du PLM. « Il y a cinq ans, nous réalisions 2,5 millions d'euros dans les applications PLM. Aujourd'hui ces dernières représentent 95 % des 13 millions prévus pour 2007 », confirme Jean-Louis Henriot.

Réactivité, diversification rapide, innovation... la fabrication des yaourts ou des skis doit répondre aux mêmes impératifs. Pour le responsable de Lascom, le PLM est un processus transversal générique qui offre de vraies réponses à la gestion rapide du développement et des modifications d'un produit. « Avec Advitium, on peut appliquer une solution standard à des modèles inconnus, ce qui permet de s'adapter facilement à des produits différents sur des secteurs de marché différents... bref, d'accélérer sensiblement la mise sur le marché d'un nouveau produit », indique Jean-Louis Henriot.

Attention toutefois aux embûches sur le parcours, pas toujours de tout repos, du

PLM. « Il faut avoir, dès le début du projet, une vision stratégique et choisir un ou deux problèmes à résoudre, conseille l'expert. Réaliser des tableaux de bord, mettre la documentation et la nomenclature de l'entreprise sous contrôle... autant d'étapes qui permettront à ceux qui se jettent à l'eau de gagner de l'argent rapidement. »

Revoir l'organisation du travail

Pour Denis Senpere de Dassault Systèmes, l'offre est de plus en plus abordable et elle compte tout ce qu'il faut pour supporter les processus de l'entreprise. « Aussi différents soient-ils, car les processus d'un fabricant textile comme Benetton n'ont rien à voir avec ceux d'un constructeur aéronautique comme Latécoère, observe-t-il. La connaissance de plus en plus fine des processus dans les différents domaines a ainsi abouti à la mise au point de solutions PLM hautement standardisées. » Finis les casse-tête des utilisateurs obligés de consen-

tir des développements longs et coûteux pour adapter l'outil PLM à leur cas. Les solutions sont devenues presque prêtes à l'emploi. « Au début du PLM, les outils ne comptaient que 20 % de fonctionnalités standards, le reste étant à développer. Aujourd'hui ce rapport a été inversé: 80 % de l'outil est standard. » Les coûts de mise en œuvre sont donc devenus « raisonnables ».

Reste que la fourniture de la solution logicielle doit s'accompagner d'une série de méthodes et d'aides. « Ce sont de véritables solutions d'ingénierie, des instruments d'innovation, qui couvrent toute la chaîne, du bureau d'études à l'atelier en passant par les méthodes et les autres services », précise encore Denis Senpere. « Il faut donc revoir l'organisation du travail pour tirer tous les bénéfices d'un projet PLM qui revient à piloter l'entreprise par les processus. »

Dans certaines entreprises comme Labinal par exemple, on déclare volontiers qu'il y a « un avant et un après PLM ».

UNE CROISSANCE DE PLUS DE 10 %

● Chiffré par CIMdata à 20,1 milliards de dollars en 2006, le marché mondial du PLM a connu une croissance qui a dépassé les prévisions. Les applications de travail collaboratif

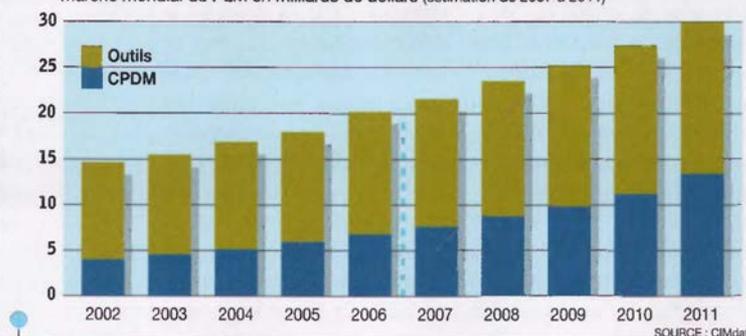
et de gestion de données (CPDM) ont pesé 6,9 milliards de dollars (soit une croissance de 12,9 %) tandis que la vente de logiciels (CFAO, simulation, etc.) a représenté 13,2 milliards de dollars

(croissance de 9,2 %).

