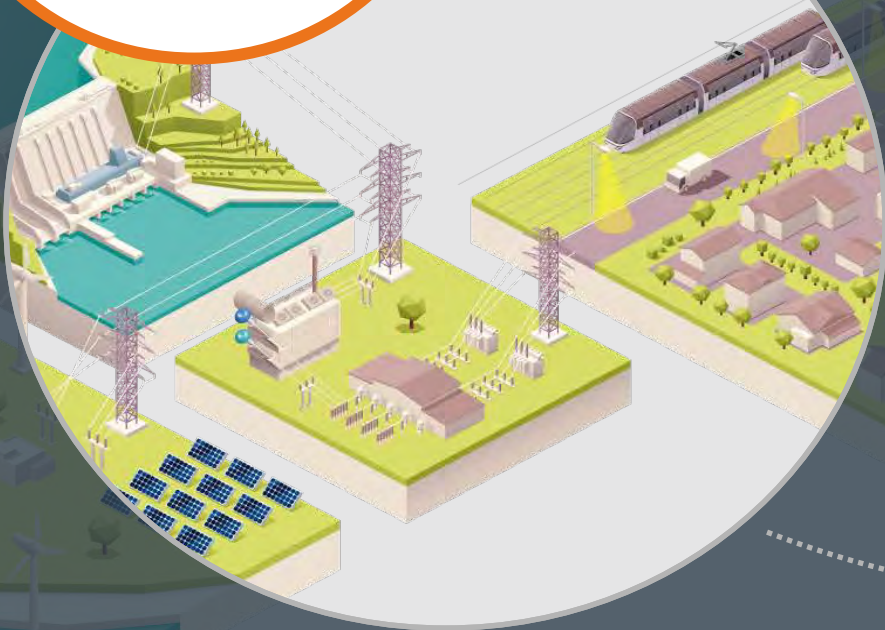


Au cœur des
technologies



MERSEN INVESTOR DAY

4 DÉCEMBRE 2014

merseN

AGENDA

9:00 – 9:20

Stratégie du Groupe

Luc Themelin

9:20 – 9:40

Business model financier

Thomas Baumgartner

Break

10:00 – 10:40

Le pôle Électrique de Mersen

Laurent Marcenac

Break

11:15 – 12:30

3 case studies

La protection
des surtensions

La solution
pour l'éolien

La conversion
de puissance

*Gabriel Ledru
Marc Charlebois
Emmanuel Carmier*



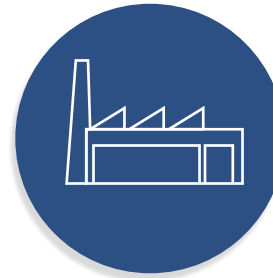
● STRATÉGIE

LUC THEMELIN
PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE

LA STRATÉGIE DE MERSEN À MOYEN TERME



**Maximiser le potentiel
de croissance sur nos marchés**



**Optimiser nos implantations
industrielles**



Clients



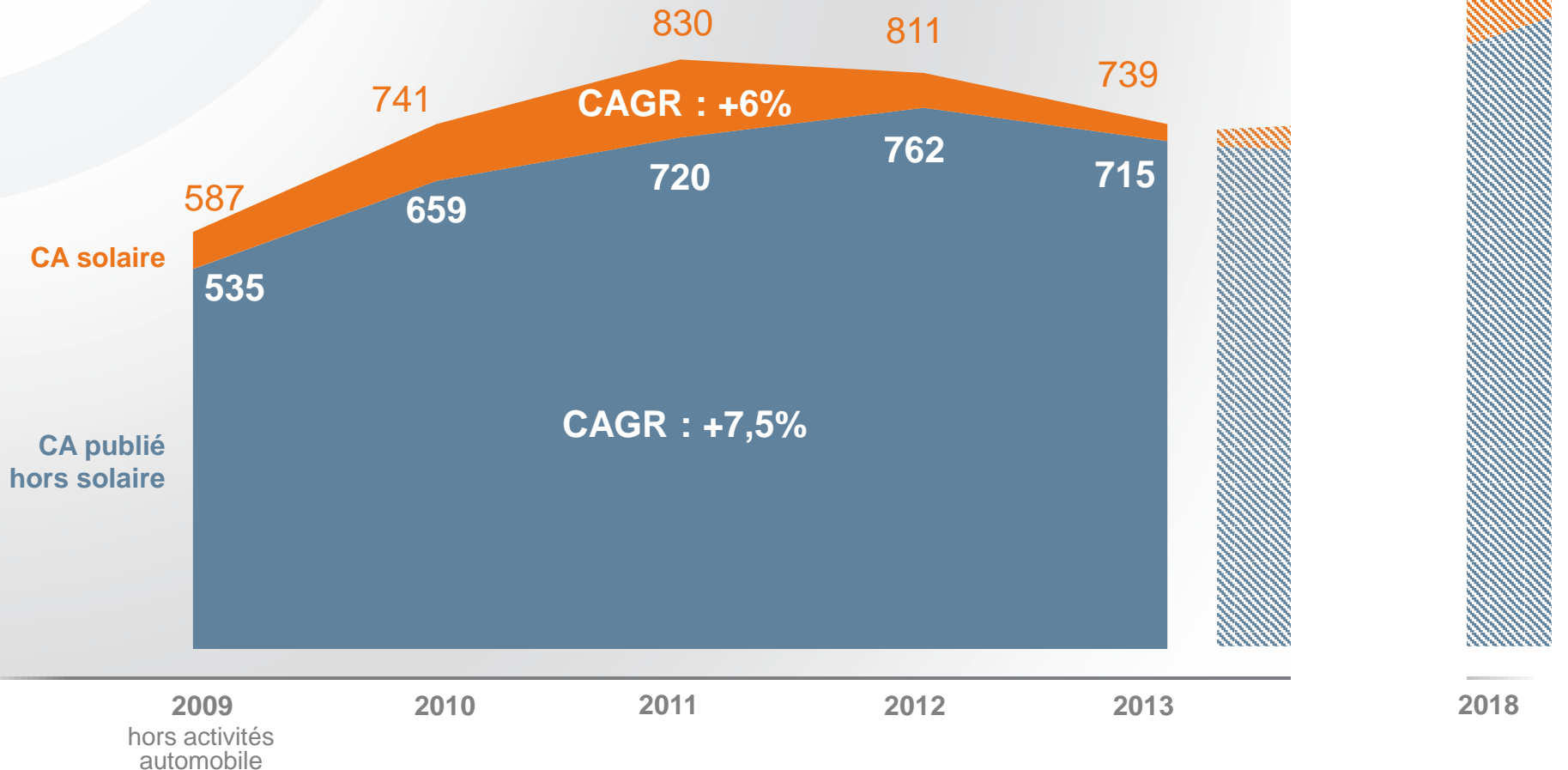
Actionnaires



Employés

UN POTENTIEL DE CROISSANCE SUR UNE BASE SOLIDE

Chiffres publiés en M€



* Dans un environnement économique favorable

DES ATOUTS POUR LA CROISSANCE



1

Des positions fortes sur nos marchés



- 20-25% part de marché
- Segments avec fortes barrières à l'entrée

2

Une présence sur des marchés à fort potentiel

➤ Solaire



➤ Électronique



3

Des expertises sur des applications clé



- Connaissances applicatives matériaux et composants
- Maîtrise des composants pour la conversion de puissance
- Expertise de la protection des surtensions pour la qualité du courant

DES DYNAMIQUES POUR LA CROISSANCE



