

HECTRONIC France affiche de beaux résultats en 2017 et poursuit son essor en 2018.



Sylvain Duverger
Directeur de Hectronic France

2017 restera une année marquante pour Hectronic France qui a vu **ses ventes fortement progresser** et un chiffre d'affaires **en hausse de 45 %** par rapport à 2016.

Selon Sylvain Duverger, Directeur d'Hectronic France « *ces résultats s'expliquent par des réorganisations en interne et par un développement commercial conséquent dans les deux activités majeures de l'entreprise : l'équipement de stations-service et la gestion du stationnement en voirie.* »

Hectronic France a également étendu son activité technique avec la signature d'un contrat de prestations effectuées **pour le compte de Continental**.

Hectronic France bénéficie de la force du Groupe HECTRONIC basé en Allemagne qui investit tous les ans **8% de son chiffre d'affaires en R&D** afin de proposer des produits et des solutions techniques innovants et fiables. L'entreprise est ainsi un interlocuteur sérieux et force de propositions.

Pour 2018, Hectronic prévoit, pour accompagner son développement, **l'embauche de 3 personnes supplémentaires** pour ses départements commerciaux et techniques.

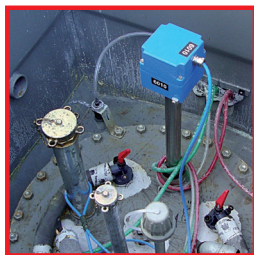


■ La Gestion du Stationnement

Le département Gestion du Stationnement a été particulièrement sollicité car il a du répondre aux multiples demandes de la clientèle pour s'adapter **à la nouvelle réglementation pour le Stationnement en voirie applicable au 1^{er} janvier 2018**. De nouveaux projets ont également vu le jour comme dans la ville de Bouillante en Guadeloupe.

Yves Walks, Responsable des Ventes Stationnement France, a adapté nos solutions de connectivité vers les serveurs de nos partenaires (LAPI, PV électronique, traitement FPS et RAPO, etc...) et nos solutions d'ouverture vers les solutions backoffice de nos partenaires exploitants.

L'**horodateur CITEA** est dorénavant muni **d'un panneau solaire** plus performant et peut être doté en option **d'un écran tactile couleur de 8"**.



■ **La Gestion de Carburant et des Stocks**

Alexis Saint-Yves et **Pascal Joubert** Responsables des Ventes Gestion de carburant et du stock respectivement sur Paris et Rennes ont enregistré au moins une dizaine de projets conséquents de clients à équiper de notre système de Reconnaissance Automatique des Véhicules **PetroPoint**. Notre produit PetroPoint est connu, reconnu et plébiscité par les utilisateurs en tant que produit de très grande qualité et permettant de réelles économies de carburant.

De nouveaux clients suivants se sont équipés en 2017 : Arbois Tourisme (39), Les cars Rouillard (22), Transdev Tours (37), les Cars de l'Elorn (29), Aéroport de Paris sur CDG (95) et Orly (94), et les Voyages Crolard (74).

La gamme PetroPoint s'enrichit d'un nouveau module pistolet **PetroScan**. Plus compact et plus léger, ce nouveau module pistolet intègre de nouvelles fonctionnalités pour réduire encore les possibilités de fraude.

Nous avons également équipé également la société Gaz Up à Montauban (81) d'un automate **HecFleet** sur le site d'Auxerre pour gérer la distribution du gaz et une nouvelle station est en cours d'installation à Toulouse.

La société AS24 a renouvelé une partie importante de son parc avec plus de 150 automates HecFleet NT livrés.

Sylvain Duverger ajoute que « les équipes HECTRONIC vont poursuivre sur la même lancée en 2018 afin de multiplier leurs actions en France mais aussi intensifier le développement commercial en Afrique de l'Ouest et au Maghreb, qui représentent des marchés émergents pour nos activités.

Les deux premiers projets 2018 vont consister à équiper en gestion de carburant la société CAMRAIL de chemin de fer du Groupe Bolloré à Douala au Cameroun, ainsi que la société sucrière sénégalaise CSS à Dakar - Sénégal ».

La jauge électronique « sans flotteur » **OptiLevel** suscite toujours le même intérêt auprès de nos clients qui apprécient sa grande précision et sa grande fiabilité.

Enfin, les équipes Hectronic France poursuivent la vente de nos produits logiciels de gestion et de supervision hébergés autant pour la gestion du stationnement que pour l'activité stations-service (HecPoll, CityLine, CityNet, PetroLine, HEC VPN, etc...).

■ **En conclusion...**

« L'innovation, la performance et l'assistance technique sont les 3 atouts qui permettent à HECTRONIC France de se démarquer de ses concurrents et de faire la différence chez les clients, conclut Sylvain Duverger. En 2018, HECTRONIC souhaite conserver son leadership sur les marchés de stations-service privées et privatives avec sa gamme de produits. Nous développons aussi le concept de station-service mobile HecoTank qui simplifie la fourniture et la mise en place d'une nouvelle station carburant. »

De nouveaux déploiements d'horodateurs de stationnement CITEA sont d'ores et déjà en cours en ce début d'année.