« Une évolution naturelle pour cette démarche implantée avec succès ces dernières années aussi bien dans les grandes que dans les petites entreprises », estime Ed Miller, président du cabinet américain. Son champ d'application reste, selon l'expert américain, si vaste qu'il prévoit pour 2011 un chiffre d'affaires PLM avoisinant les 30 milliards de dollars. Le marché français fait, lui aussi, bonne figure avec 1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires et 8 % de croissance en 2007 selon Logiciel.org.

30 MILLIARDS DE DOLLARS POUR 2011

Marché mondial du PLM en milliards de dollars (estimation de 2007 à 2011)





MICHEL ROCHON,
directeur de l'activité PLM
chez Euriware

LES SOLUTIONS ACTUELLES S'ADAPTENT PLUS FACILEMENT AUX BESOINS DES ENTREPRISES.

Industrie et Technologies :

Que représente le PLM aujourd'hui ?

Michel Rochon : La gestion du cycle de vie de produits doit être considérée comme une approche stratégique qui engage l'ensemble d'une entreprise et de ses fournisseurs s'il s'agit d'un donneur d'ordres.

C'est aujourd'hui une démarche mature. À preuve : les entreprises importantes en sont déjà au stade du renouvellement de leur solution avec, à la clé, une deuxième génération d'outils PLM.

I.T. : Comment définissez-vous ces outils ?

M. R. : Il s'agit de solutions capables de répondre aux défis de l'entreprise étendue, qui intègrent de plus en plus d'outils de calcul et de simulation. Les solutions PLM de jeunesse nécessitaient de très lourds développements spécifiques car elles ne capitalisaient pas suffisamment l'expérience des utilisateurs. Leur maintenance était coûteuse.

Ce n'est plus le cas des solutions actuelles qui offrent un bon niveau de standardisation et s'adaptent beaucoup plus facilement aux besoins de l'entreprise.

I.T. : Comment évolue ce concept ?

M. R. : Le PLM est de plus en plus utilisé non pour une seule phase du cycle de vie du produit (comme cela a été souvent le cas) mais pour toute la chaîne (de la conception à la fin de vie). Le bénéfice apporté s'en trouve considérablement accru. Par ailleurs l'utilisation des nouvelles technologies a ouvert la voie aux systèmes distribués et facilite grandement le travail collaboratif. L'intégration de la simulation numérique dans le PLM représente une évolution capitale pour les entreprises qui produisent des systèmes complexes.

L'utilisateur dispose par ailleurs d'outils pour mesurer le retour sur investissement, des métriques et des tableaux de bord qui montrent que le PLM est sorti de l'artisanat. « L'enjeu est de taille pour les éditeurs et l'on peut penser que le seuil d'entrée sur le marché sera de plus en plus haut », estime le spécialiste de Dassault Systèmes. La concentration de l'offre, qui est en marche actuellement, le prouve. Dassault Systèmes achète bon an mal an deux à trois sociétés (la dernière étant Seemage dans la documentation 3D). Oracle a acheté Agile, Siemens a repris UGS, Autodesk a toute la capacité d'investir dans ce domaine, et PTC séduira peut-être un grand groupe... C'est le début de la prise de conscience : le PLM est devenu une grande affaire stratégique.

W. Perra

Les spécialistes d'UGS, l'autre grand du PLM, 46 000 clients dans le monde et 3 millions de licences vendues, constatent eux aussi la démocratisation de l'approche et la maturation des solutions. « Les coûts d'ap-

propriation de ces dernières baissent, expliquent-ils. La démarche concerne tous les services de l'entreprise avec l'avantage d'avoir une base de données unique. » En conséquence insistent-ils sur l'utilité du PLM pour les développements mécatroniques et, plus globalement, pour l'objectif recherché par toute l'industrie : « Faire bon du premier coup. »

Un processus à développer pas à pas

Comme pour l'ERP, des PLM "légers" permettent aux PME d'accéder à ce nirvana de la gestion industrielle. « Ces solutions sur étagère accélèrent la mise en œuvre du concept, certains packages pouvant être installés en trois semaines seulement », insistent les spécialistes d'UGS qui soulignent également la matu-

ration des utilisateurs. Leurs conseils : avancer à petits pas, soigner la méthode, poser des fondations solides au projet, construire un modèle de données sain, impliquer les utilisateurs très tôt en amont du projet...

