

**Oxio. L'éditeur de logiciels recherche des partenariats**



● Les trois associés d'Oxio, Damien Martin, responsable technique, Sylvain Costa, créateur et gérant et Franck Robert, ingénieur d'affaires.

**Éditeur d'un logiciel novateur, Oxio compte doubler son chiffre d'affaires cette année. Mais pour se concentrer sur l'édition, la société grenobloise cherche des partenariats commerciaux.**

« Notre logiciel est très novateur, affirme Franck Robert, ingénieur commercial co-associé. Nous avons mis au point un système pour transférer des informations entre systèmes informatiques complètement hétérogènes. Cet outil est bien connu des grands comptes. Mais notre point fort est de proposer un outil bon marché et simple d'utilisation tout à fait accessible aux PME. »

Devant cet argumentaire séduisant, les clients suivent. Aujourd'hui, une dizaine de sociétés est équipée du fameux logiciel ETL Data Intelligence. Oxio peut se targuer d'afficher des références de taille comme GL Events, Creys Interim, GamAnney ou la mairie de Grenoble mais aussi de plus petites sociétés.

« Le logiciel répond à l'ensemble des activités d'une entreprise, de la gestion des stocks, à la comptabilité en passant par les ventes, explique Franck Robert. L'idée est d'aller chercher les informations utiles dans chaque application pour les centraliser

dans une même base de données et ce, quels que soient les systèmes utilisés. »

**Une dizaine de clients**

Un outil qui a demandé entre deux et trois ans de développement à l'équipe d'Oxio et qui est commercialisé depuis moins d'un an.

Déjà, la société fondée par Sylvain Costa envisage de doubler son chiffre d'affaires cette année et de recruter deux personnes. Elle vient aussi de s'inscrire dans le cluster des éditeurs de Rhône-Alpes, créé le mois dernier par l'association Rhône-Alpes Numérique.

Néanmoins, l'éditeur veut se concentrer sur le développement de son logiciel pour l'améliorer encore. Installer le matériel et l'intégrer chez les clients sont donc autant d'activités qu'Oxio aimerait partager en nouant des partenariats avec des intégrateurs.

V.G.

**Oxio Grenoble**

- CA 2006 : 210.000 €.
- CA 2007 prévu : 400.000 €.
- Effectif : 5 (7 fin 2007).
- Tél. : 04.76.53.48.79.
- www.oxio.fr

**En bref**

**HEWLETT PACKARD. ENTRÉE DANS MINALOGIC**

La direction d'HP France a annoncé sa volonté de participer au pôle de compétitivité basé à Grenoble, Minalogic, pour le volet "logiciel" du pôle. « Nous confirmons ainsi notre engagement sur Grenoble, où nous souhaitons nous maintenir et nous développer », affirme Véronique Bouhafs-Blanchard, directrice des sites internationaux. HP va chercher à participer à des projets collaboratifs pour les machines intelligentes de demain. Un projet précis doit bientôt être identifié pour participer au prochain appel d'offres de cet automne. Dans le même temps, HP met à disposition du pôle un calculateur d'une puissance d'un TeraFlops, capable de traiter mille milliards d'instructions par seconde ! Le groupe va ainsi participer au groupe de travail sur le calcul intensif. Et il va également faire partie de la gouvernance du pôle, au sein du groupe qui pilote l'activité "logiciel embarqué".  
www.hp.com

**MAGELLAN INGÉNIERIE. UN BUREAU COMMERCIAL À MADRID**

Pour sa première implantation à l'étranger, Magellan Ingénierie a choisi l'Espagne. Madrid plus précisément, avec un bureau commercial fort de deux personnes dès le lancement. « Nous espérons faire de même dans d'autres pays d'ici peu. En Italie peut-être », indique Julie Robveille, la chargée de communication du groupe. L'expert des bases de données routières et cartographiques (1,8M€ de chiffre d'affaires en 2006 et 25 personnes, dont 17 à Grenoble) réalise aujourd'hui un tiers de son chiffre d'affaires à l'export et espère arriver à la moitié d'ici à deux ans.  
www.magellan-ing.fr

