



MANUFACTURER AND DESIGNER OF INNOVATIVE
interconnect solutions

PROFIL NICOMATIC

KIT PRESSE - JOURNALISTES

V3. 2014

Le groupe Nicomatic est un groupe familial français créé en 1976. Son activité d'origine vient du micro-décolletage, rien d'étonnant en la Haute-Savoie. La vallée de l'Arve adjacente regroupe ainsi la plus forte part de l'industrie de décolletage française (jusqu'à 80% dans les meilleurs années).

Nicomatic a commencé comme entité de trading avec une forte orientation à l'export dans des pièces de moins de 3mm de diamètre (micro décolletage) avant de devenir une société de connectique 100% intégrée et globalisée.

Aujourd'hui la totalité des produits commercialisés son issus de sa fabrication avec des expertises en découpe, moulage, décolletage, assemblage et câblage.

Le groupe Nicomatic est actuellement un acteur reconnu en connectique de petite taille (pas de moins de 3mm) dans les marchés de niche tel que les connecteurs rectangulaires haute densité au pas de 2mm pour environnement hostile, la connectique MIL de petite taille, le câblage pour environnement sévère ou encore la connectique pour câble plat (FFC).

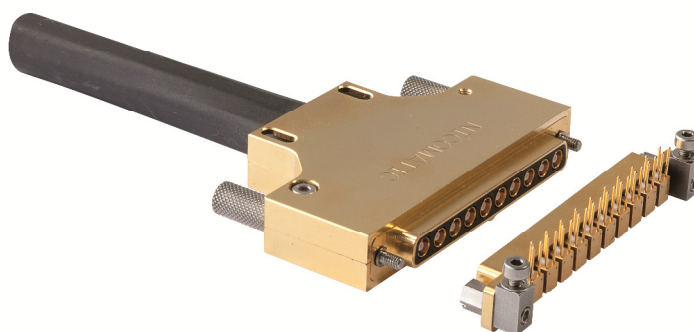
Ses principaux marchés sont la défense, l'avionique et l'industrie des fabricants de claviers. De plus en plus d'applications se situent dans le secteur spatial avec par exemple l'application "Lapin de Jade" du programme spatial chinois.

La société (23M€ de C.A. consolidé en 2013) compte fin 2013 plus de 230 salariés, dont une moitié en France sur le site de Bons-en-Chablais (Haute-Savoie, siège social) situé à quelques kilomètres de Genève.

Le groupe Nicomatic se compose de filiales aux USA, Chine, Brésil, Inde, UK, Allemagne, Turquie et Corée du Sud ainsi qu'un important réseau de bureaux commerciaux, d'agents et distributeurs qui lui permettent de vendre dans plus de 50 pays dans le monde et représente plus de 83% de son CA.



Connecteur série CMM 340



Connecteur pour le « Lapin de Jade »

1976 - 1984 : Création et essor

La société est créée en 1976 par Paul Nicollin, ingénieur en mécanique alors âgé de 33 ans. L'entreprise est unipersonnelle et possède un capital de 21 000 francs. Elle négocie des pièces micro-décolletées à l'export. Par exemple, pour le compte de ITT Cannon, AMP (Tyco), Texas Instruments, McMurdo, Airborn... 80% de ses ventes s'exportent aux Etats-Unis.

La société construit un réseau de clients, mais n'a pas de fabrication en propre.

1984 - 1987 : Premiers brevets et phase de transition

Une entreprise de décolletage sous le nom de CEP (Comte Electronique Production) est rachetée avec ses actifs, 15 personnes et 20 machines (par ex. Esco, Bechler, Rol8 etc.). Le développement futur de cette activité portera le nombre à plus de 50 machines dans les années 90 et le nombre de salariés passe à 30.

Le rachat de SEDEL, un des clients de Nicomatic, marque une étape décisive dans le développement produit propre.

La première presse de sertissage Crimpflex® est fabriquée en 1987. L'activité décolletage est alors complétée par une nouvelle activité connectique.

1987 - 1997 : Sous-traitance, fabrication et développement

Grâce à son activité de micro-décolletage, Nicomatic se spécialise et réalise également de la grande série en sous-traitance pour des connecticiens. Son activité de connectique pour circuits souples Crimpflex® connaît une très forte croissance. Forte déjà de plusieurs brevets Nicomatic se diversifie vers de nouveaux marchés tels que celui des fabricants de claviers à membrane. Afin de répondre à un besoin qualitatif sur ce même segment de marché, Nicomatic a développé à partir de 1992 une solution de commutation par dômes métalliques en déposant le brevet Switch'Air®. Ceci a été possible grâce à l'acquisition progressive d'un savoir-faire dans la découpe (de contacts Crimpflex®). Quelques années plus tard, en 1996, la société est pionnière dans la réalisation d'étiquettes de dômes pour l'industrie et la téléphonie mobile, avec un système de MDA (Multi-Dome Application) permettant la dépose en une opération de plus de 200 dômes.