Directeur technique de PTC, Guy Ladan considère lui aussi le PLM comme un processus progressif, qu'il faut développer pas à pas. Et il sait de quoi il parle car, situé à la troisième place du classement mondial des fournisseurs de PLM établi par CIMdata, PTC est également l'un des pionniers du concept. « Il faut avant tout réfléchir à un plan d'implémentation de la solution, établir des feuilles de route », avertit le spécialiste. Un bon conseil pour réussir son voyage sur la planète PLM, si riche en opportunités. ●

Mirel Scherer

LES BONS CONSEILS D'EURIWARE

Pour bien réussir un projet PLM, il est indispensable de :

- **NE PAS CONSIDÉRER** le projet comme un projet technique mais comme une évolution culturelle de l'entreprise ;
- **ASSURER** un engagement fort de la direction générale ;
- **ÉVALUER** l'impact de la reprise de données ;
- **FAIRE CONVERGER** l'expression des besoins des utilisateurs avec les capacités du progiciel standard, en ne conservant les développements spécifiques que pour les composantes du PLM à forte valeur ajoutée.



SOLUTIONS PLM

Qui fait quoi ?

● Les éditeurs proposent une offre riche et stable qui, après avoir séduit les grands comptes, s'oriente vers les PME. Avec des solutions comme le PLM à la demande.

L'utilisateur qui veut se lancer dans le PLM (*Product Lifecycle Management* ou gestion du cycle de vie produit) n'a que l'embaras du choix. Entre les solutions proposées par les éditeurs historiques de CFAO (conception-fabrication assistées par ordinateur) qui étudient et gèrent le produit virtuel, et celles de fournisseurs d'ERP (logiciels de gestion intégrée), comme SAP, Oracle (Agile), Infor ou encore IFS, qui s'occupent du produit physique, chaque entreprise, grande ou petite, peut trouver chaussure à son pied.

À tout seigneur tout honneur, le numéro un mondial du marché, Dassault Systèmes, propose plusieurs offres qui s'intègrent avec ses autres solutions (Catia V5 pour la CFAO et la simulation, Delmia pour la définition des processus de fabrication...). « Chacune de ces solutions correspond à la taille de l'entreprise qui veut s'équiper », indique Denis Senpere, vice-président PLM de Dassault Systèmes.

Simple à installer, Enovia SmarTeam est une solution qui s'adresse aux PME. Compatible avec les systèmes CFAO existants sur le marché, elle permet une collaboration active entre les acteurs de la conception du produit, dispersés ou non sur différents sites, entre ceux de l'ingénierie reliant les départements de l'entreprise dans un environnement informationnel unique

et, enfin, avec les partenaires de l'entreprise dans une organisation étendue. À la base de cette offre se trouve une plateforme logicielle unifiée que l'utilisateur peut adapter à sa guise. Toujours pour les PME, l'éditeur propose Catia PLM Express, solution packagée combinant Catia et Enovia SmarTeam.

Entré au catalogue de l'éditeur suite à l'achat de MatrixOne en 2006, Enovia MatrixOne assure la gestion collaborative de produits pour des secteurs comme l'électronique, le textile-habillement ou les équipements médicaux.

Des perspectives beaucoup plus larges

Autre solution, Enovia PLM est destinée aux entreprises qui travaillent sur des maquettes numériques complexes : automobile, aéronautique ou construction d'équipements industriels importants comme le nucléaire. Il fournit un environnement intégré pour la conception, la revue et la simulation, accélérant le processus de conception. L'accès à la

maquette numérique en temps réel améliore la prise de décision et réduit les prototypes physiques, tandis que les fonctions de collaboration améliorent la communication et augmentent la productivité entre les équipes. À ces offres s'ajoute 3DLive, solution de gestion collaborative en ligne.

