Etre prêt pour le futur

Une actualité riche pour IGE+XAO qui a signé différents partenariats depuis le début de l'année afin d'asseoir son développement sur le marché de la CAO électrique, secteur en pleine évolution depuis deux ans.

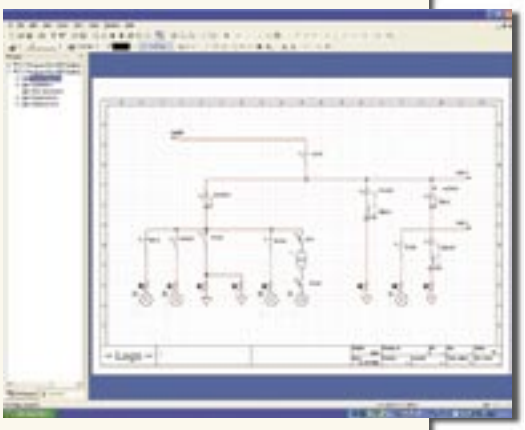
En route vers la mécatronique

La CAO électrique était le parent pauvre de la conception numérique il y a encore trois ans. Le secteur est en pleine mutation depuis, et les besoins en la matière sont en forte augmentation. Quand on découvre qu'un A380 comporte quelques 500 km de câblage, et que son constructeur Airbus annonce un second retard de livraison de 12 mois, à cause « de problèmes de câblage électrique », on peut se douter de l'importance de ce poste technique pour les constructeurs aéronautiques. La tendance est d'ailleurs similaire dans le secteur automobile, ou dans celui du manufacturing, cible principale de l'éditeur IGE+XAO.

Même dans le domaine du bâtiment les méthodes de travail évoluent, lentement mais inexorablement selon Alain Di Crescenzo, P.dg de l'entreprise : *« Logiquement ce sont les secteurs automobile et aéronautique qui ont été les plus rapides à modifier leur process. Les constructeurs et leurs équipementiers doivent faire face à un raccourcissement permanent des temps de cycle, gérer des options et des configurations de produits multiples, et bien entendu intégrer toujours plus d'équipements électrotechniques. Ils n'ont pu faire autrement qu'adopter des processus d'ingénierie concourante faisant intervenir les départements mécanique, électrique et logiciel. Si tous n'ont pas encore atteint une parfaite fluidité dans leurs échanges inter-métiers, la conception mécatronique est une démarche inévitable à court terme pour eux. Dans le secteur du bâtiment, les choses sont différentes. Le tissu industriel est constitué d'une myriade de métiers, d'entreprises aux tailles très variées, dont une majorité de TPE dans le domaine de l'électricité. Leur équipement informatique est, pour la plupart d'entre elles, très basique, un traitement de textes et un tableur, une DAO 2D parfois. Seuls quelques architectes ont adopté des outils de CAO 3D. Quant à la gestion des projets, elle reste très artisanale. Cette situation ne leur permet que difficilement aujourd'hui de répondre aux contraintes de la construction moderne : diminution des délais, des coûts, normalisation des documents et procédures, obligations administratives, échanges de données entre partenaires, etc. Le monde du bâtiment devra donc évoluer dans les années à venir. Et nous sommes particulièrement bien positionnés sur ce créneau, même s'il ne constitue que 5 % de notre chiffre d'affaires, avec une offre packagée à 300 euros. Si notre principale cible clientèle repose*

Du schéma au harnais

IGE+XAO a été crée il y a une vingtaine d'années et a commercialisé depuis quelques 45 000 licences auprès de 20 000 clients. Près de 350 salariés constituent les forces vives de l'éditeur qui annonce avoir embauché une centaine de personnes depuis 2002. Son chiffre d'affaires en croissance régulière depuis plusieurs années dépasse aujourd'hui les 20 millions d'euros. L'éditeur, coté en bourse, affiche 10 % de marge nette et aucune dette à l'horizon. La gamme des logiciels couvre la conception électrique des automatismes, des machines et biens d'équipements, le câblage embarqué ou la distribution d'énergie dans les secteurs de la construction de l'automobile, des transports, de l'agroalimentaire, chimie, du BTP… L'aspect international est également inscrit dans son organisation avec 21 sites de développement/commercialisation répartis dans 13 pays.



