



Communiqué de Presse
Le 13 septembre 2006

Pour développer sa part de marché, MECELEC confie à NEXANS la distribution de ses produits électriques en France

1. La coopération MECELEC NEXANS :

La coopération de MECELEC avec le Groupe NEXANS dans le domaine des équipements pour les réseaux électriques, engagée depuis de nombreuses années, a connu en avril 2004 un premier succès. A cette date en effet, EDF a confié à cette association, à l'issue d'un appel d'offres de niveau international, la mission d'industrialiser sa nouvelle gamme de coffrets individuels de branchements électriques.

Cet important succès a donné une visibilité sur l'activité d'équipementier de réseau électrique de MECELEC jusqu'en 2012.

Une nouvelle étape est dorénavant franchie avec la signature d'un nouvel accord par lequel MECELEC confie en exclusivité à NEXANS Power Accessories France la distribution de l'ensemble de sa gamme de produits électriques pour la France métropolitaine, hors ventes directes à EDF.

2. Les principes de l'accord de distribution :

Il convient de rappeler que les produits de MECELEC, comme ceux de NEXANS, sont commercialisés de deux manières :

- Une partie de ces produits est achetée, dans le cadre de marchés pluriannuels, directement par EDF qui les installe lui-même ou les fait installer par des entreprises spécialisées dans les travaux électriques. Chez EDF, MECELEC occupe une position de leader.
- L'autre partie est achetée directement par ces entreprises spécialisées. Sur ce segment, une organisation commerciale mieux adaptée aux nouvelles exigences du marché donnera à MECELEC des potentiels de développement significatifs.

L'accord prévoit que l'organisation commerciale de NEXANS, déjà très présente sur ce marché, dit « privé » prenne en charge la distribution des produits MECELEC. Les avantages sont triples pour les clients :

- Meilleure présence commerciale,
- Gamme de produits plus étendue (produits NEXANS + produits MECELEC) permettant de concentrer ses approvisionnements sur un seul fournisseur,
- Logistique optimisée : délais de livraison améliorés, stockage et personnalisation des produits de proximité.

3. Les enjeux :

La nouvelle organisation a un double impact pour MECELEC :

- Développement des ventes, avec un doublement des volumes attendu sous 2 ans
- Un effet positif sur le résultat opérationnel évalué en année pleine autour de 1 million d'Euros.

[A propos de NEXANS](#)

Nexans, leader mondial de l'industrie du câble, propose une large gamme de solutions câbles cuivre et fibre optique pour les marchés d'infrastructure, de l'industrie et du bâtiment. Les câbles et systèmes de câblage de Nexans sont présents dans notre vie quotidienne depuis les télécommunications jusqu'aux réseaux d'énergie, l'aéronautique, l'espace, la construction, l'automobile, le ferroviaire, la pétrochimie, les applications médicales, etc. Avec une présence industrielle dans 29 pays et des activités commerciales dans le monde entier, Nexans emploie 20 000 personnes avec un chiffre d'affaires de 5,4 milliards d'euros pour 2005. Nexans est coté à la Bourse de Paris.

[A propos de MECELEC](#)

MECELEC, créé en 1934, est dès l'origine un spécialiste de l'équipement de réseaux électriques.

A la fin des années 50, MECELEC a pris le tournant du polyester pour la fabrication de matériels de raccordement électriques qui étaient jusque là en métal. C'est ce savoir-faire technologique qui a fondé le succès de la société comme équipementier de réseau électrique d'abord, puis équipementier de réseau télécoms et enfin gaz et eau. C'est aussi sur cette technologie que s'est développée toute une branche d'activité (aujourd'hui cédée) dans le secteur automobile.

Mais MECELEC avait déjà à cette époque d'autres compétences qu'elle a complétées au fur et à mesure des années : connectique, électronique, téléphonie, monétique... Ceci lui a permis d'offrir à ses clients non seulement l'enveloppe, coffret ou armoire, mais aussi l'ensemble des équipements intérieurs, souvent de haut niveau technique.

Aujourd'hui MECELEC est une entreprise de 46,2 millions d'Euros de chiffre d'affaires (2005) et de près de 300 salariés dont l'implantation principale est en Ardèche (Mauves – Saint Agrève), avec des établissements à Fabrègues près de Montpellier, à Vonges près de Dijon, à Bilbao Madrid et Barcelone en Espagne et à Cluj en Roumanie.

La société est cotée sur l'Eurolist – compartiment C d'Euronext Paris. Code ISIN : FR0000061244 – MCLC

Contacts :

Pour MECELEC

Actus Lyon

Amalia Naveira / Relations analystes/investisseurs – Tél. : 04 72 18 04 92 - anaveira@actus.fr

Marie-Claude Triquet / Relations presse – Tél. : 04 72 18 04 93 – mctriquet@actus.fr

Pour NEXANS

Céline Révillon – Tél : 33 (0) 1 56 69 84 12 – celine.revillon@nexans.com

Présentation de MECLEEC

1 – Equipement de réseaux :

MECELEC est un des rares acteurs du marché à offrir une gamme complète, multiénergies, d'équipements de raccordement entre des réseaux publics et leurs clients.