Un renforcement de l'innovation



- Une contribution importante à venir de nouveaux produits

~100 M€ en 2018

Une présence locale renforcée



- Pour capter la croissance, en particulier en Asie

~30% du CA 2018 en Asie

3 La poursuite d'acquisitions ciblées



- Provenant d'acquisitions

50-100 M€ du CA 2018

Dans un environnement économique favorable

L'OPTIMISATION DE L'IMPLANTATION INDUSTRIELLE



Le plan « Transform »

- Plan global
- Simplification de la base industrielle principalement en Europe
- Optimisation des implantations dédiées au marché de la chimie

Objectifs

- Rendre plus performants nos sites d'excellence
- Simplifier le fonctionnement, accroître la flexibilité
- S'affranchir de la cyclicité du marché de la chimie
- Améliorer la compétitivité, tout en maintenant des équipes commerciales locales auprès des clients
- Améliorer la supply chain

RÉSULTATS

- Bénéfices attendus année pleine, 2016 : 150 bps marge opérationnelle courante (base : CA 2013)
- Provisions pour coûts sociaux et dépréciations en 2014 : 30 M€

LE PLAN TRANSFORM



DÉTAILS DU PLAN

● Fermeture site dédié chimie
● Fermeture autres sites

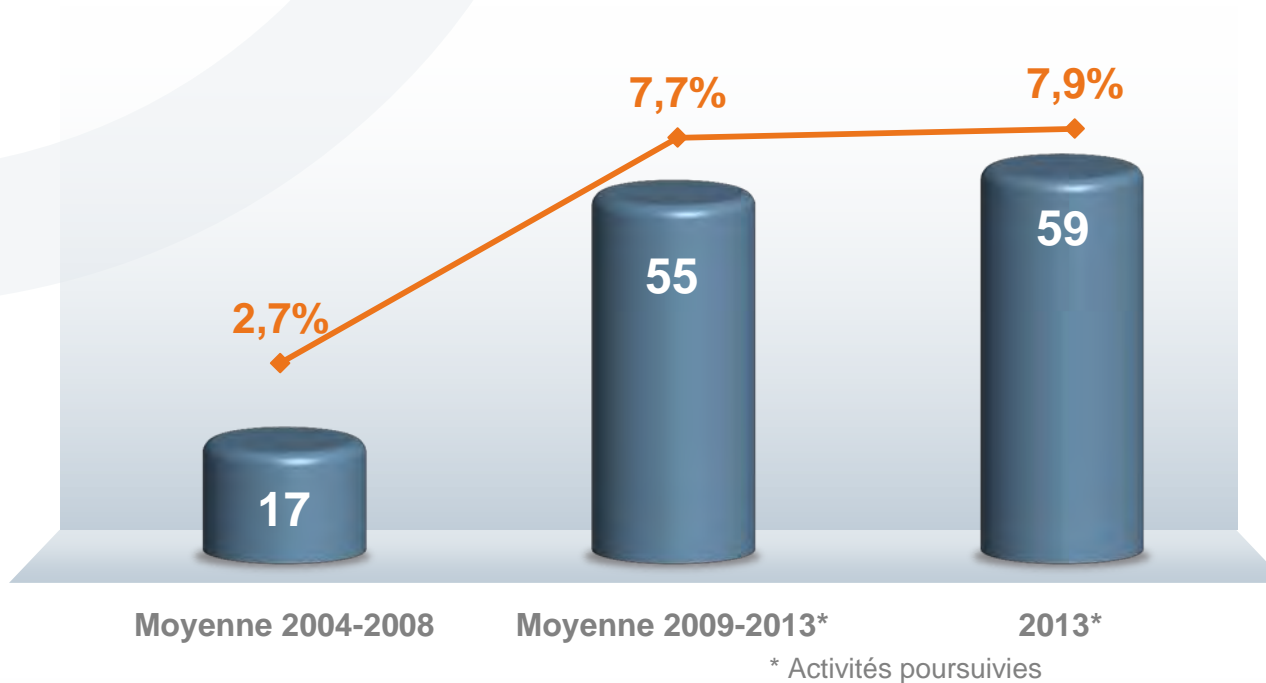
★ Redimensionnement site dédié chimie
★ Redimensionnement autre site

- **Fermeture** de 6 sites en Europe et aux États-Unis et **redimensionnement** d'1 site en Europe
- **Arrêt de l'activité** d'équipements en acier au carbone en Chine
- **Déploiement opérationnel** au S2 2014 et 2015

