

CONNECTEURS

Cotelec rebondit des pointes de test vers la connectique

Grâce à son expertise dans les pointes à ressort pour le test en production, le Français veut diversifier ses activités en visant des marchés de niche en connectique.

Depuis 1987, date de sa création, le Français Cotelec a réussi à se faire un nom dans le domaine des pointes de test et des interfaces avec la distribution de fabricants, tels que l'Allemand Ingun et les Américains IDI et Synergetix. Le marché du test en production, à l'image de celui de la production des grands volumes, a toutefois connu un net recul ces dernières années en France. « *Même s'il n'est plus ce qu'il était, notre marché traditionnel affiche une croissance régulière. Notre stratégie passe par la stabilisation des activités liées à l'automobile (démarrages des séries), au médical et à l'aéronautique, ainsi que par l'ouverture à de nouvelles opportunités* », explique Bruno Ponchon, p-dg de Cotelec. L'un de ces nouveaux marchés est la fiabilité des connexions dans le cadre de l'intégration de systèmes. « *Nous ne voulons pas concurrencer les grands fournisseurs de connecteurs, nous recherchons des marchés de niche. Comme, par exemple, celui de la connexion des batteries de téléphones portables haut de gamme, où les contacts plats à lame*



Le distributeur français Cotelec mise sur les pointes à ressort comme alternative efficace à la connectique classique dans certaines applications de niche.

recourbée sont remplacés par des pointes à ressort», indique Franck Subtil, responsable du département Connectique chez Cotelec.

Synergetix fait profiter de son expérience

La société s'appuie ainsi sur son expertise dans le domaine des pointes de test, mais aussi sur l'expérience de l'un de ses fournisseurs, Synergetix, qui a engagé la même mutation il y a déjà quelques années sur le marché américain. « *Les pointes à ressort offrent de nombreux avantages, tels qu'une meilleure fiabilité, un meilleur*

contact – d'où une pérennité améliorée des batteries – et des degrés de liberté supplémentaires, facilitant l'étape de montage », explique Bruce Valentine, responsable Connectique chez Synergetix. Un nombre très important d'utilisateurs est donc susceptible d'être intéressé par les pointes à ressort, du militaire au médical (défibrillateur cardiaque), en passant par les imprimantes et l'aéronautique civile. « *A nous de faire prendre conscience aux ingénieurs de bureau d'études du potentiel des pointes à ressort !* », conclut M. Ponchon. ■

CÉDRIC LARDIÈRE

APPROVISIONNEMENTS

B8 Electronics, un nouveau venu parmi les brokers

Ayant vu le jour l'an passé à Clermont-Ferrand, la toute jeune société B8 Electronics cumule les fonctions de broker et d'importateur.

Philippe Malon, ex-directeur des ventes pour la France du broker PartMiner Direct (basé en Grande-Bretagne), puis de la filiale française du broker allemand de Consumer Electronics (rebaptisé depuis Global Sourcing AG), a créé, l'an passé, à Clermont-Ferrand, B8 Electronics, une entreprise qui allie les fonctions de broker et d'importateur. B8 Electronics propose des composants actifs, passifs et électromécaniques. « *Sur le marché français, les délais d'obtention des composants continuent à augmenter (jusqu'à 22 semaines) mais l'utilisateur peut toujours trouver des pièces à des prix compétitifs* », déclare M. Malon,



PHILIPPE MALON, fondateur et dirigeant de B8 Electronics

« *Nous pouvons couramment réduire de 20% les coûts des composants des nomenclatures test qui nous sont soumises.* »

mettant en avant l'intérêt de sa fonction de broker. Dans son rôle d'importateur (notamment de marques asiatiques), B8 Electronics joue avec les différences de prix entre les diverses

régions du monde. En effet, « *les prix des composants varient énormément suivant les pays* », souligne l'expert. Ce serait tout particulièrement vrai pour les mémoires, les microcontrôleurs, les convertisseurs, les afficheurs, écrans et diodes LED. Dans ce cadre, B8 Electronics propos de plus en plus aux acheteurs « *des contrats à l'année garantissant les prix et les délais négociés initialement* ». Ces contrats peuvent ainsi aisément se substituer à ceux signés auparavant par les clients avec des fournisseurs du pays.

« *En règle générale, nous nous sommes aperçus que l'on peut couramment réduire de 20% les coûts des composants des nomenclatures test qui nous sont soumises* », estime M. Malon. En 2005, B8 Electronics, qui s'appuie aujourd'hui sur deux personnes, a réalisé un chiffre d'affaires de 200 000 euros. Pour 2006, M. Malon compte doubler ses ventes. ■

DIDIER GIRAULT

EN BREF

LOGICIELS ENFOUIS

WIND RIVER ACQUIERT UN SPÉCIALISTE DES PROTOCOLES RÉSEAUX

Pour 20 millions de dollars, Wind River vient de s'offrir l'éditeur suédois Interpeak, un spécialiste des protocoles réseaux pour les marchés de l'embarqué. Interpeak propose des piles IP Mobile, des algorithmes de routage IPv4/IPv6, de protocoles de sécurité et des couches logicielles MPLS. Il a déjà porté son offre sur de nombreux systèmes d'exploitation enfouis comme VxWorks (Wind River), Integrity et velOSity (Green Hills), ThreadX (Express Logic), OSE (Enea), Nucleus (Accelerated Technology), MQX ou Linux. Suite à son acquisition, les relations avec les concurrents de Wind River seront-elles maintenues ? Rien n'est moins sûr... P.A.

MESURE

LES VENTES D'EXFO PROGRESSENT DE 30% AU 2^E TRIMESTRE 2006

Le Canadien Exfo Ingénierie électro-optique, fournisseur d'équipements de test et de mesure optiques, a enregistré, au second trimestre de son exercice 2006, un chiffre d'affaires en croissance de 30%, par rapport au même trimestre de l'année précédente, à 30,1 millions de dollars. Les bénéfices sont, quant à eux, passés de 9 000 dollars à près de 1,4 M\$ sur la même période. C.L.



www.simtec.org

**Prochaine
Journée Test & Mesure**

à VILLEBON SUR YVETTE
Région Ile de France (Sud)

Mardi 13 Juin 2006

Organisée par FM Promotion
Inscription et renseignement en ligne :
www.fmpromotion.com

Contact :
Mélanie SZWARTZFELD
au 01 53 70 97 09

