

## Groupe ATLANTIC

### Une gamme de solutions de conception souple en terme d'utilisation et de gestion

Découvrez comment le Groupe Atlantic optimise son parc de licences grâce à la souscription.



#### LE GROUPE ATLANTIC

Créateur de solutions de confort thermique, le Groupe Atlantic est résolument inscrit dans une démarche d'innovation par la nécessité de concilier les logiques économiques, écologiques et de santé.

Cette stratégie a permis une croissance régulière et soutenue avec un chiffre d'affaires qui a plus que doublé en 10 ans. Le Groupe met tout en œuvre afin de poursuivre cette croissance et surtout la pérenniser.

#### INFOS CLÉS

**Effectif** : 6 200 personnes

**CA** : 1 350 M €

**Présence** : sur les 4 continents au travers de 20 sites industriels dont 10 en France pour 16 filiales

**Activité** : Conception, fabrication et commercialisation de produits dans le domaine du confort thermique : chauffage, climatisation, ventilation, eau chaude sanitaire électrique et solaire, chaudières et pompes à chaleur.

**Marques** : Atlantic, Thermor, Sauter, Ygnis...

#### LES SOLUTIONS MISES EN PLACE

CAO



DESIGN



SIMULATION



CABLAGE



*Nous recherchions une solution pour remettre à plat notre parc de licences et ainsi réduire les coûts de maintenance. Nous souhaitions également disposer d'un parc de licences qui puisse s'adapter à l'évolution de nos besoins. La souscription a été une excellente réponse à ces deux problématiques. Nous avons renforcé notre partenariat avec 4CAD Group avec qui nous avons déjà d'excellentes relations. En terme de formation, 4CAD Group dispose d'agences proches de nos établissements, et elles sont de qualité. En terme de support, 4CAD Group délivre un service qui est très apprécié, réactif et passionné. On a toujours des réponses adaptées.*

Yves DAVID - **Responsable de domaine I.A.O.** pour le Groupe Atlantic

## LE DÉFI À RELEVER : RÉDUIRE LES COÛTS D'ACQUISITION, DE MAINTENANCE ET DE MISE À JOUR DES SOLUTIONS DE CONCEPTION PRODUIT

Le Groupe Atlantic travaille avec les solutions de PTC depuis plusieurs années. En 2016, il dispose d'un parc de plus de 80 licences de conception PTC Creo et de nombreux modules complémentaires.

L'ensemble des utilisateurs est très satisfait des solutions et chacun utilise les fonctionnalités de conception, de tôlerie, de surfacique, de conception collaborative, de simulation, des fonctions avancées de schémas de tuyauterie et de câblages électriques,...

En 2013, une réflexion est menée pour optimiser le parc de licences et réduire les coûts de maintenance. En effet, le Groupe Atlantic est une entreprise en pleine expansion et l'organisation des centres de R&D a évolué pour répondre à des marchés de plus en plus complexes (normes / réglementations, accélération de l'innovation,...). Aussi les packages de licences qui ont été acquis au fil du temps ne correspondent plus forcément aux besoins des utilisateurs.



## LA RÉPONSE APPORTÉE : LA SOUSCRIPTION, UNE SOLUTION SOUPLE ET MODULABLE

Un audit de l'utilisation des licences et des modules est mené afin de réaliser un bilan. En fonction des centres de R&D (climatisation, ventilation, radiateurs, eau chaude sanitaire, pompes à chaleur et chaudières), les besoins ont évolué.

En 2016, 4CAD Group propose au Groupe Atlantic une nouvelle formule : la souscription. Cette formule permet d'optimiser l'ensemble du parc de licences, et de pouvoir accompagner le Groupe Atlantic d'une façon plus agile et équilibrée. Les avantages de la souscription sont nombreux.

- » **Un investissement initial réduit** : au lieu d'acheter une licence à laquelle il faut ajouter les frais liés au support, l'entreprise cliente souscrit un abonnement pour profiter du logiciel qui devient un service
- » **Un budget simple et prévisible, avec un accès aux derniers logiciels** : la souscription inclus le droit d'usage du logiciel, les mises à jour, l'assistance de PTC ainsi que l'accès immédiat aux dernières versions et améliorations produits. De plus, le tarif reste le même pendant toute la durée du contrat.
- » **Une flexibilité dans la gestion des licences et modules** : on achète uniquement ce dont on a besoin au moment où on en a besoin (paiement à l'usage).
- » **Un retour sur investissement plus rapide** : grâce à un prix de souscription inférieur lors de la première année, il devient plus facile de pouvoir investir sur la formation, la personnalisation ou la prise en main de l'outil. Ce qui permet d'atteindre plus rapidement les objectifs fixés.

## BÉNÉFICES

Grâce à la souscription, le Groupe Atlantic peut adapter ses solutions de conception en fonction du nombre d'utilisateurs et en fonction de leurs besoins. Certains projets nécessitant un module habituellement peu utilisé, pourront ainsi se permettre un abonnement temporaire plutôt que l'achat coûteux d'une licence.