UN PROFIL DE CASH-FLOW EN AMÉLIORATION



en M€



FCF yield :
Free cash-flow/ Chiffre d'affaires

Free cash flow :
cash-flow opérationnel - Capex (M€)

PLANS D' ACTIONS

- 2009-2013 : plan cash initiative (centralisation des stocks, réduction nombre références, méthodologie S&OP, incentives, compétences)
- A partir de 2014 : amélioration continue, approche lean manufacturing par site, capex limités

MERSEN

UTILISATION DES CASH FLOW



Poursuite d'acquisitions ciblées, essentiellement sur le pôle électrique

Valorisation en moyenne entre 7 et 9 x EBITDA

Distribution de dividende

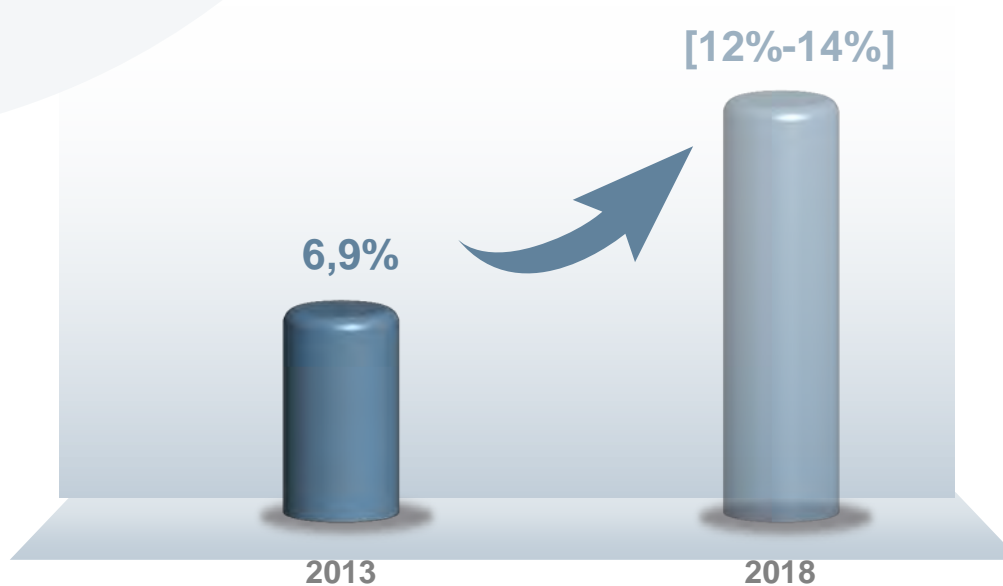
Pay-out ratio [30%-40%] hors éléments exceptionnels

Tout en maintenant la dette à un niveau moyen entre [1,5-2,5] x EBITDA

CRÉATION DE VALEUR POUR L'ACTIONNAIRE À MOYEN TERME



ROCE avant impôts*



- Sur la base d'un contexte économique favorable
- Un chiffre d'affaires de l'ordre de 1 milliard d'euros en 2018
- Une marge opérationnelle courante >12%, ie de l'ordre de 120M€ (60M€ en 2013)

* Avant éléments exceptionnels

CONCLUSION

Des drivers de marché pertinents

Des fondamentaux industriels solides

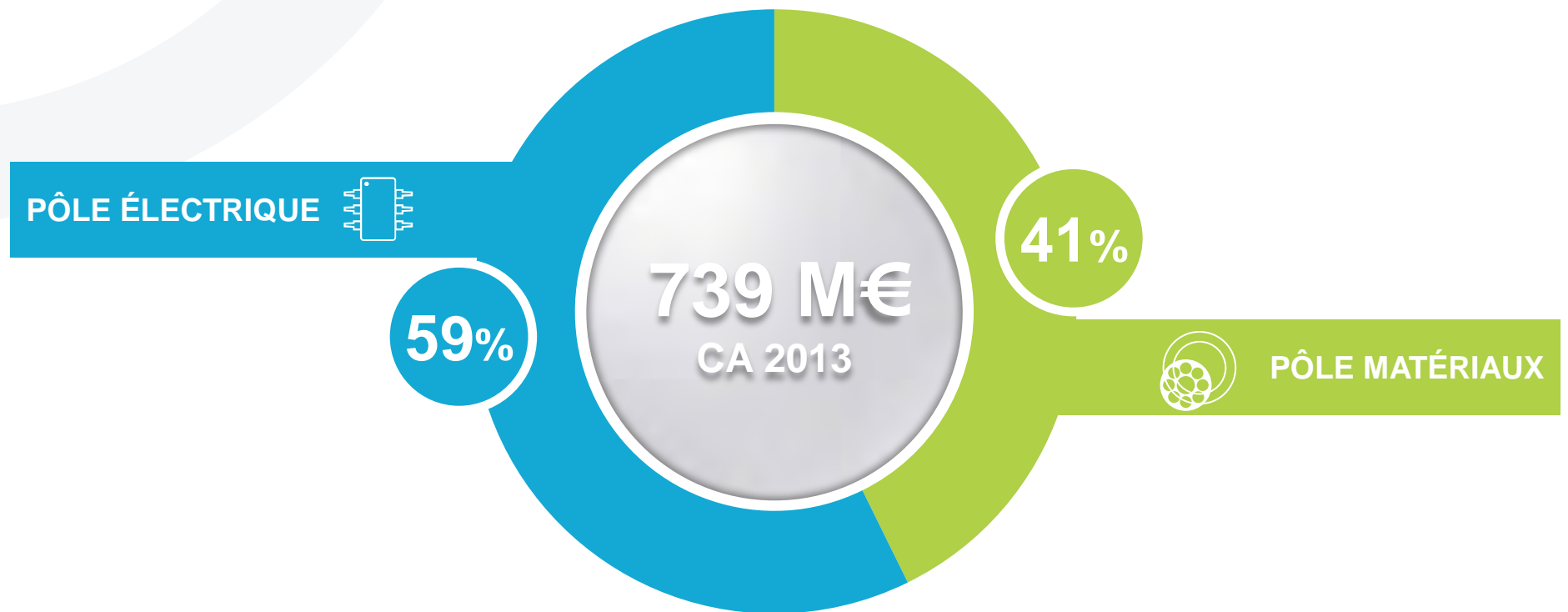
Des finances robustes



● BUSINESS MODELS FINANCIERS

THOMAS BAUMGARTNER
DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET
FINANCIER