Alain Di Crescenzo, P.dg d'IGE+XAO : « Si notre principale cible clientèle repose sur le manufacturing, le secteur de la construction est celui qui offre le plus grand potentiel de développement pour nous. »

sur le manufacturing, le secteur de la construction est celui qui offre le plus grand potentiel de développement pour nous.»

Une politique ambitieuse de partenariats

En 2005, l'éditeur s'est donné pour objectif de doubler son chiffre d'affaires qui était alors de 17,5 millions d'euros. *« Pour atteindre ce but nous privilégions trois axes : la croissance organique avec la création récente de filiales en Chine et aux USA, des accords commerciaux et technologiques comme ceux signés avec Labinal ou Schneider Electric, enfin une croissance externe avec par exemple l'acquisition de la société Suisse Hibatec »* explique Alain Di Crescenzo. *« Nous disposons de deux vecteurs de commercialisation pour nos produits. Le premier repose sur des partenariats avec des éditeurs comme Dassault Systèmes, SolidWorks ou Moeller, ainsi qu'avec des fabricants d'équipements électriques comme Schneider Electric. Ces accords portent sur la distribution de produits, mais tirent partie soit de l'intégration, soit de la complémentarité de nos solutions. Notre partenariat mondial récemment signé avec Schneider Electric prévoit ainsi la diffusion conjointe mais également l'interopérabilité de nos offres logicielles pour la conception des plans électriques de bâtiments (See One Construction d'IGE+XAO), et pour la configuration des tableaux électriques pour le secteur tertiaire (SISpro Building V2 de Schneider). Les clients de Schneider Electric pourront ainsi générer automatiquement des schémas électriques unifilaires de leurs tableaux électriques conçus sous notre environnement SIS Pro Building. Nous avons établie le même type de partenariat avec la société Labinal, dans le domaine de la conception de harnais électrique pour le secteur aéronautique. Seconde voie de commercialisation la vente par correspondance nous permet de couvrir largement les TPE ou PME. »*

Les réalités du terrain

Impossible d'y couper, les solutions proposées par IGE+XAO sont compatibles avec les standards DWG et DXF, les formats d'AutoCAD, logiciel incontournable dans le secteur du BTP, voir du manufacturing. Pour adresser plus complètement les secteurs automobile et aéronautique, l'éditeur a également développé une version de ses produits See One Harness Design totalement intégrée à Catia V5 de Dassault Systèmes. *« Cela répond à une demande forte du marché : plus on monte dans la complexité des systèmes et plus les besoins en terme d'intégration des filières (mécanique et électrique) sont forts. »*

Si Dassault Systèmes est incontournable chez les avionneurs, dans les secteurs du spatial et de la défense c'est avec la société Labinal qu'IGE+XAO s'est acquinée pour conquérir des parts de marché. Les deux entreprises ont créé une société commune pour élaborer et commercialiser une offre logicielle dédiée à la fabrication des harnais électriques. Filiale du groupe Safran, Labinal dispose d'une forte expérience dans le domaine de la conception et de la réalisation des câblages électriques notamment sur ces secteurs convoités. Cette alliance devrait aboutir au lancement de « SEE Electrical Harness Manufacturing ». A partir d'un dossier de conception de harnais électriques, ce logiciel permettra de définir la gamme de fabrication correspondante, ainsi que de piloter les machines de coupe et de marquage. SEE Electrical Harness Manufacturing intègrera également des fonctionnalités telles que la programmation des tests électriques.

Après avoir fourni des logiciels répondant de manière pragmatique aux demandes des industriels, l'éditeur prépare aujourd'hui « les produits du futur ». *« Le marché de la construction devrait exploser dans les années à venir. L'éditeur qui gagnera sur ce créneau sera celui qui fournira des solutions économiques, très simples d'utilisation et orientées stand alone. Dans le domaine du manufacturing, c'est davantage l'aspect collaboratif qui prédomine dans les modes de travail plébiscités. Enfin, les grandes entreprises concernées par le harness design, notre principal marché, évoluent de leur côté vers une structuration de type PLM ; une évolution similaire à ce que connaît depuis quelques années le secteur de la mécanique. »* ▫

L'entreprise a signé plusieurs partenariats stratégiques récemment, dont un avec Schneider Electric.