

IGE+XAO franchit la barre des 20 M€

Sur l'exercice 2006/2007, le Groupe IGE+XAO a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 20,5 M €, en hausse de 4,2 % par rapport à l'année 2005/2006. Son résultat opérationnel a atteint 3 237 271 € en hausse de 4,2 % et son résultat net de 2 415 019 euros est en hausse de 17,6 %. La rentabilité nette atteint 11,8 % du chiffre d'affaires contre 10,4 % en 2005/2006, en hausse de 12,9 %.

On notera que la progression du chiffre d'affaires de 4,2 % est inférieure à celle de l'exercice précédent qui atteignait 9 %, et ce, malgré une année 2006/2007 particulièrement riche en opérations. En début d'exercice, deux joint-ventures, EHMS et S2E Consulting, ont été créées respectivement avec les groupes Labinal et Sogéclair. Puis, début 2007, IGE+XAO a racheté la société Compodata. L'éditeur remarque que les sociétés S2E Consulting et en particulier Compodata (moins de 280 K € de contribution sur le CA 2006/2007) entreront pleinement en activité sur l'exercice 2007/2008. De plus, en août 2007, la société a obtenu sa « business licence » chinoise, formalité indispensable à l'enregistrement d'une société en Chine.

de choix pour l'ensemble des marques », explique Charles Baudron. Il est clair que chaque fournisseur d'appareillages électriques aura son « M@x » ; captation du client oblige ! Mais IGE+XAO estime que le fait de fournir aux installateurs une série de logiciels offrant tous la même interface utili-

sateur et le même mode de fonctionnement constituerait déjà une avancée. L'éditeur prévoit que d'ici 2012 son chiffre d'affaires sera composé pour un tiers par la diffusion de ce type de logiciels.

La société envisage également d'étendre l'intégra-

tion de Compodata avec sa gamme de logiciels de CAO électrique pour proposer des configurateurs capables de gérer les combinaisons de systèmes électriques dans les véhicules. L'ingénierie électrique à base de règles métiers est en marche.

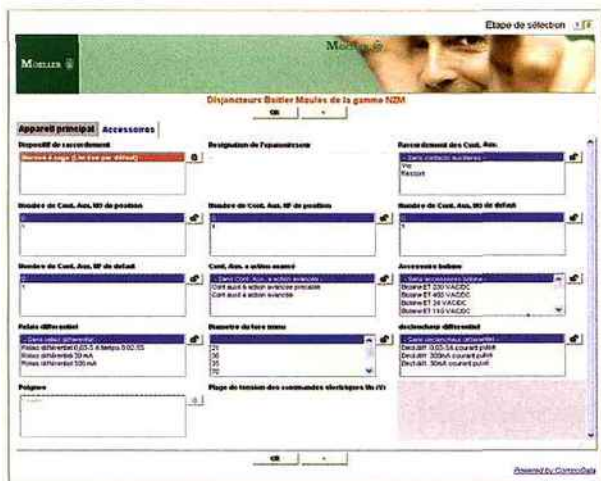
Comment ça marche ?

Le logiciel M@x permet une sélection dite « intelligente » des matériels électriques au sein d'un catalogue web. Il prend en compte des paramètres prédéfinis par l'utilisateur tels que l'intensité de court circuit, les pourcentages de réserve et la méthode de calcul de l'implantation. Les choix de matériels s'effectuent par critères techniques ; il est donc inutile de connaître toutes les références Moeller par cœur. A chaque choix de matériel correspond une sélection d'accessoires propres. Ainsi, lorsque l'on sélectionne un matériel, le choix des produits annexes se restreint pour ne proposer que les produits techniquement compatibles. Le professionnel choisit

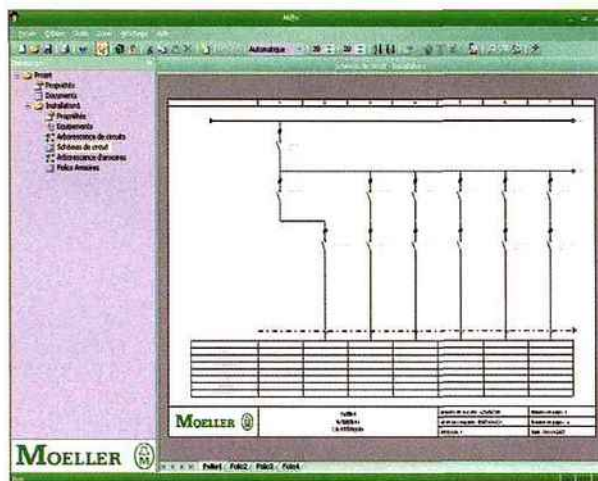
alors l'équipement dont il a besoin. De plus, les utilisateurs disposent d'une liaison internet permettant une mise à jour automatique du catalogue de produits de Moeller, ce qui garantit l'accès aux dernières nouveautés et l'actualisation du tarif.

Une fois cette étape effectuée, l'utilisateur, s'il le souhaite, ordonnance ces produits sur l'écran afin d'obtenir un schéma électrique généré automatiquement. Lorsque ce dernier est validé, l'installateur choisit son type d'armoire (au sol, murale, avec ou sans porte...). Les appareillages électriques peuvent alors être rangés par type (par défaut) ou en fonction du schéma réalisé préalablement. L'utilisateur peut alors visualiser son tableau défini automatiquement par le logiciel. Il peut également placer les « jeux de barres » pour gérer au mieux ses répartitions de puissance.

Le projet d'installation électrique est alors finalisé et peut être chiffré pour s'intégrer au devis global. ■



Ouverture du configurateur.



Sélection d'une configuration matériel.