**AIRRIA. INAUGURATION DE LA 7<sup>e</sup> AGENCE À SAINT-ÉTIENNE**

Le réseau de services informatiques Airria, basé à Montbonnot, a choisi Saint-Étienne (Loire) pour le lancement de sa septième agence. La gamme de services proposés par l'entreprise englobe informatique et téléphonie et s'adresse aux TPE et PME de moins de 100 salariés aussi bien qu'aux particuliers. Pour permettre à ces derniers de bénéficier des réductions d'impôts de 50 % de la facture liées à la loi Borloo sur les services à la personne, Airria scinde pour la première fois les réseaux professionnels et particuliers. Le nouveau réseau réservé aux particuliers a été baptisé Airria Family.  
www.airria.fr

**POLYSPACE TECHNOLOGIES. L'ÉDITEUR DEVIENT AMÉRICAIN**

L'éditeur de logiciels PolySpace Technologies (6,3M€ de chiffre d'affaires en 2006 et 56 salariés à Montbonnot) vient d'être acheté par le groupe américain de logiciels de modélisation et de calcul scientifique The MathWorks, qui cherche à mieux intégrer les outils de vérification automatique développés à Montbonnot à ses produits.  
www.polyspace.com et www.mathworks.fr

**Arcale. Plus de 80 % de croissance en 2006-2007**

**En pleine évolution pour digérer sa croissance, le concepteur de systèmes de tests et de mesure va déménager et lance une offre de formation.**

Avec un chiffre d'affaires d'1,4M€ en 2006-2007, Arcale a enregistré une croissance de plus de 80 % au cours du dernier exercice. L'année précédente, le développeur de logiciels spécialisé dans les domaines du test et de la mesure basé à Moirans, Guyancourt (région parisienne) et Toulouse, avait déjà fait un bond de 65 %. En pleine expansion, Arcale recrute. « Dans un an, nous devrions être 25 », indique Jean-François David, cogérant de la société avec ses associés Jean-Philippe Villemagne et Jean-François Mullet. Les trois cofondateurs d'Arcale en 2002 sont d'anciens techniciens du fournisseur de matériel informatique américain National Instruments. « Aujourd'hui, nous sommes



● Jean-François David, co-gérant.

un bureau d'études, se félicite Jean-François David. National Instruments fournit les Lego et nous, on les assemble ! » Une société de services avec la valeur ajoutée et les marges qui correspondent. Ou presque... « Avec les ouvertures des agences de Paris en 2004 et de Toulouse l'an der-

nier, les charges ont augmenté rapidement et aujourd'hui la rentabilité n'est pas excellente, explique Jean-François David. Nous sommes en train de mieux nous structurer pour digérer notre croissance. » Cela commence par le lancement d'une offre de formation sur le site de Moirans. Il s'agit de capitaliser sur les compétences et « l'expérience de terrain » de la société pour aider les clients à mieux utiliser les produits de tests et de mesures.

**Sortir du 100 % soft**

Structurer, c'est aussi gagner la confiance de plus de grands comptes. Arcale affiche déjà des références comme Bosch, Schneider, GDF, le groupe Thales et le CEA. Mais par le biais du réseau national PragmaTech de 9 PME spécialisées dans l'électronique, Arcale a pu séduire de nouveaux donneurs d'ordres de poids. Du 100 % soft, l'entreprise est passée à une offre globale. « Aujourd'hui, de l'automobile à

l'aéronautique en passant par les transports, notre portefeuille de clients est diversifié », souligne-t-il.