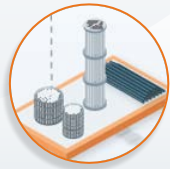
2 PÔLES COMPLÉMENTAIRES



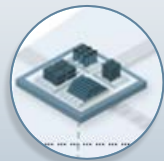
PÔLE MATÉRIAUX : FORTES BARRIÈRES À L'ENTRÉE ET ACCROISSEMENT DE LA VALEUR AJOUTÉE



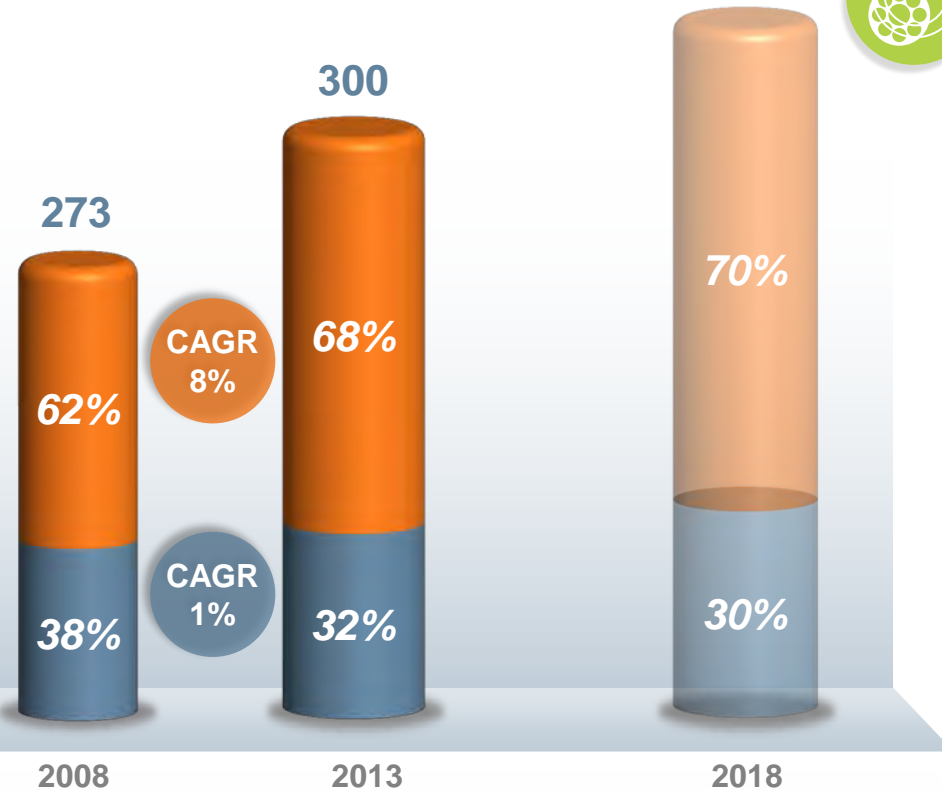
CA du pôle matériaux (M€)
% en volume de graphite vendu



