



Rachat de PTC : Pari stratégique ambitieux ou risqué ?

12 octobre 2026

Schneider Electric a annoncé le rachat de l'éditeur américain PTC, cette opération, la plus importante de l'histoire du Groupe, doit renforcer fortement son positionnement dans les logiciels industriels et l'intelligence artificielle. Elle fait suite aux acquisitions récentes de Cognite (2,7Milliards d'euros) et de Shelly (1,2Milliards d'euros).

Un défi stratégique à 21 milliards d'euros

PTC est une **société américaine spécialisée dans la gestion du cycle de vie des produits (PLM)**. Elle conçoit des **logiciels de conception industrielle CAD et de gestion du cycle de vie des produits**, (Schneider utilise déjà Créo, Windchill).

Cette acquisition permettra à Schneider, non seulement de vendre des solutions de gestion d'énergie, et d'exploitation de process industriel mais également de se positionner sur la vie numérique des produits et process de leur conception jusqu'à l'obsolescence en passant par la maintenance.

Schneider veut constituer ainsi une **plateforme complète de logiciels industriels et d'IA avec EcoStruxure, AVEVA, Cognite et PTC** qui le positionnera, immédiatement comme un des leaders mondiaux sur le marché du PLM. Ce marché estimé à 25 milliards d'euros et dont les principaux acteurs sont Dassault Systèmes (25 % de part de marché) suivi d'Autodesk et de Siemens affiche une croissance d'environ 9% par an. L'acquisition de PTC permettra à Schneider de combler ses écarts de portefeuilles avec SIEMENS.

Aujourd'hui, PTC génère un chiffre d'affaires annuel de 2,4 milliards d'euros sur les marchés industriels, d'infrastructures, de transport et l'électronique. Schneider annonce pouvoir réaliser 250 millions d'euros de synergies sur 3 ans et 800millions d'euros de revenus croisés.

Une opération immédiatement sanctionnée par une baisse de l'action !

La bourse n'a pas salué cette opération puisque le cours de l'action a plongé de 17% en trois jours faisant passer la valorisation de Schneider de 175 à 145 milliards d'euros. Prise de bénéfices ou manque de confiance dans la décision ? Pour autant les investisseurs ne semblent pas contester la logique industrielle mais ils s'inquiètent :

- Du prix jugé trop élevé (**prime de 42% vs** le dernier cours de PTC)
- De la croissance de l'endettement de Schneider alors que les coûts d'emprunt explosent
- Des risques liés à l'**intégration** de cette nouvelle entreprise et aux **synergies** annoncées jugées trop optimistes
- Des incertitudes liées à l'essor de l'intelligence artificielle sont également soulignées.

Pour la CFTC la capacité du groupe à valoriser, dans son bilan, les acquisitions est un réel point d'attention. Aujourd'hui, ces informations sont volontairement opaques.

La CFTC ne portera pas de jugement sur la stratégie qui est bien du domaine du COMEX, mais elle s'inquiète sur la possible revente d'activités moins rentables qui pourrait aider au financement de PTC.

La CFTC demande une information transparente et régulière sur le financement, la bonne intégration et la réalisation effective des synergies.

Schneider investit sur le long-terme mais l'entreprise ne doit pas oublier les problèmes de pouvoir d'achat des salariés aujourd'hui.

Il ne faut pas que les salariés paient le prix fort pour supporter l'endettement d'une opération de cette ampleur.

Vos représentants CFTC :

Sylvie RESTANI

Xavier MERLINI

Emmanuel BUR

www.cftc-schneider.com

François SOENEN

Ludovic LAMBERT





Acquisition of PTC: An Ambitious or Risky Strategic Bet?

Schneider Electric has announced the acquisition of the American software company PTC. This transaction, the largest in the Group's history, is expected to significantly strengthen its position in industrial software and artificial intelligence. It follows the recent acquisitions of Cognite (€2.7 billion) and Shelly (€1.2 billion).

Un A €21 Billion Strategic Challenge

PTC est une PTC is an **American company specializing in Product Lifecycle Management (PLM)**. It develops **industrial design (CAD) and product lifecycle management software** (Schneider already uses Creo and Windchill).

This acquisition will enable Schneider not only to sell energy management and industrial process operation solutions, but also to position itself across the entire digital lifecycle of products and processes, from design through to obsolescence, including maintenance.

Schneider therefore aims to build a **comprehensive industrial software and AI platform combining EcoStruxure, AVEVA, Cognite and PTC**, which will immediately position the Group as one of the global leaders in the PLM market. This market is estimated at €25 billion. Its main players are Dassault Systèmes (25% market share), followed by Autodesk and Siemens. Growing by approximately 9% per year, this market will enable Schneider to close the current gaps in its offering compared with Siemens.

Today, PTC generates annual revenue of €2.4 billion across the industrial, infrastructure, transportation and electronics markets. Schneider expects to achieve €250 million in synergies over three years and €800 million in cross-selling revenue.

An Operation Immediately Sanctioned by a Fall in the Share Price!

The stock market did not react positively to the transaction, as Schneider's share price fell by 17% in three days, reducing the company's market capitalization from €175 billion to €145 billion. Profit-taking or a lack of confidence in the decision? Nevertheless, investors do not appear to question the industrial rationale behind the acquisition, but they are concerned about:

- The price, which is considered too high (**a 42% premium compared with PTC's last share price**)
- The increase in Schneider's debt at a time when borrowing costs are soaring
- The risks associated with the **integration** of this new company and the announced **synergies**, which are considered overly optimistic
- The uncertainties associated with the rapid development of artificial intelligence, which have also been highlighted.

For the CFTC, the Group's ability to reflect the value of its acquisitions on its balance sheet is a key area of concern. Today, this information is deliberately opaque.

The CFTC will not pass judgement on the strategy, which clearly falls within the remit of the COMEX, but it is concerned about the potential sale of less profitable businesses that could help finance the PTC acquisition

The CFTC is calling for more transparency and regular information on the financing.

Schneider is investing for the long term, but the company must not forget the purchasing power issues employees are facing today.

Employees must not be made to pay a heavy price to bear the financial burden of the debt resulting from a transaction of this magnitude.

Vos représentants CFTC :

Sylvie RESTANI

Xavier MERLINI

Emmanuel BUR

www.cftc-schneider.com

François SOENEN

Ludovic LAMBERT

