

# IBM cède à Dassault Systèmes l'activité ventes PLM

L'accord, signé et officialisé ce 27 octobre, devra être entériné par les autorités des deux pays. Mais on ne voit pas ce qui pourrait entraver cette initiative. Les relations entre Dassault Systèmes et IBM remontent à 1981 (bientôt 30 ans!) avec le succès qu'a connu le système logiciel **CATIA**, leader des solutions de CAO dans l'industrie, fonctionnant depuis toujours sur des architectures IBM, systèmes hôtes (mainframes – y compris sur le supercalculateur [Blue Gene: cf article sur les futurs avions'](#))

Selon les termes du contrat signé, Dassault Systèmes intégrera les forces de ventes d'IBM dédiées aux solutions dites PLM (*product lifecycle management*, ou gestion du cycle de vie des produits) et collaboration 3D.

Environ 700 personnes sont concernées en Europe, Amériques et Asie.

*«L'intégration des forces de ventes d'IBM [de l'activité PLM] et de ses activités connexes est le plus important investissement jamais réalisé par notre société. Nous pensons en priorité à nos clients et à nos partenaires, en créant une force de ventes efficace à l'échelle mondiale afin d'apporter toute la valeur des **solutions PLM V6** à toutes les entreprises de tous les secteurs industriels», déclare Bernard Charlès, dg de Dassault Systèmes, dans le communiqué publié.*

Selon nos sources, l'activité ventes et support des solutions PLM (solutions Dassault Systèmes) d'IBM (appelé IBM PLM au sein d'IBM software group) a représenté 400 millions de dollars de revenus sur les 9 premiers mois de l'année.

## **Le statut GAP, 'Global alliance partner'**

La transaction s'élève à environ **600 millions de dollars US en cash**. Elle devrait être finalisée au cours du 1er semestre 2010. Durant la phase de finalisation de la transaction, les deux sociétés prévoient de poursuivre leurs activités de manière inchangée, notamment en termes de service client et de disponibilité des produits.

En parallèle, les deux partenaires ont également déterminé les termes de leur relation à venir. Il est prévu que, considérant le renforcement de leur partenariat dans les services, Dassault Systèmes accède au statut de '**Global Alliance Partner**' d'IBM.

**Bientôt 30 de coopération** Les relations entre IBM et Dassault Systèmes auront bientôt 30 ans. En 1981, dès la création de Dassault Systèmes, un accord de partenariat avait été signé avec IBM pour mettre sur le marché, vendre et promouvoir les solutions CATIA au niveau international. Ce fut le début d'un belle page d'histoire. En 2002, fut mis en place, avec IBM, un plan ambitieux couvrant la vente et le marketing de ce marché à forte croissance, appelé 'PLM'. En 2007, le partenariat a été à nouveau étendu. Il a été convenu qu'IBM commercialisait un « portefeuille étendu de solutions PLM » développées par Dassault Systèmes. En plus de CATIA, sont venues s'ajouter les solutions DELMIA et ENOVIA), tandis que Dassault Systèmes a pris en gestion le réseau de ventes indirect. : cf. notre article [Dassault Systèmes étend son accord avec IBM](#) )

*(Mise à jour 28 oct.2009 : 12:30)*