Produits finis à forte valeur ajoutée
Jusqu'à 3000 €/kg



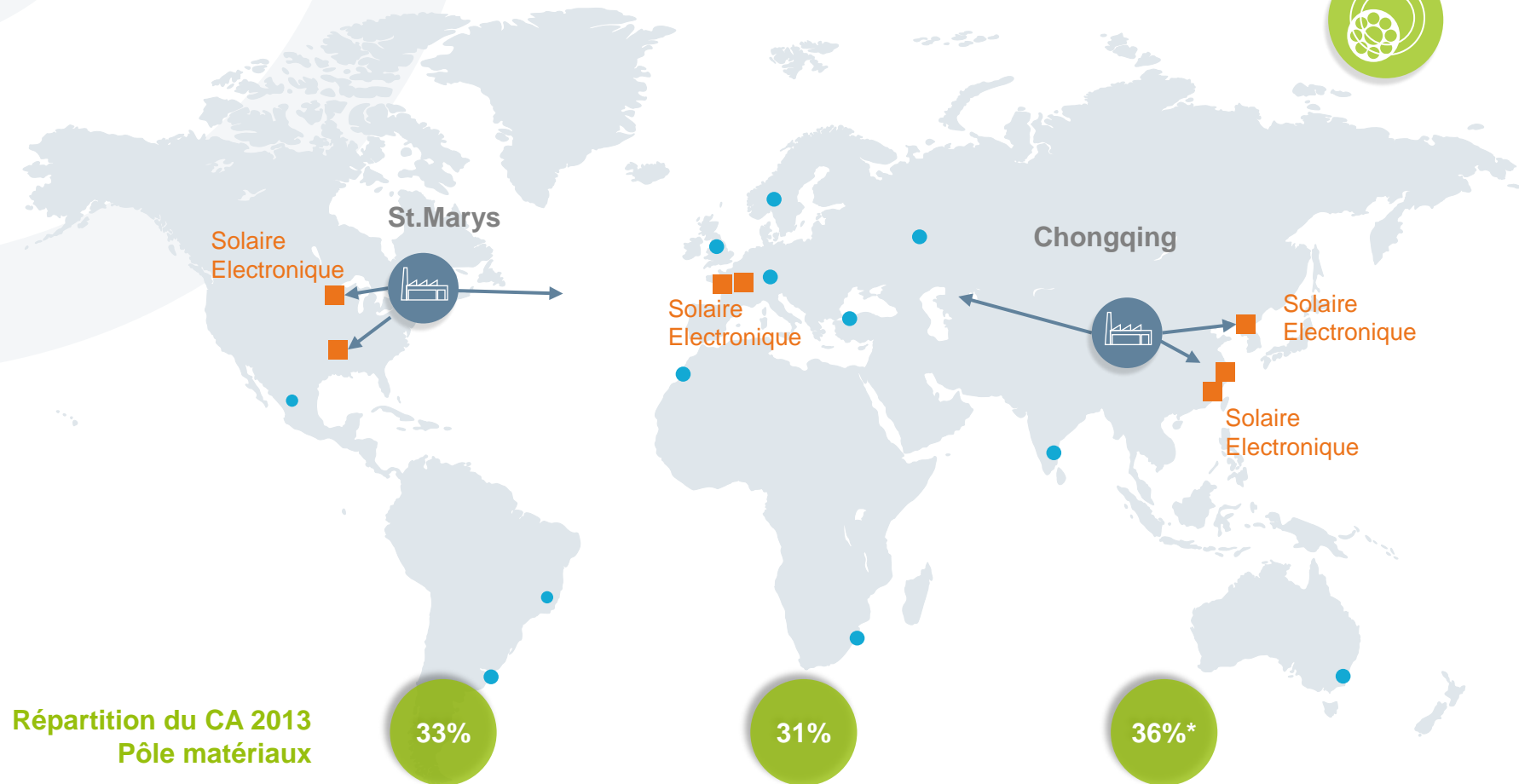
Semi-produits à partir de 6 €/kg



BARRIÈRES À L'ENTRÉE

- **AMONT** : Maîtrise du matériau (modèle intégré)
- **AVAL** : Maîtrise de l'application (modèle similaire à celui du pôle électrique)

UNE COUVERTURE MONDIALE QUI ASSURE PROXIMITÉ ET COMPÉTITIVITÉ



2 sites de fabrication très compétitifs de semi-produits graphite (amont)

■ Sites de transformation high-tech (aval) permettant un accès à tous les marchés importants

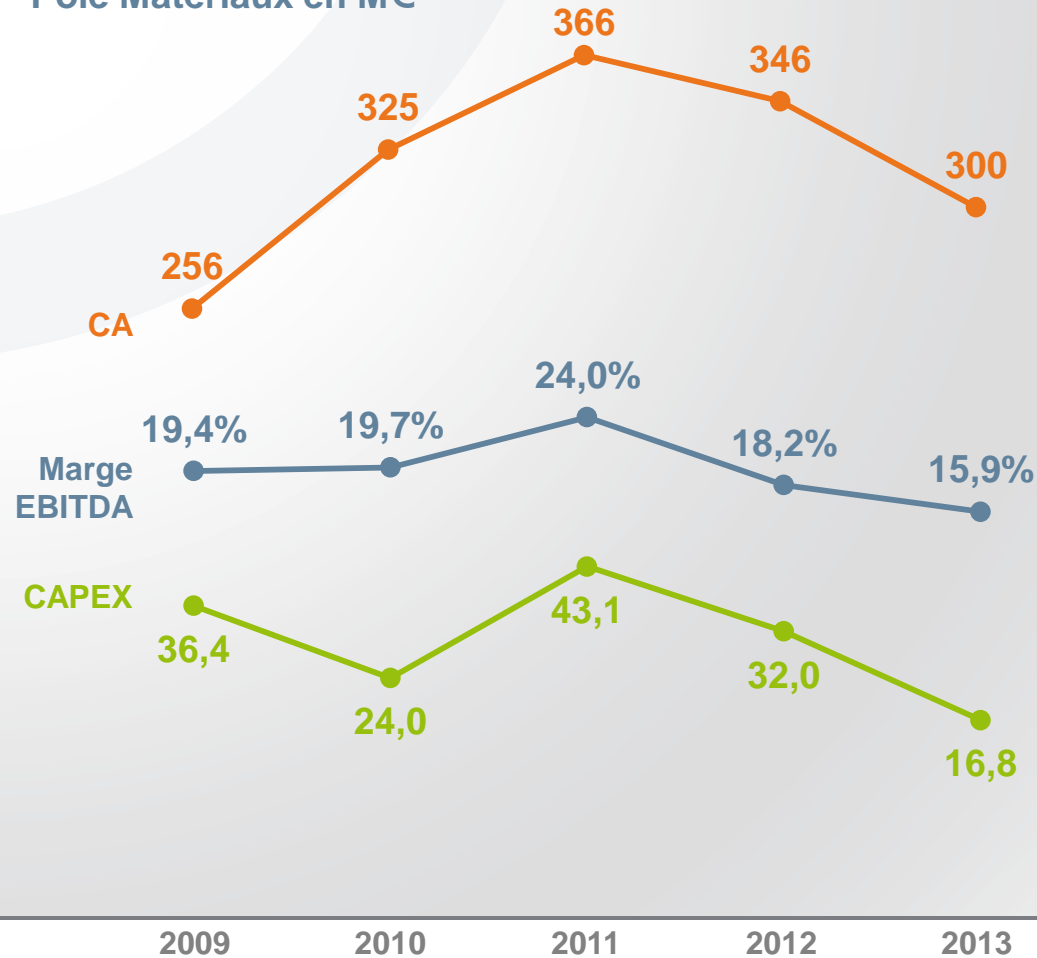
● Unités industrielles et/ou commerciales couvrant toutes les géographies