L'ambition de couvrir le champ PLM le plus vaste possible est aussi présente chez UGS devenu Siemens PLM Software après son achat par le géant allemand. L'éditeur propose dans sa famille PLM Velocity Series, qui comporte une série d'outils pour différentes tailles d'entreprises et d'industries, une offre de gestion de données collaborative – Teamcenter Express – qui s'adresse aux PME. La solution d'UGS communique évidemment avec ses systèmes de CFAO comme SolidEdge et NX, mais aussi avec Catia, AutoCAD, Autodesk Inventor, SolidWorks... L'offre de gestion de données collaborative d'UGS, Teamcenter, dispose aussi d'un environnement extrêmement puissant de

simulation 3D de processus de fabrication. UGS propose aussi le logiciel d'usine numérique Tecnomatix 8.

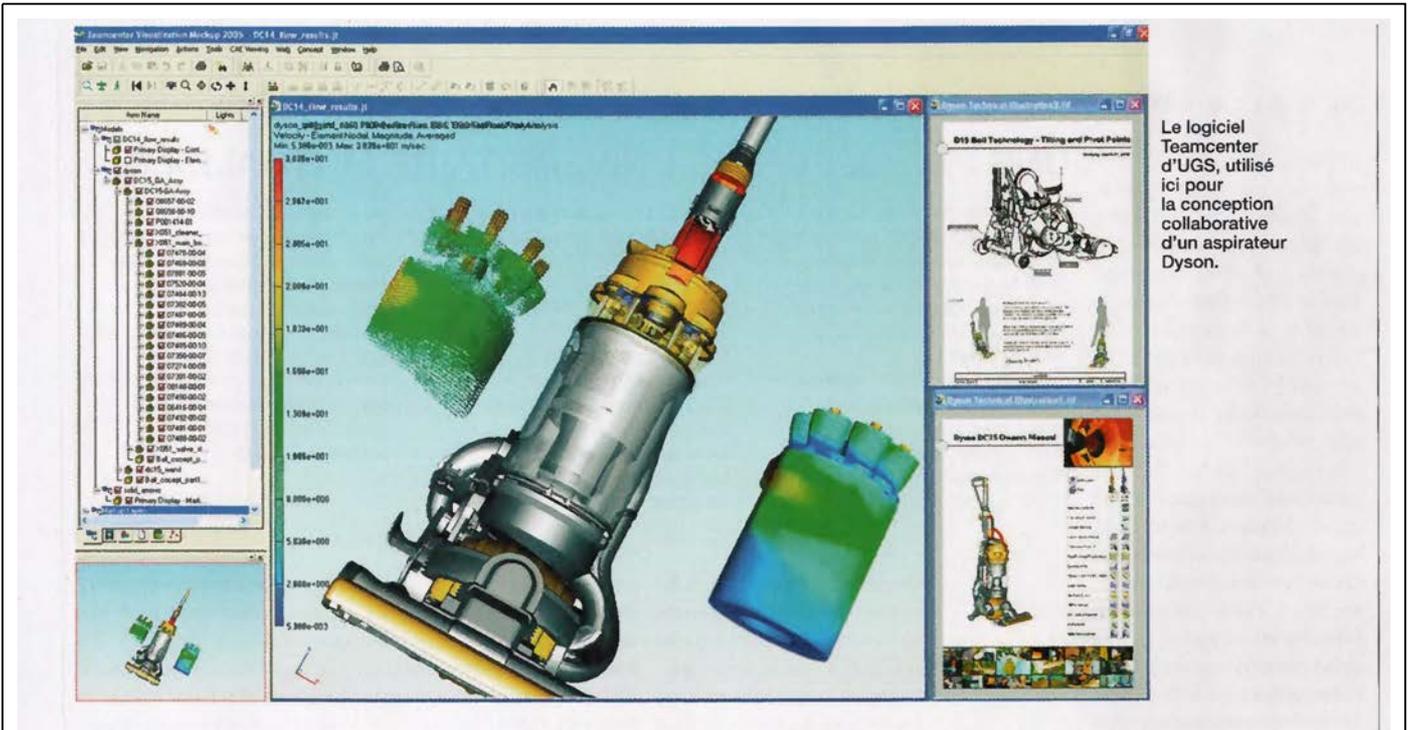
L'achat de l'éditeur américain par Siemens place toutefois le PLM maison dans une tout autre perspective. La panoplie très riche de solutions d'automatisme et de communication industrielle du géant allemand ouvre des champs d'applications quasi infinis pour le PLM. D'ailleurs, la nouvelle mouture de Teamcenter comptant quatorze modules, annoncés par Siemens PLM Software, est conçue comme une plateforme SOA (architecture orientée services) et offre une source unique aux informations produits et process. Cette solution permet notamment une collaboration en temps réel à l'échelle mondiale et améliore la productivité et le travail en équipe. L'étendue de l'offre PLM est également une préoccupation constante pour PTC qui propose un portefeuille de solutions. « Nous déployons PDM-Link pour automatiser la gestion d'informations produits, Project Link pour le mode collaboratif et Windchill pour la gestion des processus industriels », explique Guy Ladan, directeur technique de l'éditeur américain.

