

Implémenter des stratégies novatrices avec les solutions IBM de gestion du cycle de vie des produits



Bienvenue au podcast de ce jour. Nous avons le plaisir d'accueillir Rudolf Heierli, PLM Team Leader IMT Alps, qui nous parlera de la gestion du cycle de vie des produits. L'interview sera menée par Manuela Kerker.

Manuela Kerker : „Peux-tu nous donner quelques informations sur ton parcours et sur ton activité au sein d'IBM?“

Rudolf Heierli : „Mon nom est Rudolf Heierli. Je suis entré chez IBM en décembre 1988 comme ingénieur système. Depuis 1995, je travaille en tant que commercial dans le domaine de la gestion du cycle de vie des produits (PLM) et m'occupe d'un grand nombre de clients en Suisse. En 2006, j'ai pris la direction technique de l'équipe PLM pour la Suisse et depuis le 1^{er} janvier 2009, je suis également responsable des activités PLM pour l'Autriche.“

Manuela Kerker : „Peux-tu nous expliquer ce qu'est la gestion du cycle de vie des produits en t'appuyant sur un exemple?“

Rudolf Heierli : „Durant le cycle de vie d'un produit, des quantités importantes de données sont générées, que ce soit lors du développement, de la production ou de l'exploitation. De plus, de nombreuses personnes et processus sont impliqués dans les différentes procédures. L'objectif, avec la gestion du cycle de vie des produits, est que l'ensemble des unités et systèmes puissent accéder à une base de données commune. Un tel accès permet non seulement d'améliorer la transparence des données, mais également d'optimiser leur qualité. J'aimerais donner un exemple à ce sujet : lorsque, dans une entreprise high tech, il est décidé de lancer un nouveau téléphone portable sur le marché, on commence dans un premier temps par définir et évaluer les exigences marketing et commerciales. Sur la base de ces informations, on détermine ensuite quelles fonctionnalités doit contenir le nouveau produit pour

rencontrer un véritable succès. Il est important que les responsables en charge du produit soient en mesure de contrôler à tout moment et depuis n'importe quel endroit que le développement avance de manière égale tant sur le plan mécanique qu'électronique et logiciel, afin que les délais puissent être respectés, les coûts tenus sous contrôle, et le produit final commercialisé exactement comme planifié. Dans le secteur de la haute technologie, il est en effet – plus que dans d'autres domaines encore – essentiel d'être sur le marché au bon moment. Lancer un produit deux ou trois mois trop tard aurait pour conséquence immédiate des pertes de marché et donc de profit et de chiffre d'affaires.“

Manuela Kerker : „Dans le cadre de la gestion du cycle de vie des produits, IBM propose différentes applications, comme par exemple CATIA ou DELMIA. Comment ces solutions soutiennent-elles les processus des entreprises?“

Rudolf Heierli : „Au sein de l'équipe PLM d'IBM, nous utilisons en effet avant tout le portefeuille de solutions de Dassault Systèmes, et ce avec succès depuis 25 ans. Dans ce contexte, nous faisons une distinction entre les solutions de développement de produits et les systèmes de gestion. Les produits CATIA et DELMIA dont tu as parlé font pour nous partie des systèmes d'auteur. C'est-à-dire que ces applications servent à générer et développer des données et informations nouvelles, par exemple des géométries en 3D ou des processus. Mais le portefeuille de Dassault Systèmes comprend encore d'autres produits tels qu'ENOVIA, SIMULIA et 3DVIA. Si 3DVIA et SIMULIA sont également des systèmes de développement de produits, nous considérons ENOVIA comme un système de gestion. Avec les solutions de Dassault Systèmes, nous disposons d'un portefeuille complet de développement et de production de nouveaux produits, CATIA étant utilisé pour la création de géométries en 3D, DELMIA pour la planification numérique et la gestion des processus de production, SIMULIA pour la modélisation multiphysique et les simulations, 3DVIA pour l'établissement de documentation relative à des produits spécifiques et ENOVIA comme système de gestion globale.“

Manuela Kerker : „Le concept qui sous-tend la PLM semble être de comprendre le cycle de vie des produits afin d'optimiser la gestion. Est-ce correct?“

Rudolf Heierli : „Foncièrement, oui. L'idée fondamentale de la gestion de vie des produits est de mettre une base de données commune à disposition de l'ensemble des acteurs d'un processus de production. Par le passé, les différentes unités au sein d'une même entreprise travaillaient avec des solutions isolées, de sorte que la grande difficulté aujourd'hui est d'assurer la transparence. Prenons par exemple, une société dans laquelle l'unité de développement remplacerait la planche à dessiner par un système de CAO en 3D. Si la production et la vente ne réagissent pas à ce changement massif, ni au niveau des processus ni à celui de la gestion des données, la situation devient problématique. Cela signifierait en effet que les modifications requises au niveau des processus d'exploitation internes ont soit été réalisées de manière insuffisante soit pas du tout effectuées. Dans un tel cas, IBM pourrait notamment proposer à ses clients l'intégration des diverses solutions isolées, en s'appuyant sur Websphere qui serait utilisé en tant que middleware.“

Manuela Kerker : „Pour quels secteurs économiques les produits de PLM sont-ils tout particulièrement adaptés?“

Rudolf Heierli : „En elle-même, la gestion du cycle de vie des produits est adaptée à tous les secteurs de l'économie qui développent, produisent et lancent un produit sur le marché, voire même en assurent la maintenance ; en fait, indépendamment du produit lui-même. Aujourd'hui, nos solutions sont toutefois majoritairement utilisées dans le secteur industriel, c'est-à-dire dans les domaines de l'automobile, de l'aérospatiale, de l'équipement industriel, du high tech et de l'électronique ainsi que dans les biens de consommation et l'énergie.“

Manuela Kerker : „Quelles tendances du marché sont-elles révélatrices des évolutions à venir dans le domaine de la PLM?“

Rudolf Heierli : „Deux évolutions sont déterminantes pour la PLM. D'un côté, la volonté des entreprises de réaliser des économies, et de l'autre d'augmenter les bénéfices et le chiffre d'affaires. L'introduction d'un concept de PLM est le seul moyen de réaliser les deux choses. L'implémentation d'un progiciel de gestion intégrée aide certes à optimiser les réductions de coûts, et celle d'un système de gestion de la relation client, à découvrir de nouveaux débouchés ou de nouveaux

besoins, et donc à dynamiser les ventes. Mais un système de PLM peut, lui, aider à optimiser les processus, à réduire les temps d'exécution et ainsi à diminuer les coûts. Par ailleurs, un système de PLM soutient le développement de produits innovateurs et contribue par là à exploiter de nouveaux marchés et à augmenter le chiffre d'affaires."



© Copyright IBM Corporation 2010. Tous droits réservés.

IBM et le logo IBM Logo sont des marques déposées d'International Business Machines Corporation aux Etats-Unis et/ou dans d'autres pays.

Les marques d'autres entreprises ou fabricants sont reconnues. Les dispositions contractuelles et les tarifs sont disponibles auprès d'IBM et de ses partenaires commerciaux. Les informations concernant les produits sont celles valables lors de la mise sous presse. L'objet et l'étendue des prestations sont déterminés individuellement dans chaque contrat.

Le présent document n'a été publié qu'à des fins d'information générale.