



PI3C, le précurseur de l'ingénierie collaborative en mode SaaS, annonce 56% de croissance en 2007

PI3C, précurseur français dans le domaine de l'ingénierie collaborative en mode SaaS (Software as a Service), annonce d'excellents résultats pour l'année 2007, **en hausse de 56%** par rapport à 2006. Une année charnière pour la société qui compte aujourd'hui une **soixantaine de clients**, dont **24 nouveaux sur l'année 2007 et 15 depuis le mois de mars 2008**, une **rentabilité de 20 %**, une **équipe renforcée par l'arrivée de Philippe Hallay**, Ingénieur Commercial et **une augmentation de ses capacités d'hébergement**, afin d'assurer le meilleur niveau de service pour la mise à disposition de la solution Windchill ProjectLink de PTC en mode SaaS, qui est la base de la plate-forme PI3C.

François Tribouillois, PDG de PI3C commente ces résultats : « Avec cet exercice positif nous démontrons, si besoin est, la viabilité de notre business modèle. Notre **chiffre d'affaires pour 2007 est de 400 000 euros pour un résultat net de 76 000 euros**, pour une jeune société créée il y a moins de 3 ans, c'est un beau parcours. Nous avons développé notre activité R&D cette année, ce qui nous a permis d'obtenir le statut de JEI (Jeune Entreprise Innovante).

Nous sommes actuellement la seule société sur le marché du PLM en France, à offrir une solution d'ingénierie collaborative en mode SaaS. Ce statut de précurseur et l'avance qu'il nous donne sont importants pour nous car notre métier a de nombreuses spécificités liées pour certaines aux aspects d'hébergement, mais aussi de sécurité et de disponibilité, sans oublier tous les aspects liés aux applications de PLM dont les fonctionnalités accessibles via notre plate-forme répondent totalement aux besoins de nos clients. Nous constatons avec plaisir que ceux de la première heure sont fidèles, comme ET RUIZ ou Axon Cable par exemple, et que notre offre mutualisée obtient un vif succès dans des secteurs industriels différents, tels que : l'automobile, l'aéronautique, le BTP et même le médical. Nos effectifs ont presque doublé en 2007 et nous prévoyons la même chose sur les deux prochaines années. »

Une nomination chez PI3C : Philippe Hallay, Ingénieur Commercial

De formation technique, Philippe Hallay connaît bien le marché du PLM et de l'ingénierie collaborative pour avoir occupé, notamment, un poste d'ingénieur commercial au sein de Visiograph (distributeur de solutions informatiques globales) et de Directeur Technique chez STB Systems (bureau d'études). Sa mission pour PI3C est de dynamiser les ventes pour l'ensemble de l'offre dans tous les secteurs industriels et d'accompagner les sociétés clientes dans la conduite du changement.

Des nouveaux clients pour PI3C

A ce jour, plusieurs contrats majeurs ont été conclus dans différents domaines industriels et sont d'ores et déjà opérationnels.



Pour l'aéronautique : Axon Cable ; Reims Aerospace, ...

Pour l'automobile : Tecma ; AMG Industries, ON-X, ...

Pour la machine spéciale : ET Ruiz ; ISI ; SMIP ; Techma BE ; Etudes et Services ; IM2P CAO, ...

Pour le médical : Noviloire, ...

Pour le ferroviaire : Dombret Becq ; ...

Pour le BTP : ACE BTP ; Hôpital de Saint Nazaire ; Hôpital de Montargis ; ...

Autres : Ammann Yanmar ; Toshiba ; Vauché ; La Buvette ; AXS Analyse de structures ; Pôle Alizé Plasturgie ; CRCI Champagne Ardennes ; Alcatel Lucent ; Degoisey Usinage ; CSTI ; ...

Les objectifs de PI3C pour 2008

La société accentue sa présence dans les différents projets industriels, que ce soit dans l'aéronautique avec SEINE ou BoostAéro, dans le médical et plus exactement la prothèse dentaire avec Prodentec, ou encore avec e-tranet-Hobbyhorse, une plate-forme de co-design entre des industriels français et espagnols.

De plus, afin d'assurer et d'accompagner son fort développement, PI3C qui est d'ores et déjà valorisée à 5 fois sa valeur initiale, procède à une augmentation de capital qui se déroule en deux temps. Une première levée de fond a été réalisée en juin 2008, le second tour aura lieu en fin d'année pour un montant global de 700 000 euros. La première levée de fond va permettre à PI3C d'ouvrir une agence à Toulouse afin de répondre à la demande grandissante des sociétés dans la filière aéronautique.

A propos de PI3C

Créée en septembre 2004, la société PI3C a pour ambition de mettre les outils d'ingénierie collaborative à la portée des PME/PMI grâce à un mode de distribution 100% ASP (Application Services Provider) adapté à leurs moyens financiers. Elle distribue également, en complément de la plate-forme, des solutions de web conférence (Netviewer), ainsi que de publication et traçabilité (Adobe Acrobat 3D).

L'originalité de la démarche va au-delà de la mise à disposition, le temps d'un projet, d'une plate-forme délivrant puissance de calcul et services collaboratifs à la demande. En complément, PI3C propose à ses clients de les accompagner, non seulement techniquement mais également dans la conduite du changement, gage d'une appropriation et d'une exploitation optimales des outils par les équipes concernées.

La plate-forme PI3C fournit aux équipes projet géographiquement dispersées un espace de collaboration qui permet d'échanger, en toute sécurité, les données et processus liés au développement de produits. Visualisation interactive et gestion de projet sont au cœur de la solution.

Contact Presse :

Françoise Fouquet – Symphony Communication

Tel : 01 30 64 14 20 – Mobile : 06 08 25 27 74

Courriel : ffouquet@symphony-communication.fr