

PTC User 2006: portrait du spécialiste du PLM

Dallas, USA – Avec le rachat de Arbortext, solution de création et de gestion de documents complexes et techniques (

lire notre article), PTC cible désormais deux marchés : – le PLM (Product Lifecycle Management) environnement collaboratif de création, de représentation et de gestion du cycle de vie des produits ; – l'ECM (Enterprise Content Management) pour les documents. Le premier marché (PLM) est stratégique pour l'industrie car il se place en amont de la fabrication des produits, de la conception au prototypage, et jusqu'à la gestion de la chaîne de création. Un marché qui représente, selon AMR Research, un potentiel à 2009 de 15 milliards de dollars. Du second marché (ECM), PTC compte combler une attente forte dans l'industrie, disposer d'un outil de création, de suivi, d'adaptation et de publication de la documentation au travers du cycle de production des produits. Le potentiel de ce marché à 2008 serait, selon Forrester, de 4 milliards de dollars, sur le software uniquement. PTC se retrouve donc aujourd'hui à proposer une approche plus large que ses concurrents, en particulier le français Dassault Systèmes, qualifiée de **Product Development System**. On y retrouve des produits dédiés au **poste de travail**, pour le design, l'analyse et la conception des produits, avec *Pro/Engineer*, ainsi que pour la création de contenu aux composants réutilisables, avec *Arbortext Editor*. Mais aussi des produits plus généralement dédiés à l'**entreprise**, pour la gestion globale des contenus, des processus et des équipes, avec *Windchill*, et la publication de contenu sur de multiples médias, avec *Arbortext Publisher*. Les solutions d'entreprises enregistrent actuellement une forte progression, par la demande du marché d'outils collaboratifs et capables de s'intégrer plus largement dans des stratégies de 'supply chain, mais aussi par la **verticalisation** des approches et l'extension de l'offre. De 30 % des revenus du groupe en 2005, PTC pense atteindre les 50 % en 2008. Et les résultats suivent : au deuxième trimestre 2006, PTC a affiché un chiffre d'affaires de 200 millions de dollars, en progression de 14 %, une marge opérationnelle de 13,4 % et un bénéfice net de 23 millions de dollars. Quant aux objectifs du groupe pour 2008, ils sont certes ambitieux, mais réalistes : dépasser le milliard de dollars en chiffre d'affaires annuel et les 20 % de marge opérationnelle. Pour cela, PTC s'appuie d'abord sur l'évolution du marché, qui **migre de la 2D à la 3D**, sur la capacité d'adaptation de ses produits à cette évolution, sur ses nouvelles acquisitions, Arbortext en début d'année, Mathcad plus récemment, et sur son réseau de partenaires. La vente directe représente en effet 80 % des revenus de l'éditeur, mais le réseau devrait représenter prochainement 30 %, en particulier avec l'accord signé avec IBM pour la Chine. La Chine en particulier, mais aussi la zone Asie Pacifique représentent d'ailleurs le plus gros potentiel de marché pour PTC.