

ELECTRONIQUES

ELECTRONIQUES.BIZ

ACTUALITÉS**Du nouveau** en microcontrôleurs IA!

PAGES 8 ET 10

ÉVÉNEMENT**Comment faire face** aux taxes douanières sur les puces? PAGE 6**TENDANCE****Moins d'un quart des déchets** électroniques sont recyclés PAGE 60

N°167 JUILLET-AOÛT 2025 - electroniques.biz

DOSSIER

Les distributeurs rendent décidément bien des services !





Dossier Les distributeurs rendent décidément bien des services !

SOMMAIRE

46 LA DIVERSIFICATION DES SERVICES, PLUS QUE JAMAIS L'AVENIR POUR LES DISTRIBUTEURS ?

46 « AU 1^{ER} SEMESTRE 2025, NOUS SOMMES TOUJOURS DANS UNE PÉRIODE D'ATTENTISME »

48 « NOTRE PRIORITÉ EST DE CONVAINCRE LES INDUSTRIELS FRANÇAIS D'ACHETER EN ÉCONOMIE CIRCULAIRE »

50 SORELEC A CINQUANTE ANS... ET LA VIE DEVANT LUI

54 « L'ACHETEUR DE COMPOSANTS EST DÉSORMAIS EN POSITION DE FORCE »

56 « NOS CLIENTS N'ONT PAS À SE SOUCIER DES DROITS DE DOUANE OU DE TOUT AUTRE TYPE DE TAXE »

PRÉSENTATION

La diversification des services, plus que jamais l'avenir pour les distributeurs ?

OUTRE LE SPDEI, QUATRE SOCIÉTÉS EUROPÉENNES AUX PROFILS ASSEZ DIFFÉRENTS COMPOSENT LE CASTING DE CE DOSSIER CONSACRÉ AUX DISTRIBUTEURS DE COMPOSANTS ÉLECTRONIQUES.

La saison quatre de notre série consacrée à la distribution de composants électroniques met en scène le point de vue du SPDEI, le Syndicat professionnel de la distribution en électronique professionnelle, mais également des acteurs témoignant de la grande diversité des distributeurs : le Breton Sorelec, qui fait également intervenir l'assemblage dans ses prestations ; Agiga, l'un des chantres de l'économie circulaire ; le spécialiste du sourcing de composants Club Electronics ; et enfin, petite incursion de l'autre côté de la Manche, le Britannique Anglia Components. Nous remercions tous nos interlocuteurs pour leur contribution active à ce dossier.

Varié, ce panel reflète toutefois



les grandes tendances générales qui touchent la distribution de composants.

DES IMBROGLIOS DIFFICILES À MAÎTRISER

Ainsi, le multisourcing y est désormais une pratique largement répandue ; il s'accompagne désormais d'une

L'activité d'échantillonnage des composants demeure une valeur sûre chez les distributeurs, spécialement lorsqu'elle se destine à des secteurs contraints.

certaine rationalisation, qui pousse parfois à restreindre la liste des distributeurs adoués par un client, et qui concerne plus globalement les achats et les structures. En revanche, les distributeurs doivent, eux, toujours plus élargir leurs palettes de services, qui ne sont d'ailleurs pas forcément liés à l'électronique pure, à l'image de la prestation logistique.

En outre, même si les remous du marché des composants se sont grandement atténués, « nous restons les observateurs de beaucoup d'intrications que nous ne pouvons pas maîtriser en bout de chaîne », fait remarquer Yves Demeulenaere, le directeur général associé de Club Electronics. Il faut probablement y inclure les pérégrinations de l'administration Trump en matière de tarifs douaniers, quand bien même « rien n'est véritablement mis en place », pondère Laurent Fougeray, le directeur général et fondateur de la société. A l'échelle nationale, l'actualité concerne aussi la création de la Fédération de l'Électronique Française, qu'évoque page suivante le nouveau président du SPDEI, Fabrice Lecordier.

ARNAUD PAVLIK

TENDANCE

« Au 1^{er} semestre 2025, nous sommes toujours dans une période d'attentisme »

FABRICE LECORDIER, FRAÎCHEMENT ÉLU PRÉSIDENT DU SPDEI, ÉTABLIT LE BILAN DE LA DISTRIBUTION DE COMPOSANTS POUR LE DÉBUT DE L'ANNÉE, ET SALUE LA CRÉATION DE LA FÉDÉRATION DE L'ÉLECTRONIQUE FRANÇAISE.

Le rassemblement sous une même bannière du SPDEI, du Snese et d'Acsteel va-t-il devenir réalité en 2025 ?

