

PARTENARIAT GAGNANT



Société de services informatiques, Artal se démarque par un savoir-faire pointu dans les logiciels de modélisation. Après avoir développé pour Airbus un produit de référence, elle a reçu le soutien du grand compte pour le commercialiser sur d'autres marchés. Un projet qui assure à la PME les conditions de sa croissance future et au grand compte, la pérennité de son support produit.

La diversification fait partie des gènes de la société Artal, créée en 1998 par un ingénieur de Matra, Pierre Duverneuil. « *L'idée était de reprendre une partie de l'activité systèmes sol et contrôle satellites de Matra pour l'étendre à l'avion et à des domaines connexes comme la défense et l'aéronautique. La volonté d'ouverture est à l'origine du projet* », explique-t-il.

Pendant une dizaine d'années, Artal bâtit sa croissance sur le développement de logiciels pour les systèmes de contrôle commande des bancs de simulation. « *Notre positionnement était double, d'une part le service, d'autre part la R&D. Nous avons eu une approche industrielle de l'informatique. Nous avons développé des logiciels élémentaires réutilisables quels que soient les métiers. De la même manière que l'on crée des composants en électronique pour les assembler sur une carte, nous avons créé des logiciels que nous connectons pour créer des applications.* »

À CONTRE-COURANT DE LA CULTURE SS2I

La PME se démarque ainsi par une certaine philosophie de « *l'utilisation* », qui la place à mi-chemin entre la société de services et l'éditeur de logiciels. « *Industrialiser est le grand pari de l'informatique depuis des années, rappelle Pierre Duverneuil. Mais la culture SSII a fait que cette ambition n'a jamais réellement abouti. Nous avons dès le départ choisi d'en prendre le contre-pied. Nous avons créé des composants en parallèle des projets afin d'enrichir une bibliothèque interne. Et bien que nous évoluions dans l'informatique, ce mot de composant est à saisir au sens où l'électronique l'entend. Cela nous a été très utile pour nous positionner sur les appels d'offres car, en réutilisant et en combinant l'existant, nous sommes moins coûteux pour nos clients, et aussi plus réactifs, plus rapides dans le développement de nos applications. Au fil du temps, c'est la multiplicité des ingénieurs qui ont repris ces composants qui a permis de les rendre matures et efficaces.* »

Artal s'ancre au sein de plusieurs métiers industriels : la défense, le spatial, l'aéronautique, l'aviation civile, énumère son fondateur. « *Chaque domaine impose des normes différentes, mais ils ont en commun d'afficher des contraintes fortes, au niveau des produits, de la sécurité et de la confidentialité, ou encore des personnes. C'est l'une des raisons de notre succès : nous nous sommes adressés à des secteurs contraignants où peu de PME exercent.* »

CITRUS, FRUIT D'UN LONG TRAVAIL D'ÉDITEUR

L'aventure avec Airbus démarre en 2000, suite à un appel d'offres concernant la R&D d'un atelier de modélisation. « *Nous avons accompagné l'évolution de cet atelier. Il permet aux équipes d'Airbus et à leurs fournisseurs d'intégrer et de faire coexister les centaines de modèles présents dans un seul avion. Petit à petit, pendant dix ans, l'atelier s'est enrichi,*

Philippe NICOLAS

*VP Procurement Avionics
and Customer Services
AIRBUS*



Florent CAPOULADE

*Procurement Manager Avionics
and Customer Services
AIRBUS*



« L'unité Avionics et Customer Services prend en charge - au sein de la Direction des achats d'Airbus - un certain nombre de clients internes, dont la Direction de l'avionique et de la simulation, qui procède à la fabrication de calculateurs embarqués et de modèles de simulation. Artal travaille depuis plusieurs années au développement de logiciels de simulation pour cette direction. Elle a été choisie pour son savoir-faire dans les briques logicielles utilisées lors de la simulation des phases d'intégration et de design des systèmes avioniques. L'autre atout d'Artal est sa connaissance approfondie du secteur de l'aéronautique.

La direction de l'avionique et de la simulation a donc travaillé en partenariat avec la PME à acquérir des ateliers de simulation performants. L'enjeu est de tester au sol le maximum d'équipements afin de disposer d'un avion le plus mature possible avant les essais réels en vol afin de raccourcir le cycle de développement des appareils et, ainsi, d'augmenter notre compétitivité. Aujourd'hui, Artal estime que les briques logicielles développées pour Airbus peuvent intéresser des industries aux problématiques similaires. Elle souhaite en acquérir la propriété intellectuelle afin de les commercialiser sur d'autres marchés. De son côté, Airbus n'a pas en soi d'intérêt à vendre ces produits et grâce à sa participation au groupe de travail "Renforcement" de l'association Pacte PME, nous avons identifié cette démarche comme un levier de développement potentiel pour cette PME.

