

PTC : en route pour 1,5 milliard de \$

Malgré la grève des transports, la troisième édition francophone des journées utilisateurs PTC World a réuni près de 350 personnes. L'occasion pour l'éditeur d'affirmer sa bonne santé économique, d'exposer sa stratégie et de présenter ses nouvelles offres.

de l'offre globale de l'éditeur. « Au-delà de l'ingénierie produit, nos clients ont besoin de partager l'information produit avec le service marketing, les fournisseurs, l'atelier ou encore le service

Résultats très positifs

Pour commencer cette journée, Richard Harrison, PDG de PTC, a présenté les résultats financiers de son entreprise pour l'exercice 2006/2007, clos le 30 septembre. Le chiffre d'affaires s'élève à 942 millions de dollars, en hausse de 10 % par rapport à l'année précédente, avec un résultat net de 119 millions de dollars. « Pour améliorer notre marge opérationnelle, nous avons mis en place une organisation s'appuyant davantage sur l'off-shore pour nos activités de R&D et de développement à façon. Aujourd'hui, 25 % de nos ressources globales sont off-shore, dont la moitié de nos ressources R&D, avec 700 personnes en Inde et 200 salariés en Israël. En outre, nous prévoyons d'implanter de nouvelles unités de développement à Taiwan et en Europe de l'Est. Cela va nous permettre d'améliorer notre marge opérationnelle de 15 % et notre résultat net de 5 % ».



En Europe, où la société a réalisé 38 % de ses revenus, la croissance atteint 14 % à taux de change constant. La croissance des revenus issus



« En Europe, PTC atteint des taux de croissance bien supérieurs à ceux du marché PLM », Marc Diouane, Vice-président Europe de PTC.

des « outils auteurs » est de 12 % et celle des revenus issus des applications de gestion atteint 49 %. « Des résultats bien supérieurs aux taux de croissance du marché PLM », a déclaré Marc Diouane, Vice-président Europe de l'entreprise, qui a souligné que cet excellent résultat a été obtenu sur les territoires des deux principaux concurrents de son entreprise...

Stratégie et nouvelles offres

Brian Shepherd, Vice-président marketing stratégique de PTC, a présenté la stratégie et les récentes évolutions

après-vente. Windchill, épine dorsale du système d'information produit, et Arbortext, notre solution de publication dynamique de documents électroniques, forment une plate-forme unique en termes d'intégration pour accompagner ces nouveaux défis industriels ». Puis il a illustré la stratégie produit de son entreprise par les cinq « C » : Créer, Configurer, Contrôler, Collaborer et Communiquer. Cette stratégie s'appuie sur cinq lignes de produits :

- Mathcad pour la gestion des connaissances et la modélisation fondées sur les mathématiques, en amont de la CAO.



« Les défis du développement de produits de nos clients tirent notre croissance », Brian Shepherd, Vice-président marketing stratégique de PTC.

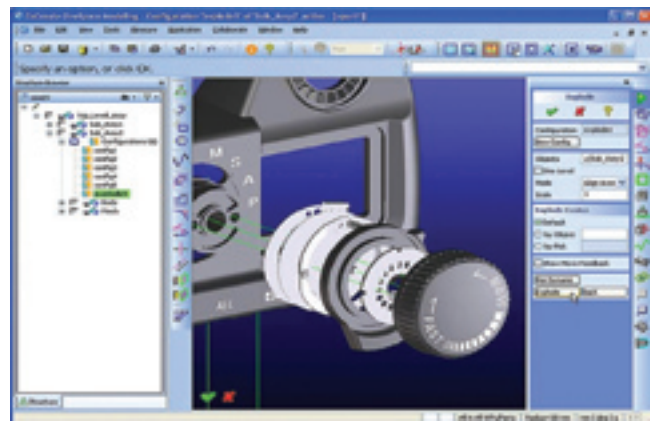
- Pro/Engineer pour l'ingénierie mécanique.
- ProductView pour la revue de maquette numérique.
- WindChill pour la gestion de projet et la gestion des données produit et processus.
- Arbortext pour l'édition des documentations électroniques et la gestion des contenus.