Cette compétence globale s'exerce en un point géographique précis : celui de l'« interface réseau-client », là où le réseau cesse d'être public pour devenir privé, à la limite entre la rue et la maison, entre l'extérieur et l'intérieur. Cette frontière géographique est aussi une frontière juridique et normative. C'est ici que se localisent des fonctions à haut enjeu : le comptage, le relevé des consommations, éventuellement leur paiement, la sécurité, le diagnostic des défaillances et des anomalies, le contrôle des pertes, la détection des fraudes...

Tous les opérateurs considèrent à juste titre l'« interface réseau-client » comme stratégique. Tout d'abord parce que de sa fiabilité dépend la facturation, mais aussi parce que c'est par son canal que sont connus les clients, dans l'intimité de leurs habitudes de vie.

En outre, dans ce domaine on est d'emblée confronté au traitement de masse : ce sont plusieurs milliers, voire millions de points de raccordement qu'un opérateur a à installer, relever, maintenir, faire évoluer. Ici le coût d'achat des matériels est important, mais pas autant que ses coûts d'installation, ses coûts d'utilisation et ses coûts de maintenance.

Pour ces opérateurs, MECLEEC a l'ambition d'offrir des équipements compétitifs, fiables et simplificateurs tant en mise en œuvre qu'en exploitation. Il en est ainsi des innovations apportées dans le coffret gaz livré équipé, testé, prêt à poser, dans le «RMBT», dans l'embase de téléreport de compteurs entièrement recyclable, dans le concentrateur d'index, ou dans les développements en cours en raccordement numérique haut débit.

Dans la plupart de ces produits entrent en force l'électronique, la téléphonie, la monétique : ces savoir-faire ont été développés chez MECLEEC depuis plus de 30 ans.

Le développement de la société ne s'est pas réalisé qu'en France. A travers un réseau d'agents, ou en direct auprès des opérateurs, MECLEEC exporte depuis la fin des années 70 ses produits vers la quasi-totalité des continents. En 1996, MECLEEC a ouvert une filiale en Espagne en rachetant la société CAYDETEL à BILBAO.

2 – Plasturgie :

La plasturgie est chez MECLEEC à la fois une compétence clé au service de l'interface réseaux clients et un pôle de développement spécifique.

Initialement, MECLEEC a développé, pour ses besoins propres, des compétences en plasturgie dans les deux technologies majeures du domaine :

- Transformation des « Thermodurs » : Les composites thermodurcissables polyester-fibre de verre sont destinés aux produits nécessitant des caractéristiques mécaniques, électriques et climatiques importantes : coffrets de branchement et armoires de raccordement électriques, télécoms, gaz et eau...
- Injection des « Thermoplastiques » : Avec la création du site de St AGREVE (1984), maîtrise de l'injection thermoplastique de pièces techniques : combinés et coques d'appareils téléphoniques, supports de connecteurs électriques, pièces automobiles...

Ce domaine d'activité s'est orienté depuis 5 ans vers des clients externes, de taille européenne, principalement sur les marchés suivants :

- Matériels électroniques et électrotechniques
- Matériels de transport (automobile, PL, ferroviaire)

En 2003, l'acquisition de l'activité NOBEL COMPOSITES (Usine de Vonges) et la création de la filiale MECLEEC PLASTIQUES COMPOSITES ont été de nouveaux pas décisifs dans la croissance du secteur sous-traitance plasturgie de MECLEEC. En 2005 la société a ouvert un site à Cluj en Roumanie pour servir ses clients qui ont une implantation en Europe Centrale.

3 – Nouvelle activité en 2006 : opérateur de télécommunication sur la boucle locale électrique (Courant Porteur en Ligne) :

Considérée encore il y 2 ans comme une chimère technologique, l'idée d'utiliser le câble électrique pour transporter des hauts débits d'information numérisée est aujourd'hui admise par la communauté scientifique et industrielle comme tout à fait opérationnelle.

De nombreux pays, dont la France, ont testé sur grande échelle le CPL tant en Outdoor (entre les transformateurs électriques moyenne tension-basse tension et les abonnés) qu'en Indoor, à l'intérieur des habitations. De nombreux déploiements sont en cours ou projetés.

Les caractéristiques techniques atteintes par cette technologie et ses niveaux de coûts la rendent tout à fait compétitive par rapport à des solutions de type ADSL, WI-FI ou câble.

Pressentant un impact sur ses métiers d'équipementier du « dernier Km », MECELEC s'est naturellement intéressé au CPL dès 2003, en mettant en place une veille technologique. C'est dans ce cadre que sa candidature a été présentée au projet du SIPPEREC. En effet, ce syndicat d'électricité et de télécommunications de la petite couronne de Paris (86 communes, 1,7 millions de foyers) a lancé mi 2004 un appel d'offres pour une «Délégation de Service Public» Courant Porteur en Ligne de 15 ans.

Le SIPPEREC a choisi MECELEC comme délégataire le 30 mars 2006.

Un nouveau pas dans le déploiement de cette technologie sera franchi en France avec le déploiement de ce projet qui est l'un des plus importants prévus au monde actuellement.