**Nouveau local à Centr'Alp**

Structurer, cela passe enfin par un déménagement à la rentrée. Arcale va s'installer dans un local de 225 m<sup>2</sup>, contre 85 m<sup>2</sup> aujourd'hui, dans la zone d'activités de Centr'Alp 1. Coût : plus de 300.000 €. Pour 2007-2008, Jean-François David a « fait un business plan à 30-35 % de croissance. Mais les belles rentabilités, c'est pour dans deux ans ! »

Cécile Fandos

**Arcale Moirans**

- CA 2006 : 770.000 €.
- CA 2007 prévu : 1,4 M€.
- Effectif : 17, bientôt 25.
- Tél. : 04.76.05.06.48.
- www.arcale.net
- www.pragmatec.fr

**Atn Groupe. Une nouvelle filiale, l'IP Center**

**Spécialisée dans l'assistance informatique aux entreprises, atn Groupe reçoit le plus haut niveau de certification chez Microsoft et crée sa première filiale, IP Center.**

La dixième année d'atn Groupe est couronnée de succès. Fondée par Patrice Pontarollo, l'entreprise s'est orientée vers le service informatique aux PME-PMI. L'ex-dirigeant d'Antena a reconstruit atn sur le même principe de distribution de matériel et de services aux entreprises. Le concepteur de Fugue, interface intelligente pour les photocopieurs Canon qui avait fait les beaux jours d'Antena, était simultanément Apple Center. « Nous avons subi de plein fouet les difficultés de ces deux constructeurs nous conduisant jusqu'au dépôt de bilan alors que la société était financièrement saine »,



● Patrice Pontarollo, fondateur d'atn Groupe.

se remémore-t-il. Très rapidement, la même année, en 1997, il se repositionne sur un secteur avant-gardiste : Internet et les réseaux, adossé à France Télécom. Son activité s'organise désormais autour de trois métiers : l'administration d'infrastructures systèmes, les

réseaux et les télécoms, et l'accompagnement fonctionnel sur les solutions collaboratives. « Nous avons reçu cette année, le plus haut niveau de certification chez Microsoft, le label Microsoft Gold Certified », commente-t-il.

**Un centre d'hébergement de données sécurisé**

« De plus, pour souligner notre savoir-faire spécifique concernant les solutions PME/PMI, nous avons reçu le label Microsoft Spécialiste PME », souligne le dirigeant fondateur. Cette relation privilégiée et sa connaissance globale de la stratégie de Microsoft lui permet de concevoir des solutions innovantes, durables et pertinentes. De plein pied dans les télécoms et ayant développé un savoir-faire dans Internet (sécurisation des accès : firewall, antispam, antivirus...) et le partage des sites à

distance, la société est devenue au fil du temps un partenaire de premier ordre pour ses 1.300 clients. Pour mieux cerner l'ensemble de leurs besoins, atn vient de créer une filiale, la sarl IP Center consacrée à l'hébergement sécurisé d'infrastructures. « Nous définissons avec la société une politique de sauvegarde adaptée et développons un service à la carte allant de la simple co-location d'espace à la prise en charge globale du fonctionnement des serveurs et des infrastructures », conclut-il.

Rosalie Hurtado

**Atn Groupe Meylan**

- CA 2007 prévu : 1,5 M€.
- Effectif : 15.
- Tel. : 04.76.41.17.17.
- www.atngroupe.fr

www.grenoble.peugeot.fr

307 STYLE 1,6L 110 5 portes

À PARTIR DE 16 990€\*

SOIT 2 860€ D'AVANTAGE CLIENT\*

307

Série spéciale 307 Style, plus de style sans en rajouter.

- + AIR CONDITIONNÉ AUTOMATIQUE BI-ZONE + RÉGULATEUR / LIMITEUR DE VITESSE
- + PROJECTEURS ANTIBROUILLARD + JANTES ALUMINIUM 16" EQUINOXE + PEINTURE MÉTALLISÉE

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL

\* Soit 2 860 € d'avantage client, sur le tarif Peugeot 07B conseillé du 02/05/2007, par rapport à une 307 Confort Pack 1,6L essence 16V 110ch, 5 portes, neuve, équipée en option de jantes aluminium 16" Equinoxe, de projecteurs antibrouillard et de la peinture métallisée. Offre non cumulable, réservée aux particuliers, valable pour toute commande passée entre le 2 et 31 mai 2007, sur véhicule en stock, et dont la livraison est prévue avant le 4 juin 2007, dans le réseau Peugeot participant. Consommation mixte (en l/100km) : 7,4. Emissions de CO<sub>2</sub> (en g/km) : 174.

237, Cours de la Libération

GRENOBLE - 04 76 69 62 00