



## CELEC FRANCE : savoir détecter... c'est son affaire !

**Détecter puis activer... c'est sur cette idée que cette entreprise familiale s'est lancée !**

Parti de rien, mais doté d'un savoir-faire certain, M. Martin décide de mettre à profit toute son expérience et sa connaissance du marché pour créer sa propre Société en 1990 aux côtés de son épouse.

C'est au sanitaire et aux portes automatiques que CELEC consacre son activité en proposant des systèmes de détection et d'automatisation. Grâce aux technologies électroniques utilisées, CELEC conçoit, fabrique et commercialise ses produits tels que capteurs et cartes électroniques qui permettent de commander à distance une électrovanne pour la robinetterie ou un moteur pour actionner les portes.

L'affaire familiale tourne bien et se renforce avec l'arrivée des 3 fils de M. Martin en 2002 : Benoît explore de nouveaux marchés internationaux, Vincent développe le marché français et Matthieu se consacre à la partie technique de l'entreprise.



### Petite entreprise deviendra grande...

Les années passent et le succès se confirme... seule ombre au tableau, l'un des leurs s'en est allé. Par défi du mauvais sort ou rage de vaincre, Vincent et Matthieu prennent un nouveau tournant ; ils décident d'ouvrir leur capital et d'accueillir de nouveaux actionnaires en juin 2015 :

Pierre-Michel Deléglise venu du secteur de la finance, et Michel Fardo des secteurs aéronautique, ferroviaire et de la Défense, rejoignent l'affaire familiale.

Ensemble, ils construisent un nouveau mode de management. De nouvelles directions axées sur des champs de compétences spécifiques sont organisées : commercial, marketing, industrialisation et production, R&D et bien entendu les services RH, achats et qualité.



### Une stratégie de développement payante...

Cette restructuration porte ses fruits puisqu'aujourd'hui CELEC présente un CA réalisé à 70 % à l'export sur les 5 continents .

3 grands marchés sont actuellement développés :

- 70 % est consacré au domaine sanitaire pour le collectif, (hôpitaux, stations service, stades, bâtiments) et plus discrètement pour le domestique,



A la rencontre de  
Michel FARDO  
Président  
& Anne-Cécile VILLETTE  
Responsable RH

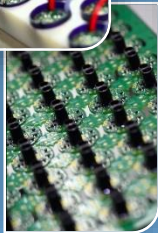


## ... Celec : suite

- 17 % concernent les portes automatiques pour les collectivités essentiellement,
- 13 % sur du « check out » présent dans la grande distribution (détection des tapis roulants), mais aussi dans le secteur militaire (capteur infrarouge pour le matériel des soldats)

Pas moins de 7 millions de produits sortent ainsi des ateliers de CELEC dont la qualité et le service en font sa réputation. Destinés à l'Europe, aux Amériques et à l'Afrique, ses produits sont fabriqués à Neufchâtel-en Bray, renforcée depuis 2009 par la construction d'une unité de production en Chine qui lui confère une position confortable sur le marché asiatique.

Fort de ce succès, CELEC ambitionne de porter son CA d'une dizaine de millions d'euros aujourd'hui à 17 millions d'euros d'ici 2020.



- 2) Diversification marchés/clients tout en conservant son cœur de métier pour ne plus dépendre que du seul secteur sanitaire encore leader.
- 3) Innovation et proposition de solutions dédiées répondant à des exigences spécifiques grâce à un Bureau d'Etude renforcé.

La voie de la réussite étant engagée, CELEC s'attache aujourd'hui à développer son «middle management» par la professionnalisation de ses collaborateurs et à renforcer ses équipes par des recrutements externes.

### Adhérent et acteur au sein de l'UIMM Rouen/Dieppe

Adhérent depuis de nombreuses années, CELEC a su profiter des actions proposées par l'UIMM Rouen/Dieppe ; elle a bénéficié par exemple d'un accompagnement GPEC dans le cadre de sa nouvelle stratégie et s'appuie sur le réseau UIMM pour sa recherche de compétences. Anne-Cécile VILLETTE est également très présente au sein de l'UIMM Rouen/Dieppe en participant aux actions de communication sur les métiers de l'industrie (IndustriELLES, Meccano Team Cup).

Cependant, si CELEC lui reconnaît une réelle proximité avec les entreprises sur des sujets RH ou HSE principalement, M. Fardo préconiserait davantage des actions favorisant des retours d'expérience axés sur des thématiques industrielles, d'innovation ou de développement à l'export et pourquoi pas des échanges de compétences ou de savoir-faire.

### ... et une mise en œuvre à concrétiser

Une stratégie de développement à 5 ans a été élaborée autour de 3 axes :

- 1) Concentration sur les marchés les plus rentables et ceux en croissance tout en explorant davantage le marché domestique.

### Votre contact /

**Muryelle LEBEY**

Déléguée Générale

Mail : [dg@ui-normandie.org](mailto:dg@ui-normandie.org)