Nous avons donc entamé des discussions avec Artal sur un accord de partage de propriété intellectuelle qui nous permettrait, certes de trouver un mode de rétribution pour cette cession de licence - soit par des royalties, soit en nature sous une forme qui reste à déterminer -, mais de le faire d'une manière intelligente qui soutienne le développement commercial de la PME. En octroyant une licence de vente à Artal, nous nous assurons que la PME diversifie son portefeuille clients, augmente son chiffre d'affaires et développe ses compétences. Sur le plan technologique, Airbus bénéficiera des fonctionnalités qu'ils développeront pour d'autres industries. Faire monter nos fournisseurs en puissance et en diversification revient à les pérenniser et à garantir leur support pour nos produits et services. »

jusqu'à devenir très complexe avec l'A380. Il est désormais un produit logiciel Airbus à part entière et l'atelier de simulation de référence sur l'ensemble des programmes : A320, A350... Nous en avons assuré tous les actes de l'éditeur de logiciels ».

Fort de ce succès, la PME pose de nouveaux jalons pour son avenir. « Nous avons réalisé que l'outil de modélisation développé pour Airbus – baptisé Citrus – était multiprogramme et opérationnel sur plusieurs métiers. Il est utilisable dans l'automobile, le ferroviaire, le nucléaire, etc. En 2011, nous avons demandé à Airbus de le reprendre à notre compte pour le proposer à d'autres secteurs que l'aéronautique. »

INTELLIGENCE DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Le grand compte apporte son soutien à Artal, notamment dans le cadre d'une action de renforcement de Pacte PME, en 2012. Les deux partenaires entament les discussions sur l'expansion de Citrus et définissent ensemble ses secteurs d'application et ses cibles potentielles. « La question de la concurrence a été posée, même si le produit n'est pas core

business pour Airbus. S'il se trouve que nous rencontrons des opportunités commerciales auprès d'entreprises concurrentes d'Airbus, nous en parlerons au cas par cas. Airbus est ouvert à la discussion sur ce point. Ils ont également une attitude bienveillante sur l'utilisation que nous pouvons faire de leur marque pour nous développer », se félicite Pierre Duverneuil.

La PME cible les secteurs où l'effort est mis sur la modélisation « afin de traquer les bugs en phase numérique plutôt qu'en phase de production, pour des questions évidentes de coûts. C'est une tendance lourde dans l'industrie, surtout quand il est question de mettre au point des systèmes complexes. Les trois prochaines années, notre terrain sera celui de l'aéronautique, du spatial et de la défense. Nous n'excluons pas l'automobile, du moins à un niveau prospectif, car ce secteur nous est moins familier. Notre partenariat avec Airbus a été et demeure notre tremplin de diversification. »

Le 07 avril 2014

ARTAL EN BREF

Activité Société de conseil et de services informatiques spécialisée dans l'architecture des infrastructures logicielles, avec une implantation forte dans le domaine spatial et aéronautique.

Effectif 90 ingénieurs.

Création 1998.

Implantation Labège (31) et Paris (75)

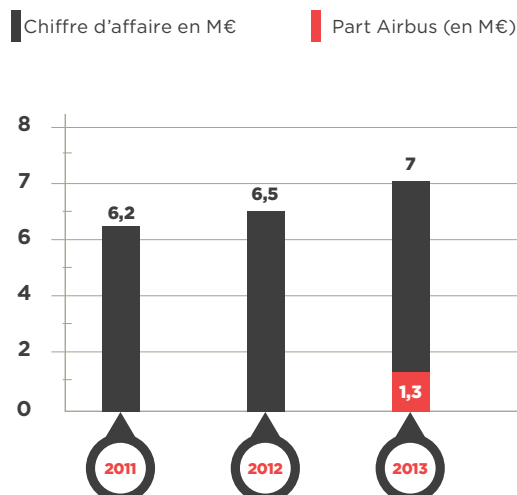
Export 10 % du chiffre d'affaires.

R&D 6 % du chiffre d'affaires.

Objectif Atteindre une croissance à deux chiffres les quatre prochaines années – en incluant des opérations de croissance externe et une internationalisation – afin de multiplier par quatre le chiffre d'affaires au cours de la période 2014-2018.



Pierre DUVERNEUIL
Président



www.artal.fr