L'entreprise, qui a plus d'un atout dans son jeu, veut attirer les PME vers cette approche en leur proposant une démarche originale : le PLM à la demande. Une solution que

LES PRINCIPAUX FOURNISSEURS

Éditeur	Solution	Site Web
Dassault Systèmes	SmarTeam, Enovia, MatrixOne	www.3ds.com
UGS (Siemens)	Teamcenter	www.siemens.com/ugs
PTC	Windchill	www.ptc.com
SAP	SAP PLM	www.sap.com/france
Agile (Oracle)	Agile PLM	www.oracle.com/agile
IFS	IFS PLM	www.ifsworld.com/fr

SOURCE : CIMdata/Industrie et Technologies



Le logiciel Teamcenter d'UGS, utilisé ici pour la conception collaborative d'un aspirateur Dyson.

commercialise aussi, depuis 2004, Pi3C. « Les PME ont des besoins similaires aux grandes entreprises », constate François Tribouillois, PDG de cette entreprise de cinq personnes. « Cependant, leurs compétences informatiques et les budgets d'investissement sont limités, tandis que la nécessité d'un retour sur investissement est immédiate. » La solution ? Le mode ASP (*Application Service Provider* ou application à la demande), autrement dit la location de logiciels, accessibles via le Net.

« Les avantages pour les PME sont légion », affirme le spécialiste. Déploiement rapide, outil opérationnel en quelques jours (deux jours pour Project Link et moins d'une dizaine de jours pour PDM Link), accès permanent en tout lieu, abonnement mensuel (incluant le logiciel, le matériel, la maintenance, l'hébergement, etc.) permettant une évolutivité instantanée sans investissement de départ important (10 000 euros/an pour Project Link, 15 000 euros par an pour PDM Link), hébergement IBM garantissant sécurité, performance

et fiabilité... Alors, qui dit mieux ? La société compte déjà une quarantaine d'utilisateurs dont Noviloire (conception et fabrication de machines pour les analyses médicales), Reims Aerospace (sous-traitant aéronautique), Groupe Ruiz (conception-fabrication de machines spéciales)...

Une offre modulaire et flexible

Chez Lascom, la plate-forme Advitium de gestion du cycle projet/produit (PLM) et des processus (BPM) d'une entreprise est destinée aux appli-

cations d'ingénierie industrielle et du transport, de l'aérospatial et de la défense, de l'industrie manufacturière et de l'alimentaire-pharmacie. « Nous pensons que notre solution est en avance sur les progiciels de PLM traditionnels notamment grâce à la maîtrise de deux technologies fortes : la gestion de configuration et celle de processus », précise Jean-Louis Henriot, PDG de l'éditeur.

Le glissement de l'offre vers les PME se manifeste également chez les autres éditeurs de CAO comme Autodesk par exemple. Il a intégré dans son outil de CAO un système de gestion de données. Même chose chez Think3 qui propose une batterie de modules intégrés dans son offre Think PLM, née autour de sa solution CAO pour les PME-PMI. Un PLM modulaire et flexible qui s'installe au fur et à mesure de l'évolution des besoins. Thinkteam permet ainsi le management des données relatives au produit. Il est disponible en trois versions : Thinkteam Document Management (gestion des documents), Thinkteam PDM

(gestion des nomenclatures), Thinkteam Development Tools (configuration des workflows graphiques, des règles d'accès aux documents, etc.). Pour Gildas Pouessel, responsable technique PLM de Think3 France, « il n'existe pas de solution universelle, ce qui explique l'intérêt d'une offre modulaire ».

