

PTC vise le milliard de dollars pour 2008

Après la grand Messe du PTC World qui s'est déroulée en novembre à Paris, PTC a organisé une conférence en son siège de Needham aux Etats-Unis afin de faire le bilan de son action auprès des PME/PMI. Une double occasion pour la presse de découvrir l'orientation stratégique de l'éditeur.

Une politique de croissance externe

Dick Harrison, président & CEO de PTC, peut afficher un sourire radieux : son entreprise de plus de

4300 salariés a réalisé un chiffre d'affaires pour l'année fiscale écoulée de 855 millions de dollars, en progression de 19 % par rapport à l'année précédente. C'est principalement sur le marché américain que l'éditeur réalise la

majorité de ses revenus, en l'occurrence 42 %, contre 34 % sur l'Europe. Et c'est également sur cette zone qu'il présente la plus forte croissance : 35 % contre 13 % sur le vieux continent. Outre un trésor de guerre de 183 millions de dollars en cash, l'entreprise dégage une marge opérationnelle en croissance de plus de 1 point pour atteindre 15,5 % !

Jim Eppelmann, vice-président de l'entreprise a de son côté présenté la stratégie produit et distingué notamment l'offre intégrale et non intégrée du portfolio PTC. « *La différence est subtile et repose sur le développement d'une plate-forme commune plutôt que sur une interopérabilité entre différents logiciels comme c'est le cas chez la plupart de nos concurrents. Cette stratégie « intégrale » que nous déployons n'est pas nouvelle. Nous avons entrepris cette démarche il y a cinq ans, à travers la refonte des logiciels Pro/Engineer Wildfire et Windchill. Elle se poursuit désormais à travers l'intégration de nouvelles technologies complémentaires sur ce socle commun.* »

Et pour ce faire, l'éditeur a procédé par croissance externe. En 2004, il rachète ainsi la société Ohio Design Automation et son logiciel InterComm EDA Compare. Disponible depuis la version 7 de Windchill, cette solution permet l'intégration directe avec les systèmes de CAO électronique tels que Cadence Design Systems et Mentor Graphics. Les utilisateurs de Windchill peuvent ainsi collaborer avec des équipes internes et externes lors de la phase de conception de circuits imprimés tout en garantissant une protection de la propriété intellectuelle. En avril 2006, PTC rachète la société MathSoft et son logiciel « d'ingénierie prédictive » MathCAD. Celui-ci permet d'éditer des règles de conception et de modifier automatiquement dans un fichier Pro/E les cotes d'une pièce en fonction des conditions auxquelles elle doit répondre.

Mais c'est surtout le marché de la documentation technique qui intéresse PTC depuis quelques mois. L'éditeur proposait déjà deux outils pour répondre à cette problématique, Dynamic Publishing et Pro/illustrate, dont les fonctionnalités sont



PTC avait invité la presse en son siège de Needham aux USA pour présenter ses objectifs de conquête du marché des PME.

cependant limitées. Pour s'imposer sur ce secteur en plein essor, l'éditeur a racheté à quelques mois d'intervalle deux spécialistes : Arbortext et Itedo Technologies. Particulièrement étoffée, l'offre du premier gère la totalité du cycle de création, de production et d'édition « automatiques » de documents techniques structurés sur la technologie XML. Itedo Technologies a développé, lui, Isodraw un outil de dessin technique plus puissant que Pro/Illustrate.

L'importance du marché des PME/PMI

Marc Diouane, responsable des activités européennes a abordé la situation de PTC sur le marché des PME/PMI : « Notre base clientèle compte environ 40 000 comptes. Plus de 35 000, c'est-à-dire 60 % d'entre eux sont des petites et moyennes entreprises qui utilisent en moyenne moins de 3 licences de Pro/Engineer. Ce marché est donc capital pour nous et notre stratégie de développement vise à satisfaire au mieux ce marché spécifique. » Et Tom Shoemaker, vice président des solutions marketing chez PTC de préciser : « une petite entreprise n'a pas les mêmes ressources financières et humaines que celles présentes au sein d'une grosse structure. La configuration et le déploiement d'un système informatique doit être le plus court et le plus efficace possible. Pour répondre à ces contraintes, nous avons par exemple

packagé notre outil de CAO Pro/E en plusieurs versions, totalement modulables. En fonction de l'évolution de ses besoins, l'industriel pourra faire évoluer progressivement son installation et les services associés sans subir dès l'origine un effet de big bang sur son organisation. Par ailleurs, Pro/E et Windchill reposent sur une plateforme intégrale, avec une unique base de données, là où nos concurrents en ont 3 ou 4... »