Cadds5 et Optegra n'ont pas été intégrés à la stratégie produit de l'éditeur, sachant que désormais ces produits sont essentiellement destinés à la conception navale.

Côté nouveauté, Brian Shepherd a d'abord annoncé l'intégration de Mathcad à Pro/E. Puis il a mis l'accent sur l'extension de WindChill à la gestion des processus de fabrication en parallèle de la conception des nouveaux produits, avec MPMLink (voir n° 140 de Cad-magazine). Il est également revenu sur les nouvelles performances de l'outil de visualisation de maquettes numériques multi-CAO ProductView, entièrement réécrit, qui

diviserait par 50 la taille des fichiers et multiplierait par 100 la vitesse d'affichage... Preuve à l'appui : pour un assemblage de 11 200 composants, 20 secondes suffisent pour afficher la maquette numérique sur un ordinateur portable !

Quant à la nouvelle version 4.0 de Pro/Engineer Wildfire, elle sera lancée au premier trimestre 2008. La principale évolution concerne le design industriel, avec la prise en charge des surfaces de classe A. Une nouvelle intégration de la schématique



Avec OneSpace Designer Modeling, PTC ajoute la modélisation explicite à son offre CAO.

électrique à la maquette mécanique permet de valider le routage des câbles au sein d'une maquette 3D d'encombrement. Des améliorations sont également annoncées en matière de simulation numérique, avec notamment l'analyse ergonomique s'appuyant sur un mannequin virtuel.

Récentes acquisitions

Fin octobre, PTC rachetait les sociétés Logistics Business Systems (LBS), puis CoCreate Software. Cette première acquisition vise à renforcer l'offre Arbortext dans le domaine de la publication technique pour l'aéronautique, le spatial et la défense. Intégrés avec la solution Arbortext, les logiciels de LBS permettent en effet de produire tout type de documentation, en conformité avec les normes internationales de structuration des modules de données rédigés au format SGML/XML.

La prise de contrôle de CoCreate, pour un montant de 250 millions de dollars, est davantage stratégique, pour ne pas dire purement

financière. Richard Harrison : « Cette acquisition renforce notre portefeuille de produits, tout en contribuant efficacement à développer les recettes et les marges d'exploitation ». Et c'est bien le deuxième point qui a motivé cette acquisition. « PTC s'est fixé pour objectif de réaliser un chiffre d'affaires de 1,5 milliard de dollars avec 22 % de marge opérationnelle à l'horizon 2010 ; un taux de rentabilité fixé par le marché des TIC. Pour cela, notre stratégie s'appuie à la fois sur la croissance organique et sur des acquisitions », a précisé Brian Shepherd. Or, au cours de ces douze derniers mois, CoCreate a réalisé un chiffre d'affaires de 80 millions de dollars pour un résultat d'exploitation qui s'élèverait à plus de 30 millions de dollars. Ainsi, avec une marge opérationnelle de plus de 35 % de son chiffre d'affaires, cet éditeur permet à PTC de gagner d'ores et déjà un point de marge opérationnelle, qui vient s'ajouter aux 2,5 points de mieux prévus grâce à l'off-shore.

Complémentarité technique ?