* Y compris Sabic

PÔLE MATÉRIAUX : UN EFFET DE LEVIER EN PLACE



Pôle Matériaux en M€

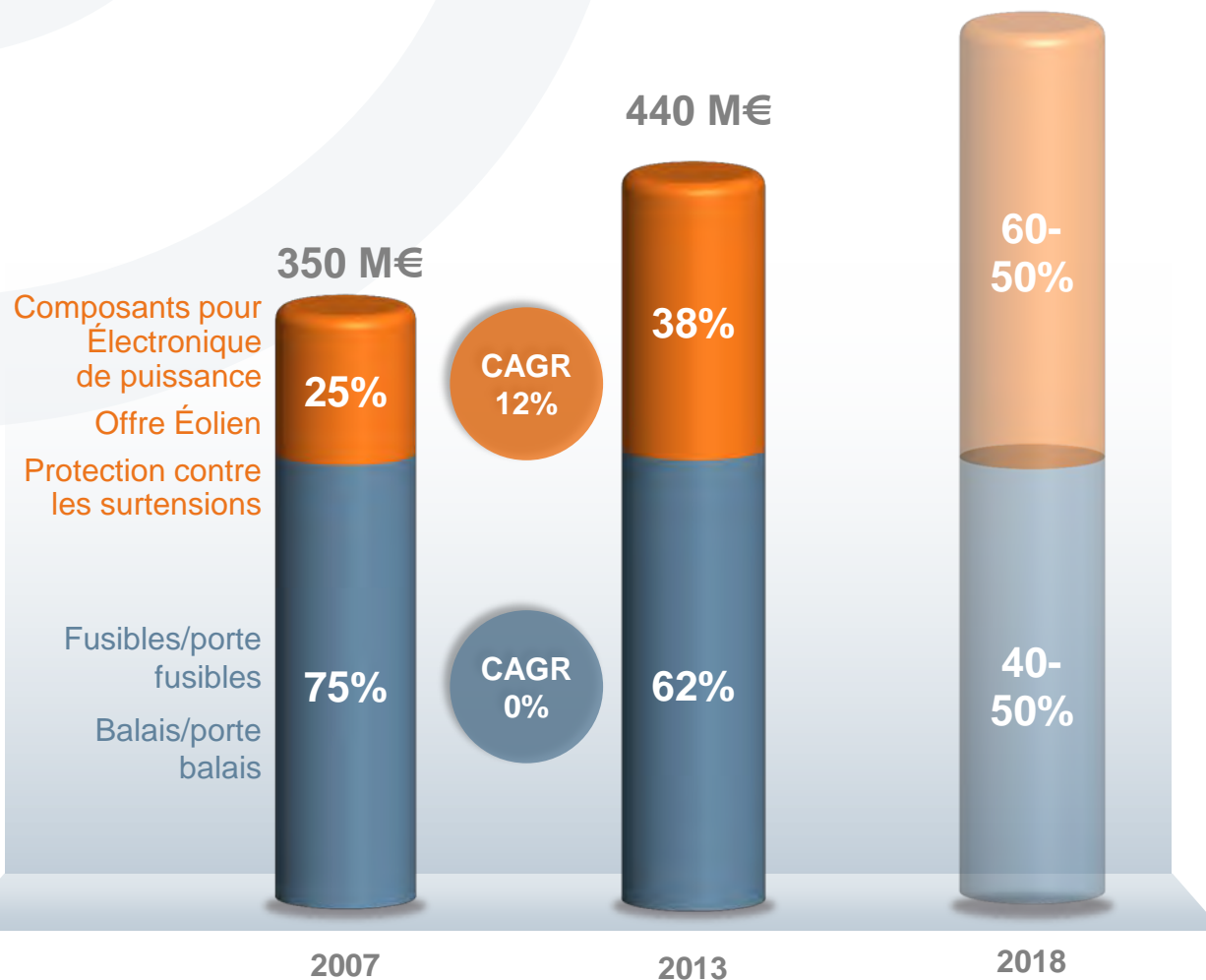
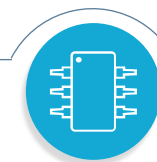


Potentiel de croissance
Électronique, solaire

Marge d'EBITDA élevée
Effet de levier important

Période de fort investissement
achevée

PÔLE ÉLECTRIQUE : EVOLUTION DU PORTEFEUILLE VERS DES PRODUITS À PLUS FORTE CROISSANCE



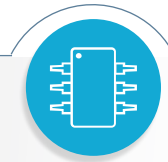
➤ Développer les PRODUITS EN CROISSANCE

- Énergies renouvelables
- Efficacité énergétique
- Qualité du courant
- Services et maintenance