Cela semble réussir à l'éditeur, puisque le chiffre d'affaires de son réseau de vente (qui dessert les PME/PMI) a augmenté de 24 % en 2006 pour atteindre 171 millions de dollars

côté là, avec un plébiscite récurrent des produits de l'éditeur. Pour le fabricant japonais de robots ludiques ZMP par exemple, « la V3 de Pro/E nous a permis de faire des gains de 50 % sur les temps de développement de notre nouveau prototype de robot Pino par rapport à sa version précédente. Nous avons gagné du temps notamment sur le positionnement d'actuateurs et de capteurs, mais également sur la simulation cinématique de la marche et finalement sur l'optimisation globale de notre produit. »

La société RollEase qui conçoit et fabrique des décors de fenêtres utilisait jusqu'à il y a peu une

développés ou lors de simples modifications, nous étions rapidement dépassés. De surcroît, la communication de ces modifications vers notre sous-traitant en injection plastique basé en Chine devenait critique. Pour résoudre ce goulet d'étranglement nous avons opté pour la solution Windchill PDMLink. Nous avons enregistré une réduction du Time To Market de 67 % ! »

Quelles perspectives pour PTC ?

La mécanique, à travers des secteurs tels que l'automobile, l'aérospatiale ou les biens de consommation, ne constitue pas l'unique cible

Pro/E Wildfire 3.0 : les différentes versions

Pour s'adapter aux marchés des PME/PMI, PTC propose cinq versions de Pro/E. Avec un prix par licence allant de moins de 5000 \$ à 25 000 \$:

- ▀ Foundation XE : version basique de Pro/Engineer,
- ▀ Advanced SE : mêmes fonctionnalités que la précédente, avec Windchill PDMLink On Demand,
- ▀ Advanced XE : version SE enrichie des modules pour le traitement de surface, le câblage, la tuyauterie, la simulation de mécanismes, l'assemblage et le comportement des matériaux. Pour le travail collaboratif, Windchill PDMLink ou PRO/Intralink sont proposés,
- ▀ Entreprise SE : idem que XE, plus Windchill ProjectLink,
- ▀ Entreprise XE : version SE avec, en supplément : Mathcad pour le calcul scientifique, Mechanica pour la simulation et l'analyse par éléments finis, Productview pour la visualisation et Arbortext pour l'édition documentaire.

en Europe. Au global, les ventes de licences de Pro/E ont progressé de 5 % en 2005 et de 10 % en 2006

Durant ces deux jours de séminaire, nous avons également pu assister à des témoignages de clients PTC. Pas de surprise de ce

solution de gestion de données techniques développée en interne. Joseph Cannaverde, chef de projet chez RollEase : « Au fur et à mesure de l'élargissement de notre gamme, les modifications devenaient ingérables. Lorsque de nouveaux produits étaient

de PTC. Le PLM s'applique à bien d'autres domaines d'activité comme les transports, le publishing, ou encore le textile. Comme le souligne Marc Diouane, « l'acquisition en 2005 de la société Aptavis Technologies nous ouvre les portes du marché du



Contactez-nous pour un test à partir d'un fichier STL.



Dick Harrison, P.d.g. de PTC : « L'offre PTC est intégrale et repose donc sur une plate-forme unique et non sur des modules plus ou moins interopérables... »

textile. Les entreprises du secteur de la vente au détail, des chaussures et de l'habillement, qui évoluent dans un environnement fortement concurrentiel, doivent faire face à des exigences économiques semblables à celles de l'industrie manufacturière. Elles ont besoin d'une solution spécialisée capable de répondre aux exigences spécifiques de leur activité. Plusieurs solutions dédiées sont appa-

ruées, mais aucune n'offre la puissance et l'évolutivité de la plate-forme Windchill. La solution Aptavis basée sur Windchill s'inscrit tout naturellement dans notre stratégie d'offre de gestion du cycle de vie des produits pour ce secteur. »

L'avenir ? La réponse de Marc Diouane est précise : « parvenir à 20 % de marge opérationnelle pour 2008 et au milliard de dollars de chiffres d'affaires » ... ■

PTC & Autodesk

PTC & Autodesk viennent de signer un accord. L'interopérabilité sonne tel un maître-mot. Techniquement, PTC est désormais en mesure d'exploiter les outils logiciels RealDWG d'Autodesk. Cela lui autorise le développement de solutions fondées sur la technologie DWG d'Autodesk. Ainsi, l'interopérabilité avec les logiciels Inventor et Autocad est assurée. Réciproquement, Autodesk peut utiliser le noyau de modélisation 3D Granite de PTC. D'où une meilleure intégration avec Pro/E. Enfin, au-delà des outils de CAO, l'outil de PDM Windchill de PTC pourra dorénavant gérer des données issues des logiciels de conception d'Autodesk.