Fabrice Lecordier C'est déjà une réalité : les trois syndicats

se sont mis d'accord pour lancer officiellement la Fédération de l'Électronique française en 2025 et la structure juridique FdEF a été créée le 30 décembre 2024, avec les trois

syndicats comme membres fondateurs. C'est une avancée majeure pour notre industrie. Pour supporter le Comité stratégique de la Filière électronique et réaliser les objectifs du

nouveau Contrat stratégique de Filière, nous allons fédérer les différents acteurs de cette industrie essentielle pour l'économie française. Les incertitudes géopolitiques actuelles

sous 24h en France, et sous 48h en Europe. Par ailleurs, la structure a été conçue pour proposer des offres de services, comme du stockage à l'année et de la logistique dédiée, potentiellement en dehors de l'électronique : Sorelec entend devenir un acteur logistique de plus grande envergure.

LES CABINETS ET LES RÉSEAUX INDIRECTS POUR RECRUTER

Du côté de l'emploi et du recrutement, il s'avère bien difficile

de trouver des profils experts en électronique, ou de doubles compétences parmi les jeunes générations. Pour recruter, Sorelec fait appel à des cabinets spécialisés dans l'industrie, et compte également sur les réseaux indirects que sont les clients et les fournisseurs. Par la suite, la formation s'effectue en interne et chez les fabricants. Gwennvel Benoit souligne « l'expertise technique » et la « grande connaissance des fournisseurs » de ses équipes commerciales, qui traitent l'Hexagone, l'Europe, les États-Unis et l'Asie.

Par ailleurs, « un responsable export et revente multirégional basé à Tunis apporte de la proximité à nos nombreux clients au Maghreb, un marché important et dynamique où officient beaucoup de sous-traitants ». Tous bénéficient d'un bagage technique ad hoc : quand ils ne sont pas électroniciens, les profils bénéficient malgré tout de « compétences élevées », les commerciaux pouvant être accompagnés par une équipe d'ingénieurs ou par les équipes internes de la plupart des fabricants.

Aujourd'hui, il importe pour la société cinquantenaire de s'investir davantage sur les marchés du Mil-Aéro, et « de bien réaliser l'intégration et la croissance des sociétés », souligne Gwennvel Benoit. Le Breton serait-il enclin à effectuer d'autres rachats ? A cette question, si une opportunité se présente, la société ne vise pas de région spécifique, mais avant tout la complémentarité, « dans le médical par exemple », indique le responsable marketing. Avis aux amateurs...

ARNAUD PAVLIK

SOURCING

« L'acheteur de composants est désormais en position de force »

LAURENT FOUGERAY, FONDATEUR ET DIRECTEUR GÉNÉRAL DE CLUB ELECTRONICS, ET YVES DEMEULENAERE, DIRECTEUR GÉNÉRAL ASSOCIÉ, EXPLIQUENT COMMENT LA SOCIÉTÉ, NOTAMMENT SPÉCIALISÉE DANS LE SOURCING INTERNATIONAL DE COMPOSANTS, MET UN POINT D'HONNEUR À GARANTIR LEUR ORIGINE ET LEUR CONFORMITÉ.

Il faut traverser l'océan Atlantique pour remonter aux prémices de Club Electronics. Alors totalement étranger au métier de la distribution de composants électroniques, Laurent Fougeray y fit ses classes chez le broker américain Oxygen Electronics. « En rentrant en France, j'ai créé Club Electronics en 1999 et Yves Demeulenaere, également de retour des États-Unis, m'a rejoint comme associé. Il officie également en tant que directeur commercial ». La société a pour objectif de régler les problèmes d'approvisionnement et de réduire les coûts de déstockage. Pour cela, elle se charge de mettre la main sur les composants sous allocations, tout en optimisant les coûts à travers une activité de sourcing auprès

de distributeurs et de fabricants américains, asiatiques et européens. Club Electronics s'engage à approvisionner sous 72 heures toutes les marques de composants commerciaux, industriels et militaires, actifs et passifs, en petits ou en gros volumes.

ENTRE MEUDON ET DINARD

Aujourd'hui, Club Electronics est composée de douze salariés : cinq officient à Meudon (Hauts-de-Seine) et sept personnes, dont quatre chargés de clientèle, œuvrent à Dinard. Là-bas se dresse un entrepôt de 1 200 m² qui a gagné 200 m² en 2024, et dont 100 m² sont réservés aux activités de logistique, de réception et de contrôle des pièces. Pourquoi

avoir choisi en 2006 la station balnéaire bretonne, davantage connue pour ses villas Belle Époque ? « Ce choix résulte d'une opportunité », répond Laurent Fougeray, d'origine malouine. Depuis le premier stock racheté à Sagem, la logistique et le cours du temps sont parfaitement gérés par les transporteurs. Par ailleurs, Dinard est proche de clients locaux comme le groupe Prenveille. Depuis la création de Club Electronics, un grand nombre de composants ont été rachetés – puis systématiquement vérifiés – par la société. « Nous possédons 108 900 références de composants en stock, soit 143 millions de pièces, ce qui correspond à une valeur d'achat d'environ 17 millions d'euros de composants en stock », détaille son fondateur.

