

CFAO et travail du bois : les ambitions d'un ténor de la mécanique

Après une année marquée par une réorganisation interne et par un confortable volume d'activité, notamment grâce au contrat engagé avec la Marine nationale, les comptes de la société de conception de logiciels Missler software sont tous au vert. Son ambition : devenir le leader mondial sur différents marchés dits "de niche" parmi lesquels celui de l'agencement bois et tôle.

L'année 2005 s'est montrée prospère pour Missler Software.

La société spécialiste des solutions intégrées en CFAO / FAO / ERP affiche un CA en hausse de + 7 % en France et + 16% à l'international (1). Traditionnellement centrée sur les métiers de la mécanique, la société est présente sur le marché du bois depuis trois ans seulement, avec une progression non négligeable de 45% l'an dernier pour ses deux produits phares, TopSolid'Wood et TopSolid'WoodCam, lancés en 2003. Ces applications métiers bois sont utilisées par plus de 300 clients en France dans les secteurs tels que l'agencement, la fabrication de meubles, la PLV, le mobilier de plein air, l'aménagement de bateaux, d'avions, de véhicules, etc.

Les logiciels mis au point permettent une intégration poussée de la conception à la fabrication d'outillage complexe pour la tôlerie comme pour le bois. C'est dans cette voie que les prévisions de croissance sont les plus favorables.

L'activité bois constitue environ 15% du chiffre d'affaires global, qui se répartit comme suit : 80% sont assurés

par la ligne TopSolid (et ses différentes déclinaisons, bois incluse) 12% par la CFAO et 8% pour l'ERP (Enterprise Resource Planning).

LA DIRECTION CHANGE LES AMBITIONS DEMEURENT

La société a réalisé en 2005 plusieurs opérations de réorganisation interne. La première en finalisant la fusion Missler Software et CNI (la seconde étant précédemment détenue à 100% par la première). Sur le plan du management, une nouvelle direction a été mise en place, après rachat en interne (2) de la société à ses fondateurs historiques. Parmi ces derniers, seul Michel Goujon a souhaité conserver une activité dans la société. "La solution de la succession interne nous a paru la plus appropriée", explique l'actuel PDG Christian Arber.



Christian Arber, PDG, Ellen Marie Hickey, du département marketing et Marc Choquin, directeur commercial pour la France, lors de la présentation des chiffres 2005.

Missler Software table aussi sur la reprise du marché de l'outillage et l'envolée de celui de l'outillage progressif. La croissance, en France des secteurs de la mécanique, du moule et de la tôlerie ne peut que conforter les prévisions de l'entreprise sur ses terrains de prédilection. Une offre de plus en plus complète pour les fabricants et sous-traitants de la tôlerie a également contribué à une progression de 15% des ventes dans ce domaine.

Un logiciel leader pour le bois

En constante évolution, le logiciel TopSolid'Wood est devenu le leader des logiciels de conception et de fabrication de la filière bois. Parmi les atouts mis en avant par la société conceptrice, le logiciel dédié au bois s'appuie sur des outils de conception métier (panneau regroupant le support, les chants et les stratifiés, opérations de profilage, contre-profilage, rainure, feuillure, fonctions d'assemblage...). Le logiciel permet également la génération de documents divers, de la mise en plan en rafale, à la représentation de plusieurs positions sur la même vue. Des interfaces sont opérationnelles pour l'optimisation de débit Homag et la programmation des CN du groupe SCM.

Le module TopSolid'WoodCam permet la reconnaissance des opérations permettant de leur attribuer automatiquement un procédé d'usinage, ainsi que la corrélation entre les bases de données matières en CAO et outils en FAO, pour un réglage automatique des conditions de coupe, ou encore l'usinage d'un sous-ensemble complet.



MARINE ET ÉDUCATION : POIDS LOURDS DU CHIFFRE 2005

Les bons chiffres de l'année 2005 s'appuient en particulier sur le contrat traité avec la Direction des chantiers navals (DCN). L'éducation constitue également un secteur de développement privilégié pour Missler Software. La société est déjà en contact avec près de 50% des académies pour l'équipement des établissements à vocation professionnelle, et en particulier dans la filière bois. 150 nouveaux sites ont été équipés en 2005. Un chargé de mission spécifique a été nommé sur ces questions, signe de l'attention toute particulière que la société accorde à ce marché non négligeable.

PROGRESSION INTERNATIONALE

Missler Software vend près de 70% de ses licences TopSolid à l'étranger, par l'intermédiaire d'un réseau de plus de 70 revendeurs. Si la société compte une filiale en Italie, elle s'appuie plutôt sur des partenariats, de manière à épauler ses représentants sur place par une présence spécifique, au cas par cas.

Les situations ne sont pas les mêmes au Japon, où la notoriété et le volume d'activité de la société partenaire assurent à Missler un confortable relais auprès de ses clients, et en Chine. La société a ouvert en janvier une représentation à Shanghai dans le but de soutenir le réseau de ses revendeurs et de mieux connaître ce marché gigantesque. Missler Software a des partenaires en Europe, Asie, Océanie, Afrique, Amérique du Nord et Amérique du Sud. "Le marché d'Amérique du Nord ne nous est pas traditionnellement favorable, expli-

Tableau de bord

Croissance 2005 en France : + 7%
Croissance internationale : + 16%
Chiffre d'affaires 2005 : 24.000 k€
CA international : 5,4 M euros
(21,6 M euros end-user généré estimé)
Evolution des solutions intégrées
spécifiques à l'activité bois : + 45%.
Part des logiciels vendus
à l'étranger : près de 70%
Entreprises utilisatrices dans le
monde : 8.000.



Exemples de réalisations mises au point à partir des logiciels développés par Missler Software.

que Marc Choquin, directeur commercial. Notre implantation est plus sûre en Amérique latine ou en Europe". Plus de 8.000 entreprises dans le monde utilisent TopSolid.

2006 SOUS LE SIGNE DU BOIS

Pour l'année en cours, la société table sur une progression de son activité de +6% à + 10%, en prévision d'une accélération des ventes pour ses produits ERP et gestion des données techniques (PDM) (3). "Nous sommes très confiants également pour ce qui concerne la solution de conception d'outils progressifs dans sa version 2006", explique Christian Arber. Alors que pour ce qui concerne l'outillage, Missler Software entend consolider son statut de quasi leader, en matière de solutions bois, le but affiché est de faire accéder la société

au rang de leader mondial. Il est aussi question d'intensifier les partenariats d'une part avec les constructeurs de machines, d'autre part avec le secteur de l'éducation. 2006 sera notamment l'occasion de développement dans le domaine de l'usinage à grande vitesse.

Missler Software entend aussi répondre à l'intérêt croissant du marché pour les systèmes intégrant conception et simulation, en amont et en aval de l'usinage. Des innovations sont en chantier : le logiciel TopSolid aura dix ans en 2008...

Alain Le Tirilly

(1) Ce dernier chiffre concerne spécifiquement les lignes de logiciels TopSolid et Goelan.

(2) Le management buy out, en français rachat de l'entreprise par les salariés (RES), correspond au rachat par endettement d'une entreprise réalisé par son équipe dirigeante avec tout ou partie des salariés.

(3) Le Product Data Management concerne la gestion des données du produit tout au long du processus de fabrication.