Nicomatic continue alors sa diversification en offrant de la connectique pour circuits imprimés, augmentant ainsi son offre vers une liaison totale avec le sous-ensemble électronique.

La société est alors reconnue pour sa forte réactivité, la fourniture de connecteurs spécifiques, des connecteurs avec des spécifications non standard.

1997 - 2005 : Croissance, internationalisation, capitalisation et maîtrise de la fabrication

La société poursuit une croissance à 2 chiffres depuis l'origine. Nicomatic construit progressivement un savoir-faire en électronique / connectique et développe une culture de connecticien avec la mise en place d'une cellule de recherche et développement et d'un laboratoire.

L'année 1997 marque l'entrée en bourse sur le marché libre Euronext de la société qui passe à la vitesse supérieure et lève de nouveaux capitaux.

Une nouvelle activité démarre en 1997 avec le développement de solutions d'interconnexion pour environnement sévère. La série de connecteurs CMM (connecteur millimétrique) est créée. Cette nouvelle activité va permettre à Nicomatic de poursuivre sa croissance vers les secteurs de l'avionique, le médical et la défense.

L'internationalisation passe par la mise en place de filiales à l'étranger, avec la création de Nicomatic North America en 1998 (Philadelphie), de Nicomatic South America en 2001 (Sao Paulo), et de Nicomatic China en 2005 (Tianjin).

Le système Qualité de l'entreprise évolue vers l'ISO 9001 en 1998.

Dès 2001, Nicomatic est reconnue « société innovante » par l'ANVAR (ancêtre de OSEO) au regard des efforts faits en R&D et de sa capacité d'innovation.

L'année 2003 marque un événement important avec la fin de la transition du monde de la sous-traitance vers 100% de produits propres sous sa propre marque.

A partir de cette date, la société ne travaille plus du tout en sous-traitance, mais est rentrée dans le top 100 des fabricants et développeurs de connecteurs.

2006 - 2014 : Innovation en connectique, ingénierie, et globalisation

Sur les 5 dernières années, la société se développe davantage, se spécialise et innove. Elle poursuit également sa globalisation, avec la mise en place de bureaux commerciaux en Allemagne et Taiwan ainsi que la création d'une filiale en Inde en 2011 (Bangalore).

La société continue à renforcer ses capacités d'ingénierie, et de développement produit (solutions sur mesure, bureau d'études, laboratoire, ingénierie). Elle obtient le label OSEO Excellence, et bénéficie d'une excellente cotation Banque de France : E3+ (n° DNS381999275) preuve de sa pérennité.

Le groupe Nicomatic s'est construit un leadership sur de nombreux marchés de niche, et propose désormais 4 activités clés en connectique - connecteurs haute performance, connecteurs industriels, connecteurs sur mesure et câblage - complété par une activité en composants de commutation pour les marchés de l'industrie des claviers à membrane et la grande consommation (électroménager, téléphonie,...).

Son PDG et fondateur, Paul Nicollin, finalise en novembre 2008 sa succession vers ses deux fils, Julien et Olivier Nicollin avant de partir en retraite à l'âge de 65ans.

L'entreprise est membre de nombreuses associations comme Aerospace Cluster, EDEN (European Defence Network), SGIA (Specialty Graphic Imaging Association), FT (Fachgemeinschaft Tastaturen)...

Fin 2009, Nicomatic sort de sa cotation sur la bourse d'Euronext et reprend le contrôle total de son capital.

Toujours en 2009, Nicomatic est certifiée EN9100 (avec une note de 100% dès la première tentative) pour l'intégralité de ses processus, Nicomatic confirme ainsi ses capacités à servir les marchés aéronautiques et défense.

Forte d'une qualité et d'un service totalement globalisé, le groupe Nicomatic livre 95% dès lors ses produits standards et produits modulaires, soit plusieurs millions de références, en moins d'une semaine, partout dans le monde !

En 2013, Nicomatic continue son développement à l'international et crée deux nouvelles filiales, l'une en Angleterre en juillet et l'autre en Allemagne en octobre. Nicomatic rachète la société Podiatec, entreprise de 11 personnes spécialisée dans les pièces plastiques de haute technologie, afin de continuer à se développer et d'intégrer de nouveaux savoirs faire. Ce rachat participe notamment à la stratégie d'intégration verticale et d'optimisation des process dans la micro précision.

En 2014, 2 nouvelles filiales sont lancées avec la Turquie en juin et la Corée du Sud en septembre.

Contact presse:

Sébastien CHARBONNEL

+33 (0)4 50 36 13 85

s.charbonnel@nicomatic.fr