Mais cette acquisition ne peut se résumer à l'achat d'un point de marge opérationnelle. Pour le maintenir, encore faut-il une cohérence d'intégration des produits des deux entreprises. PTC justifie son choix techniquement par la complémentarité de la technologie de modélisation explicite de CoCreate par rapport à Pro/E fondé sur la démar-

Le plateau virtuel de l'A350 sous WindChill

Pour clore cette conférence plénière du PTC World France, Alain Carcasses, Senior Vice-président, chef du projet Ingénierie Concourante chez Airbus, est venu présenter le projet « *Entreprise étendue Airbus pour gagner en compétitivité* ». Il s'agit d'un plateau virtuel d'ingénierie collaborative, que l'avionneur met en œuvre pour le programme A350. Celui-ci s'appuiera sur WindChill pour gérer les configurations de la maquette numérique et pour le travail en contexte. Les fournisseurs de structures et d'équipements devront utiliser le même système de gestion. Pour les outilleurs, la décision de l'avionneur n'est pas arrêtée.

« *Airbus est une entreprise étendue de fait, depuis la fusion des quatre partenaires qui lui ont donné naissance* », commente Alain Carcasses. Pour gagner en compétitivité, l'entreprise a décidé de se focaliser sur son rôle d'architecte système et d'intégrateur. Il a donc confié davantage de responsabilités à ses partenaires qui vont partager le risque industriel. « *Pour le programme A350, nous limitons à 65 le nombre de fournisseurs de premier rang, 30 fournisseurs de structures, 23 fournisseurs d'équipements et des outilleurs. Cela représente néanmoins 800 sites qui doivent intégrer l'Entreprise Étendue Airbus en 2008 !* »



« On veut que le PDM Windchill soit l'interface de synchronisation des échanges entre les sites d'Airbus et avec les partenaires », Alain Carcasses d'Airbus.

La plate-forme d'ingénierie collaborative définie par l'avionneur doit répondre à deux objectifs majeurs : 1) Structurer davantage la co-conception avec les fournisseurs de rang 1, en gardant une visibilité sur la cascade de fournisseurs de rangs n ; 2) Stabiliser les processus de développement. « *Cette phase de transition est fondamentale, surtout le transfert de responsabilité vers nos partenaires* », souligne Alain Carcasses. « *Nous avons dû définir ce qui doit être partagé (le juste nécessaire) pour qu'ils soient efficaces et qu'ils préservent leur propriété intellectuelle* ».

Sur la plan technique, il insiste sur la nécessité de disposer d'un système de gestion permettant, d'une part, de faire de la conception en contexte, et d'autre part, de faire de la réplique de données sans avoir besoin d'y consacrer des dizaines de personnes. « *Le choix du logiciel Windchill PDMLink s'est imposé car c'est le seul système de PDM capable d'effectuer des répliques automatisées des données de la maquette numérique, sachant qu'une maquette d'avion peut atteindre le Téra octet de données* » !

che paramétrique chère à l'éditeur. En effet, OneSpace Designer Modeling de CoCreate permet de s'affranchir des contraintes de la modélisation basée sur des paramètres, des fonctionnalités mécaniques et sur un historique de construction. Toutefois, les deux approches de modélisation sont très différentes. Et l'intégration de deux solutions n'est pas pour demain... C'est pourquoi, PTC déclare qu'il continuera à vendre OneSpace Designer Modeling de manière autonome, et à soutenir la base installée.

Concernant les outils de collaboration via internet, PTC ne donne aucune précision, si ce n'est qu'il maintiendra l'offre au catalogue. Rappelons que CoCreate fut l'un des pionniers en la matière, avec les logiciels OneSpace.net permettant de gérer en mode collaboratif des maquettes numériques multi-CAO, ainsi que OneSpace Live pour les réunions virtuelles en temps réel de revue d'ingénierie. Pourtant la revue de projet d'ingénierie en mode synchrone est un maillon qui manque aujourd'hui à la solution WindChill. Peut-être est-il encore un peu trop tôt pour que PTC s'exprime plus clairement sur l'intégration de ces outils. Ce qui est sûr, c'est que l'éditeur va pouvoir renforcer la présence de WindChill chez les fabricants de produits électroniques, et renforcer celle de OneSpace dans les pays où CoCreate était absent, dont les Etats-Unis mais aussi notre chère France. ■