Club Electronics repose sur plusieurs activités, à commencer par la mise en dépôt-vente des composants, un service « que nous rendons de temps en temps à certains clients privilégiés », explique Laurent Fougeray. Autre activité : le rachat du stock d'un industriel, d'abord entreposé à Dinard puis revendu petit à petit. Une autre solution consiste pour l'industriel à conserver ses composants sur son site, et à transmettre à Club Electronics une liste précise des composants qu'il souhaite revendre. « En faisant appel à nous autres professionnels, les industriels ont l'opportunité d'enrichir leur trésorerie. Cette activité fonctionne bien, et nous sommes aidés par notre excellente réputation de sérieux et de compétence »,

assure le dirigeant. Enfin, le distributeur propose une prestation, plus exceptionnelle, qui combine les prestations précédentes: en prenant l'exemple de la coentreprise KNDS (KMW+Nexter Defense Systems), il s'agit de lui acheter des stocks, de travailler sur sa liste de composants, mais aussi de trier ces composants. Une partie du stock est sécurisée chez Club Electronics, une autre partie est mise en dépôt-vente, et une autre est renvoyée au client. Toutefois, Laurent Fougeray souligne [que] «notre activité première demeure le sourcing et la réponse aux problématiques d'approvisionnement».

100% FRANCO-FRANÇAIS

Laurent Fougeray met en avant les compétences que requiert l'activité. Il convient de jongler avec les différents modes de fonctionnement des clients: leurs pièces ne sont pas toujours bien référencées – d'autant qu'il y a parfois plusieurs références équivalentes pour un code article – ce qui implique un travail de recherche et de vérification, les délais de réponse varient suivant les interlocuteurs, etc. Le métier d'acheteur ne s'improvise pas, et depuis les vicissitudes affrontées durant la pénurie, certains clients font appel à Club Electronics car leur opportunisme a pu engendrer de «mauvaises surprises» notamment au travers de sites fictifs. En nous montrant les notes attribuées par Azkedia, qui comptent parmi les plus élevées, le dirigeant souligne le sérieux, l'expertise et le statut 100% français de Club Electronics au service des sociétés nationales, en précisant [que] «certains de nos concurrents possèdent bien des entités en France, mais ils demeurent des sociétés anglo-saxonnes dont les laboratoires sont localisés en Angleterre».

Le dirigeant fondateur tient également à défaire le «mythe de la contrefaçon» qui colle à la peau des brokers. Dotée d'un système de contrôle intégré qui vérifie l'intégralité des composants, Club Electronics dispose d'un panel de fournisseurs sélectionnés et qualifiés depuis sa fondation. Ce premier niveau de contrôle est enregistré dans un ERP (conçu en 2001 par le directeur général puis développé en Inde) où figure l'historique complet du suivi des composants, des stocks, des clients et des achats/ventes. Suivant les desiderata du client, plusieurs niveaux de contrôle, voire un inspection

report détaillé, sont proposés. De toute manière, en cas de non-conformité, le composant retourne chez le fournisseur.

EN 9120 ET ERAI

«Dans 98% des cas, l'origine des composants ne fait aucun doute», témoigne Laurent Fougeray. Poursuivant, «le second niveau de contrôle est l'inspection par rayons X, ce qui impliquerait d'acheter une machine, de faire appel à un technicien, etc. En tant que broker, nous ne nous improvisons pas laboratoire d'analyse de composants, et préférons déléguer la prestation à un

spécialiste comme le laboratoire de Serma Technologies», qui peut également fournir un rapport plus spécifique. Il y a bien des restrictions pour les composants anciens, comme l'oxydation ou la délamination, mais c'est le client qui «prend la décision finale en fonction de la rareté du composant et de la tolérance de son application», intervient Yves Demeulenaere. Celui-ci souligne la certification EN/AS 9120 obtenue en 2021, qui qualifie les distributeurs pour le Mil-Aéro et le spatial, et qui est l'apanage de seulement deux autres confrères français. Club Electronics est aussi membre de l'ERAI (electronic resellers association international) depuis 1999, une source d'information qui aide à sécuriser ses approvisionnements et ses fournisseurs: «En être membre garantit un véritable gage de qualité», explique Laurent Fougeray.

LES HABITUDES ONT LA PEAU DURE

Club Electronics était bien davantage consultée du temps de la pénurie de composants. Aujourd'hui, le «marché est plutôt calme», et l'acheteur est «revenu en position de force, ce qui est une bonne chose, car nous évoluons de nouveau dans un cadre "normal"», complète Yves Demeulenaere. Il rappelle toutefois que la pénurie peut aussi être générée ou amplifiée par les rachats entre les fabricants. Avec de potentielles fermetures de lignes de production à la clé, citant notamment Microchip, onsemi, et le rachat de Linear Technology par Analog Devices: finalement, «nous restons les observateurs de beaucoup d'intrications que nous ne pouvons pas maîtriser en bout de chaîne».

