

Dassault étend son accord avec IBM, mais la concurrence est là

L'accord de partenariat qui depuis 25 ans lie IBM et Dassault Systèmes autour de Catia, est élargi. Il va permettre au premier de distribuer plus une palette plus large de solutions éditées par le champion de la CAO.

Il s'agit de « stimuler la croissance, d'augmenter les performances du réseau de distribution indirect et de mieux répondre aux attentes des clients, » expliquent les deux partenaires.

De fait, le paysage des outils de conception assistée par ordinateur s'est beaucoup modifié ces dernières années, de l'adoption de la 3D, des images de synthèse au PLM (*Product Lifecycle Management*, gestion du cycle de vie des produits). Ainsi, l'offre de Dassault Systèmes s'est déployée et renforcée dans de nombreux créneaux de marché.

L'extension du portefeuille auprès d'IBM constitue donc une évolution majeure de l'accord il permet d'étendre l'offre à la gestion du cycle de vie des produits de bout en bout, et aux deux partenaires d'élargir le périmètre de leurs engagements.

Il convient, cependant, de replacer cette annonce dans le contexte concurrentiel : ces dernières semaines, Big Blue a multiplié les accords avec les compétiteurs de Dassault Systèmes: PTC et UGS (*qui vient d'être racheté par Siemens*) ; l'offre a notamment été étoffée vers le marché des PME, ce qui va permettre au français de revoir sa stratégie en gérant en direct son réseau de distribution à destination des PME...

Les points essentiels du nouveau contrat :- IBM commercialisera un portefeuille étendu de solutions Dassault Systèmes : ENOVIA MatrixOne et DELMIA viennent s'ajouter à CATIA, ENOVIA VPLM et ENOVIA SmarTeam. Le nouvel accord a été conçu pour permettre aux actuels réseaux de distribution directs et indirects de Dassault Systèmes de prendre en charge ENOVIA MatrixOne et DELMIA à compter de janvier 2007. IBM pourra ainsi étendre sa présence chez certains clients et aborder de nouveaux segments de marché tels que les hautes technologies, les semiconducteurs et les compagnies de service public, où la demande pour des solutions PLM est de plus en plus forte. IBM PLM est dédiée à la vente des solutions PLM de Dassault Systèmes. - Dassault Systèmes va élargir le périmètre de gestion de ses réseaux de vente indirects de solutions PLM. Selon les termes de cet accord, la transition s'effectuera en deux phases, Dassault Systèmes continuant dans un premier temps à étendre ses responsabilités de gestion du réseau de distribution pour le compte d'IBM, avant de prendre directement en charge le réseau de VARs. Cette transition, qui sera déployée pays par pays, a débuté en 2005, comme précédemment annoncé, et devrait être achevée début 2008. Parmi les pays actuellement en phase de transition figurent la Corée, le Royaume Uni et les États-Unis. Dans le cadre d'une vision commune de la gestion du cycle de vie des produits de bout en bout partagée par IBM et Dassault Systèmes, les solutions V5 de Dassault Systèmes s'appuient sur une architecture SOA, ainsi que sur l'offre de services, de matériels et de solutions middleware d'IBM. Cette approche permet de relier le PLM à d'autres processus métier afin de faciliter la prise de décision à tous les niveaux de l'entreprise.