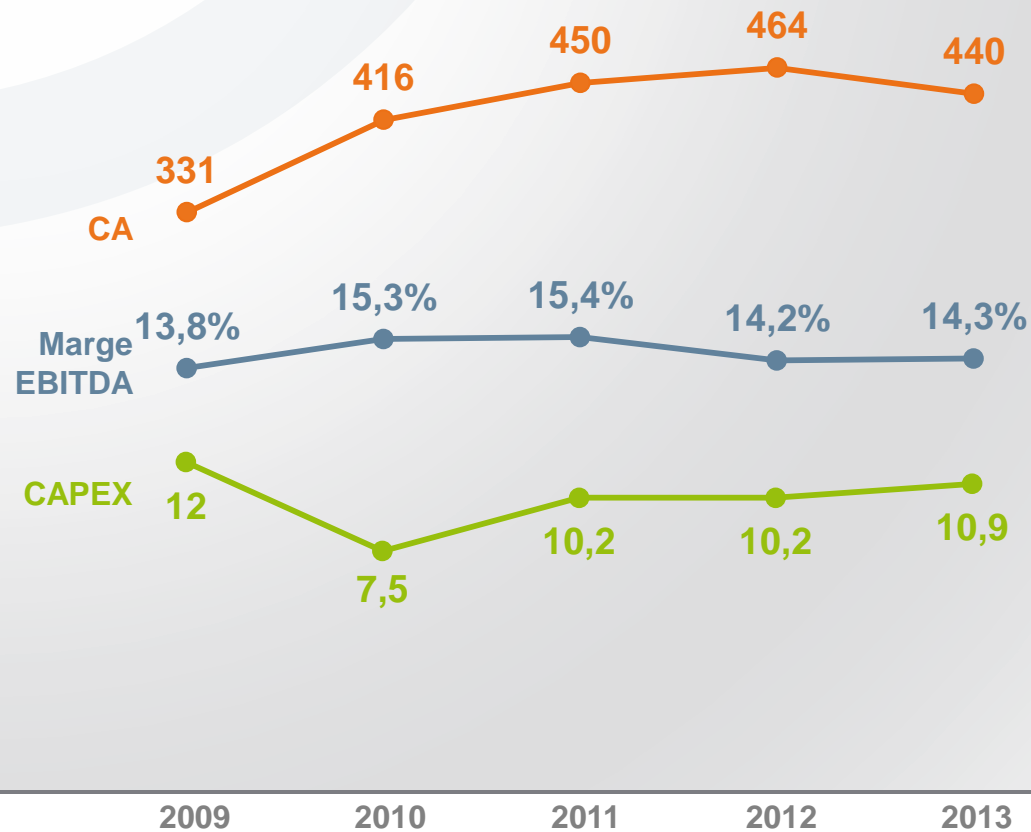
➤ Maximiser les PRODUITS MATURES

- Leaders historiques occidentaux qui maintiennent leurs parts de marché → Activité de rechange
- Barrière des normalisations, peu de nouveaux entrants
- Peu d'investissements nécessaires
- Modèle industriel optimisé

PÔLE ÉLECTRIQUE : UNE GÉNÉRATION DE CASH ET D'EBITDA ÉLEVÉE



Pôle Électrique en M€



Potentiel de croissance

Énergies renouvelables
Efficacité énergétique,
Qualité du courant
Services et maintenance



Marge résistante
à un niveau élevé



Faible intensité
capitalistique

UN PROFIL OPTIMISÉ POUR LE GROUPE

PÔLE ÉLECTRIQUE



- Des segments à fort potentiel : électronique de puissance, qualité du courant
- Faible intensité capitalistique

Stabilité des marges opérationnelles à un niveau élevé

POUR LE GROUPE

- Haut niveau d'EBITDA et de cash

Position mondiale
Proximité clients
Forte expertise
Parts de marché élevées
Petites séries sur-mesure
Marketing et marchés finaux identiques

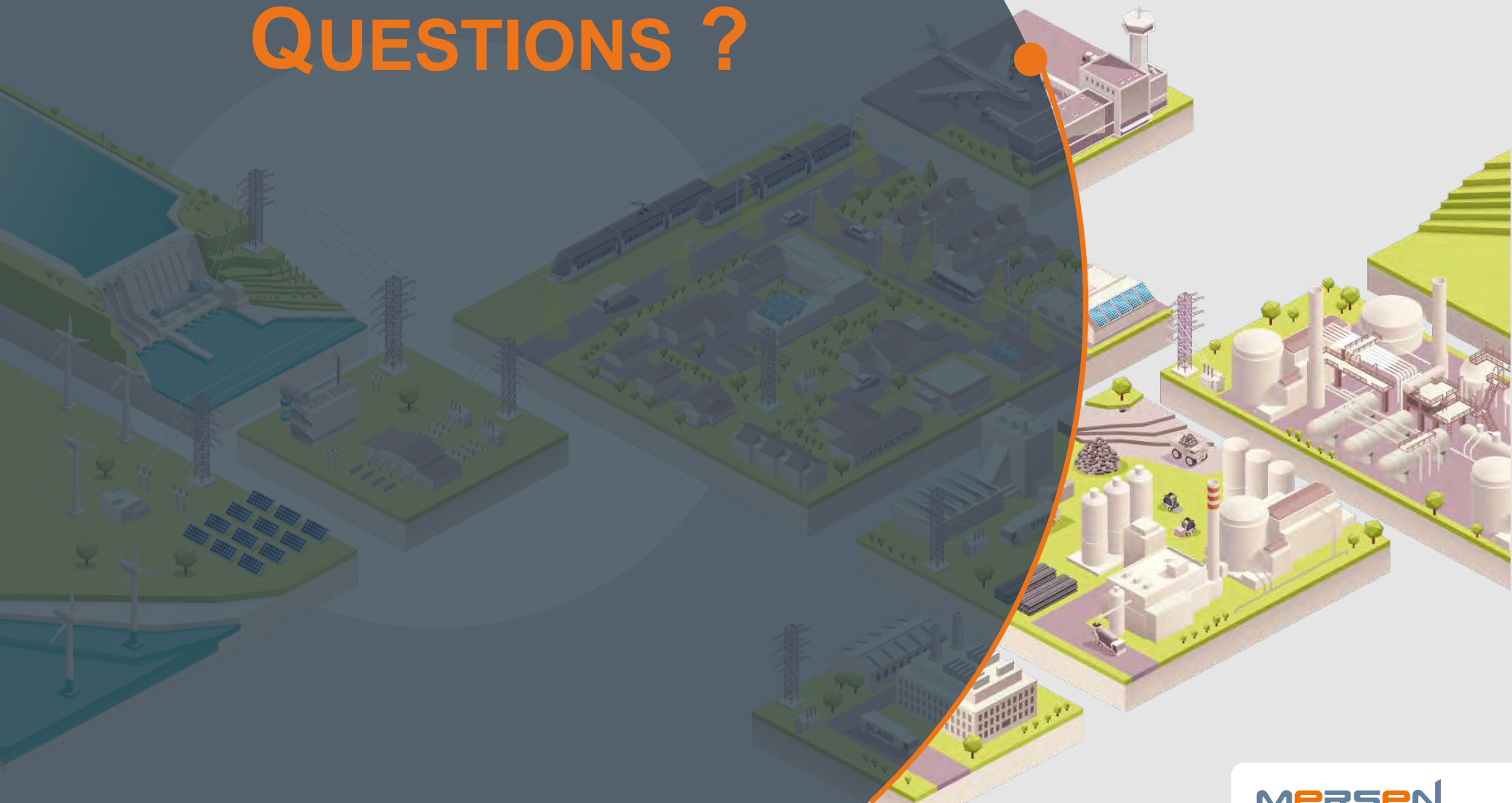



PÔLE MATÉRIAUX

- Marché de matériaux de spécialités à forte valeur ajoutée avec une position inégalée en graphite pour des marchés technologiques en croissance
- Investissements réalisés

Effet de levier important permettant une forte génération de cash opérationnel

QUESTIONS ?