« Attention toutefois au bon déroulement d'un projet PLM, avertit Gildas Pouessel. La réflexion doit être issue du service de développement de produits et le projet doit être surveillé par la direction générale. Laisser le bureau d'études gérer tout seul l'implantation d'une solution PLM peut vite se transformer en catastrophe... »

Pour Olivier Renault, consultant PLM senior chez MDT-Vision (filiale d'IBM spécialisée dans l'intégration et le conseil), le PLM est un processus complexe et pas nécessairement répétitif, qui doit permettre à différents métiers de collaborer. « Des domaines d'application nouveaux apparaissent pour le PLM comme les systèmes embarqués et la

POUR TOUT SAVOIR SUR LE PLM

● Signe des temps, l'association Micado a consacré la 8^e édition de ses états généraux au PLM. Organisée pendant trois jours en octobre à l'École centrale de Nantes, la manifestation a réuni les meilleurs experts du moment qui ont fait le point sur l'état de l'art. Tendances actuelles dans la recherche universitaire consacrée au PLM, mise en place de solutions dans les PME, comment architecturer l'entreprise étendue, les secrets du travail collaboratif, le PLM à la demande, l'ingénierie numérique dans les PME... les sujets de débat n'ont pas manqué.

Pour en savoir plus : www.afmicado.com

D.R.



mécatronique, avec des passages de conception-fabrication-logistique de plus en plus complexes», affirme-t-il. Il constate le développement rapide de filières comme le calcul et la simulation ainsi que la forte maturation PLM de grandes entreprises. « Ces dernières sont maintenant confrontées à l'intégration et à la rationalisation de leurs solutions », souligne l'expert de MDTVision. « Le souci de la globalisation, naturel pour ces entreprises, touche également les PME qui doivent prendre en compte l'aspect collaboratif », note-t-il. D'où l'émergence rapide de plateformes qui supportent ce type de travail. Certains sous-traitants de rang 2 ou 3 peuvent s'abonner à une telle plateforme grâce au PLM à la demande que fournit IBM, par exemple.

Le PLM concerne d'ailleurs pleinement les PME de mécanique. L'intérêt du projet INC-PME (ingénierie numérique et collaborative pour les PME), qu'a lancé le Centre technique des industries mécaniques (Cetim) en 2006, n'est donc plus à démontrer. « Plus de 70 % de nos ressortissants, que nous avons consultés, ont mis en avant l'importance du travail collaboratif », explique Jean-Charles Delplace, responsable du projet au Cetim. Or, si 67 % d'entre eux veulent lancer un projet, seulement 3,8 % sont équipés aujourd'hui d'un tel système.

Le Cetim a ainsi mis au point un logiciel, Teamworks, avec des impératifs bien précis : « Pas d'usine à gaz difficile à installer et à utiliser, pas de modification de la façon de travailler de l'entreprise... » Cette solution de travail collaboratif sous Windows est commercialisée par le distributeur du logiciel SolidWorks,

UNE PLATE-FORME UNIVERSITAIRE MUTUALISÉE

● Des outils puissants, faciles à installer et à utiliser, sont sans doute essentiels pour le succès du PLM. Surtout dans les PME. L'avenir du concept se joue aussi, cependant, sur un autre terrain : celui de la formation. Pour y parvenir, l'École centrale de Paris (ECP) a mis au point, en collaboration avec PTC, Sun et AIP-Primeca, une plate-forme PLM mutualisée. « Nous avons choisi le logiciel Windchill de PTC

sur Solaris de Sun », explique Pascal Morenton, professeur agrégé à l'ECP.