Laurent Fougeray, quant à lui, déplore «l'inertie» et la difficulté des entreprises à faire évoluer leurs pratiques:



Club Electronics

«Les industriels s'efforcent de tirer des enseignements à chaque crise, au travers par exemple du multisourçage des composants et des fabricants.»

Yves Demeulenaere, directeur général associé de Club Electronics

le fabricant coréen Taejin Technology et sa marque HTC Korea, distribuée officiellement par Club Electronics, propose par exemple des régulateurs de tension – « quasi-équivalents à ceux d'onsemi, ST et consorts », et disponibles à des tarifs plus bas. « Le client paierait donc son produit moins cher, et pourrait sécuriser ses approvisionnements lors de la prochaine pénurie de composants, car il aurait multiplié ses sources. Seulement, quand bien même la proposition lui semble intéressante, le client peut arguer que son donneur d'ordre devra changer sa nomenclature, ou autres justifications ».

L'EUROPE PROFITE DU CONFLIT CHINE-USA

Il est donc délicat de faire bouger les lignes, alors que les clients ont tout à gagner sur le terrain de la réduction des coûts, estime le dirigeant : « Là aussi, les clients conservent leurs habitudes chez Arrow, Avnet et autres, dont les tarifs sont identiques. Or, il existe d'autres possibilités d'obtenir des prix plus avantageux, même par rapport à l'Asie ». Et de nous montrer, par écran interposé, l'économie de plus de 6 000 euros réalisée pour un client sur une commande de

Club Electronics



puces Xilinx.

Retour de l'autre côté de l'Atlantique, afin de mesurer l'impact de la politique de l'administration Trump. Dans les faits, elle donnerait plutôt « un argument de négociation à certains de nos clients et confrères américains », témoigne Yves Demeulenaere... « d'autant que

rien n'est véritablement mis en place », complète Laurent Fougeray. Dans l'immédiat, il estime que c'est bien l'Europe qui sort gagnante du conflit économique entre le pays de l'Oncle Sam et l'Empire du Milieu, en « dépit de la baisse des taxes qui demeurent à un niveau élevé : un confrère

« L'organisation ERAI nous informe journallement sur les composants contrefaits et les sociétés douteuses. »

Laurent Fougeray, directeur général de Club Electronics

basé en Asie et qui vend à un industriel local a plus intérêt à acheter en Europe qu'aux États-Unis, puisqu'un Chinois qui achètera là-bas va y être taxé. Même topo pour l'Américain qui compte acheter en Chine », analyse le directeur général.

Le panel de clients de Club Electronics s'avère varié, puisqu'il englobe des acteurs présents dans le Mil-Aéro, le ferroviaire, le médical, le spatial, le nucléaire (comme le Cern depuis 2010) et l'industriel au sens large. De quoi équilibrer les débouchés et bannir toute dépendance vis-à-vis de clients représentant une part majeure des revenus. Plutôt discrète, la société ne fait pas appel à un marketing fracassant : « Nous privilégions l'efficacité pure et la stabilité, y compris en périodes de crise », résume Yves Demeulenaere.

ARNAUD PAVLIK

ROYAUME-UNI

« Nos clients n'ont pas à se soucier des droits de douane ou de tout autre type de taxe »

JOHN BOWMAN, DIRECTEUR MARKETING, PRÉSENTE LE DISTRIBUTEUR BRITANNIQUE ANGLIA COMPONENTS, QUI A ÉLARGI SON SERVICE ANGLIA LIVE À L'ENSEMBLE DES PAYS DE L'UNION EUROPÉENNE.

Pouvez-vous brosser un rapide portrait d'Anglia ?

John Bowman L'histoire d'Anglia a débuté en 1972. Toujours privée, la société

emploie aujourd'hui 140 personnes pour un chiffre d'affaires approchant les 120 millions d'euros. Elle opère depuis son siège principal de 7 700 m²

basé dans le Cambridgeshire, au Royaume-Uni.

Anglia est l'un des principaux distributeurs britanniques et européens de

semi-conducteurs, d'optoélectronique, d'interconnexion et de composants passifs et électromécaniques, en partenariat avec les meilleurs fabricants



60V Non-Synchronous DC-DC Converter

Wide Input Voltage
Range up to 60V

Up to 3A
Output Current

3.3V, 5.0V, 12V, 15V, and
Adjustable Outputs

52kHz, 150kHz
Switching Frequency

Email htc@htckorea.co.kr

Homepage <https://htckorea.co.kr>

