

Toulouse, le 27 septembre 2013

Petites et grandes entreprises peuvent travailler ensemble : NEXIO et Actemium s'unissent pour industrialiser une innovation, le BAT-SCANNER

A l'occasion du salon dédié à la robotique, European Mechatronics Meeting (EMM) qui s'est tenu cette semaine à Toulouse, la PME NEXIO lance un nouveau produit, fruit d'une collaboration avec un grand groupe, Actemium.

L'entreprise toulousaine NEXIO est le leader sur le marché de l'électromagnétisme et compte 60 salariés. Le groupe Actemium est le spécialiste dans l'accompagnement des industriels dans la modernisation ainsi que la performance de leurs sites et regroupe 5 000 ingénieurs, techniciens ou monteurs. *A première vue, rien ne pouvait rassembler ces deux entreprises ? C'est possible, le partenariat entre NEXIO et Actemium est l'exemple qu'une PME et un grand groupe industriel peuvent travailler ensemble, sur un projet concret et en toute complémentarité.*

Effectivement, NEXIO et Actemium ont collaboré ensemble sur le lancement du BAT-SCANNER, premier produit conçu entièrement par la PME toulousaine.

Cette innovation est issue du projet collaboratif, EPEA, réalisé de 2007 à 2010 dans le cadre du pôle de compétitivité Aerospace Valley avec les grands groupes régionaux de l'aéronautique, automobile et spatiale. Avant de transformer les résultats de ce projet en business, 3 ans ont été nécessaires à l'entreprise toulousaine pour valoriser le produit et sa technologie auprès des industriels notamment en réalisant un prototype du BAT-SCANNER, des projets pilotes ou encore des séminaires et des publications.

Le BAT-SCANNER est une innovation unique : il permet de localiser sur les équipements électroniques, les différents niveaux de rayonnements électromagnétiques hors limite et d'une précision de 0.1 millimètre. Dans le concret, il sert à comparer deux produits fabriqués par deux usines différentes ou tester un produit avant et après modification d'un composant. Une fois que la perturbation est localisée, BAT-SCANNER permet de définir, avec

Contact Presse - Julie DELHOUME-GOURINAT – 06 87 84 11 86 – j.gourinat@giesbert-associes.com

précision, la cause du problème afin de trouver la solution la plus juste et la plus économique.

Destiné aux industriels de l'électronique, il est utilisé avec succès dans les secteurs de l'aéronautique, l'automobile, du médical ou encore de la défense.

Le partenariat Actemium et NEXIO s'est concrétisé dans la phase d'industrialisation et de production. NEXIO a choisi la compétence, la proximité, le partage des valeurs et surtout une adhésion des équipes au projet en tant que partenaires et non fournisseurs. Actemium a apporté l'expertise robotique, le savoir-faire et l'expérience d'un grand groupe.

BAT-SCANNER a été lancé en France et c'est déjà un succès. La prochaine étape pour la PME toulousaine est de lancer la commercialisation de ce produit en Allemagne puis dans les 30 pays où NEXIO est déjà implanté.

L'essentiel de NEXIO Groupe

Créé en 2003, NEXIO GROUP compte aujourd'hui plus de 50 salariés répartis sur les trois agences en France: Toulouse, Paris et Rhône-Alpes et 3 bureaux à l'international : Munich, Montréal et Shanghai. L'entreprise est organisée en 3 pôles : « Services-Ingénierie », « Automatisation d'essais », « Logiciels de Simulation » et 2 pôles transverses qui sont « Innovation » et « Formation ». Leader des fournisseurs sur le marché de l'automatisation des essais, NEXIO propose ses services sur toutes les phases de développement des produits électroniques, de sa conception à sa certification dans les secteurs de l'aéronautique, le spatial, l'automobile et l'industrie électronique. NEXIO a acheté en 2012 une entité complémentaire: Entares et a créé une filiale au Canada : Intactis. Avec un chiffre d'affaires de 3,2 millions d'euros en 2012, la PME vise 10 millions d'euros à l'horizon 2020. Les produits NEXIO sont présents dans 30 pays comme l'Allemagne, le Canada ou encore la Chine. Tournée vers l'international, l'entreprise française souhaite réaliser 200 000 euros de chiffre d'affaires en 2013 aux Etats-Unis contre 40 000 euros en 2012.