

JEAN-LOUIS HENRIOT, LASCOM

Le PLM, c'est tout simple et pour tout le monde !



*Jean-Louis Henriot
est le Président
Fondateur de
Lascom*

Et si nous envisagions le Product LifeCycle Management (PLM) comme une application simple, compréhensible et accessible par tous ?

Lorsque l'on parle de PLM, on parle souvent d'applications compliquées réservées à un petit nombre de sociétés initiées qui mettent sur le marché des produits complexes. On s'imagine qu'il faut des outils très spécialisés pour leur permettre d'aboutir dans cette tâche perçue réellement comme « hors du sens commun ».

STOP !!!!

Le PLM, c'est tout simple et pour tout le monde !

Voici quelques problématiques qu'il résout au sein de secteurs marchés différents :

- Avant de finaliser un produit, il faut de nombreuses itérations entre les bureaux d'études, les méthodes, les sous-traitants, le marketing : ce qui implique de nombreux échanges
- Quand je mets un yaourt sur le marché, on conçoit bien que dès que le taux de fraise change : je dois mettre l'étiquette du yaourt à jour
- Quand je veux utiliser une nouvelle matière première plastique pour une nouvelle couleur de fauteuil : il faut que je collabore avec un fournisseur
- Lorsque j'introduis un nouveau système électronique dans mon véhicule : les consignes de sécurité doivent être précisées
- Si une pièce présente un défaut, il faut modifier mon produit et donc connaître tous les produits impactés par la modification qui va être nécessaire, ...

Ces exemples simples démontrent que pendant la durée de vie d'un produit il faut que l'entreprise collabore sur de nombreux sujets pour éviter les ennuis (surtout à l'heure du principe de précaution !) et ne pas perdre de temps.

Le problème dans les entreprises, c'est que souvent chacun a ses outils informatiques propres (et en général Excel, le leader mondial du PLM), où il enregistre ses données qui correspondent à sa vue du produit :

- La R&D pour concevoir / formuler (avec un peu de CAO également)
- Le marketing pour valider les coûts
- Les designers pour les marquages du packaging (et un outil de design)
- L'industrialisation des procédés pour voir quelles sont les étapes du procédé et un peu les coûts associés...

On voit bien l'intérêt de mettre ces données en commun sur un système central, partagé par tous, avec différents onglets correspondant à chacun des départements, mais en s'assurant que les onglets sont bien liés entre eux.

Et bien c'est cela le PLM, un référentiel commun qui assure que tout le monde partage la même information, mais chacun avec sa « vue » correspondant à ses besoins.

On y ajoutera des processus pour faire évoluer les données :

- Valider de nouveaux produits
- Gérer les modifications
- Calculer les coûts
- Revues de projet de développement.

Au lieu de s'équiper d'un PLM, les industriels pensent qu'un ERP, avec un peu de développement complémentaire, peut pallier un PLM ...

Mais, qu'est ce qui distingue le PLM de l'ERP ?

- En quoi l'ERP est réellement compétent pour faire collaborer marketing et R&D sur la définition des produits ?
- En quoi l'ERP est-il compétent pour désigner les produits impactés par la modification d'un sous-ensemble de pièces ?

Pour l'ERP : un produit c'est une nomenclature à plat et la gestion des stocks. Dans la réalité, le produit : c'est le cœur du savoir-faire de l'entreprise et il mérite un traitement un peu particulier !

Alors pourquoi faut-il un PLM alors qu'autrefois on s'en sortait ?

Dans ce monde qui change à vive allure, il faut s'adapter !

Prenons l'exemple des marques de distributeurs :

- Au lieu de faire un produit, un industriel doit en développer 10, un par distributeur !
- Au lieu de fixer un prix, il lui est fixé par le distributeur et sa marge diminue !
- Au lieu de vendre avec son label qualité, il vend désormais sous la marque de distributeur avec l'exigence de qualité du distributeur !

Ainsi, l'impératif initial du PLM : « *simplifier la complexité* », a évolué au fil du temps pour devenir, grâce à sa démocratisation : un outil clé pour « *optimiser l'innovation* » afin d'accroître la compétitivité des entreprises.

Un PLM est un outil efficace pour raccourcir le cycle de mise sur le marché des produits avec un ROI rapide et conséquent :

- Meilleure maîtrise du cycle d'innovation, le fameux « *Time to Market* »
- Plus de marge sur les produits pendant plus de temps
- Optimisation de la qualité des produits.

Aujourd'hui, avec un PLM, une contrainte imposée devient un levier d'innovation.

Ce qu'on explicitera par un petit graphique (voir ci-contre) de source Cimdata.