De nombreux projets pilotes

Un choix qui s'explique par des atouts comme le client 100 % Web, assurant un déploiement très rapide, une grande maturité de la solution, notamment autour des fonctions de gestion documentaire et de gestion

de projets. Le paramétrage de la plate-forme est très étendu. Et le couple logiciel/matériel très stable peut s'administrer totalement à distance... Opérationnel depuis fin août 2006, le serveur a été utilisé dans de nombreux projets pilotes menés par les douze établissements partenaires de l'ECP. Un projet à suivre...

Axemble (les études ont montré que 40 % des ressortissants du Cetim utilisent ce logiciel de CAO). Les utilisateurs partagent ainsi en toute sécurité des documents, disposent d'un historique, de la traçabilité des fichiers. « Nous avons intégré, à la demande des industriels, un outil de gestion des droits sécurisé et une solution de réunion virtuelle, Netviewer », précise Jean-Charles Delplace. La solution est gratuite la première année pour les clients d'Axemble et ils doivent payer 300 euros par utilisateur la seconde année. À signaler enfin l'offre de services de Spring Technologies, QuickStart. « En moins de deux mois et pour un budget inférieur à 25 000 euros, nous aidons les PME à mettre en

place une première application PDM Link de PTC, explique Gilles Battier, PDG de Spring. Nous assisterons aussi les utilisateurs d'Intralink dans leur future migration vers PDM Link. »

Les éditeurs d'ERP sont de la partie

L'offre PLM se développe aussi du côté des éditeurs de progiciels de gestion intégrée. Ils attaquent eux aussi le marché des PME et profitent de leur présence dans la gestion d'entreprise pour étendre leur terrain de chasse. C'est le cas de SAP qui profite de sa considérable base installée et de la richesse de données manipulées pour proposer SAP PLM, qui compte plus de 5 000 utilisateurs déjà. Ce dernier fait collaborer plusieurs partenaires durant le processus de

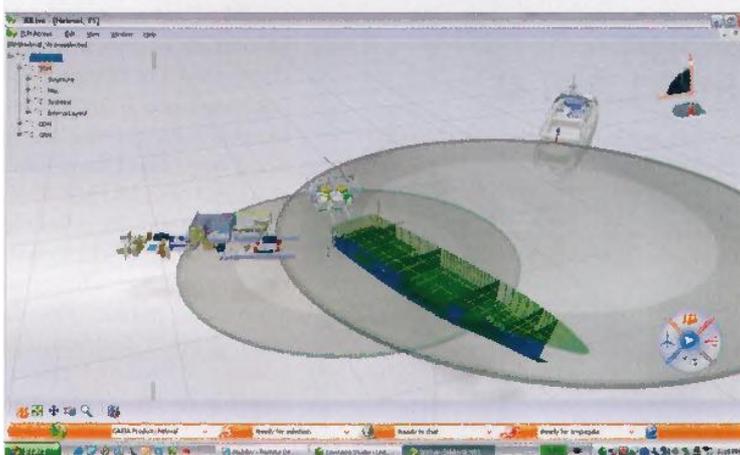
développement des produits la gestion des projets et programmes.

Cette solution e-business de l'éditeur allemand sera utile également aux entreprises qui exigent une gestion proactive de la qualité afin d'améliorer les performances des équipements et des divisions. Elle s'intègre à SAP Supply Chain Management et à SAP CRM pour favoriser l'ingénierie la conception et l'approvisionnement collaboratifs. Des améliorations du progiciel de SAP porteront sur de nouveaux processus pour planifier les gammes de produits et la simplification de l'interface, et chercheront à affiner les rôles par catégories d'utilisateurs ainsi qu'à fournir davantage d'informations contextuelles.

Enfin, Infor propose lui aussi un outil PLM qui permet, selon ses spécialistes, d'augmenter la rentabilité de l'entreprise jusqu'à 10 %, de réduire les délais de commercialisation jusqu'à 50 %, d'améliorer les délais de lancement des nouveaux produits jusqu'à 98 %...

Quant à Oracle, qui a acheté en mai Agile, il se positionne désormais comme un acteur important du marché PLM. On vous l'avait bien dit que dans le PLM, il n'y a que l'embaras du choix... ●

Mirel Scherer



Lancé en mai dernier, le 3DLive de Dassault Systèmes est une solution de PLM collaborative pour des applications industrielles, comme ici la construction navale.