An isometric illustration of an industrial and energy complex. On the left, there's a dam with water flowing through it, surrounded by wind turbines and solar panels. In the center, there's a power plant with cooling towers and a train passing by. On the right, there's a large industrial facility with various buildings, pipes, and storage tanks. The background is a dark blue gradient with a large white circle on the left side.

● LE PÔLE ÉLECTRIQUE DE MERSEN

LAURENT MARCENAC
DIRECTEUR COMMERCIAL AU SEIN DU PÔLE
ÉLECTRIQUE

MERSEN : DES EXPERTISES AU SERVICE DE 3 FONCTIONS CLÉ

Alimentation
électrique



Balais en
graphite



Baguiers de
puissance



Porte-balais



Captage
ferroviaire

Protection
électrique



Parasurtenseurs



Porte-fusibles



Fusibles

Conversion de
Puissance électrique



Refroidisseurs







Busbars







Fusibles

UNE PRÉSENCE SUR L'ENSEMBLE DE LA CHAÎNE DE VALEUR ÉLECTRIQUE

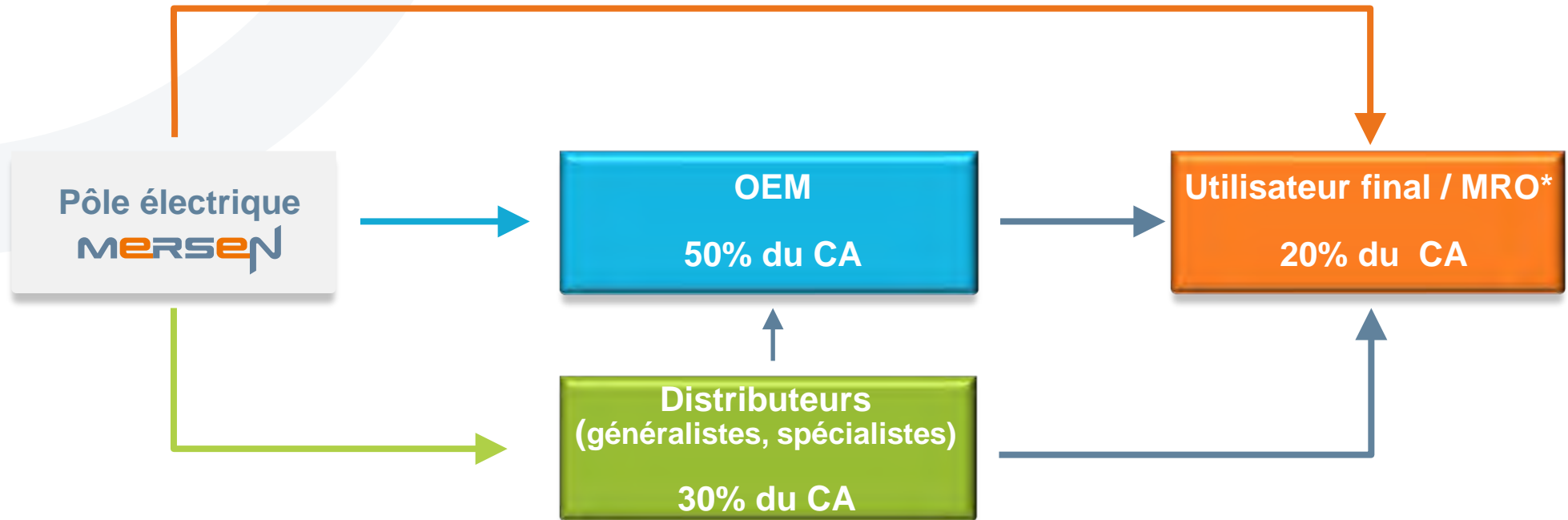
	Production d'électricité	Transmission d'électricité	Distribution d'électricité	Consommation d'électricité	CA Mersen*
					
Alimentation électrique					140 M€
Protection électrique					170 M€
Conversion Puissance électrique		<i>HVDC</i>			130 M€
					440 M€

* Base CA 2013

UN MARCHÉ AVEC DE NOMBREUX DRIVERS

	Production d'électricité	Transmission d'électricité	Distribution d'électricité	Consommation d'électricité
				
Demande énergie électrique				
Développement des énergies alternatives				
Interconnexion des réseaux				
Efficacité énergétique				
Stockage d'énergie				
Qualité du courant				












































UNE MAÎTRISE DES CANAUX DE VENTE OFFRANT UNE SOLUTION ADAPTÉE À TOUT TYPE DE CLIENT



Une relation clé forte avec les OEM, préconisateurs et partenaires

* MRO : Maintenance, Repair, Operations

DES ATOUTS POUR CAPTER LA DEMANDE DES OEM LES PLUS EXIGEANTS

Production d'électricité	Transmission d'électricité	Distribution d'électricité	Consommation d'électricité
             	     	         	            
<h2>LES + DE MERSEN</h2>			

➤ Réseau mondial

➤ Expertise technique, préconisation

➤ Offre produit

UNE COUVERTURE MONDIALE, POUR ACCOMPAGNER LES OEM DANS LEUR DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

- Présence industrielle (design, conception) et commerciale de Mersen
Exemples de centres d'expertise d'OEM à l'international



LE LEVIER DE LA DISTRIBUTION POUR VALORISER LA LARGEUR DE L'OFFRE PRODUITS



LES + DE MERSEN

- Catalogue couvrant toutes les applications
- Logistique mondiale (plate-forme de distribution par continent, taux de service)
- Reconnaissance de la marque

L'ACCÈS AU MARCHÉ STABLE ET RENTABLE DE LA RECHARGE CHEZ LES UTILISATEURS FINAUX



Industries de
procédés



ArcelorMittal



bhpbilliton



LAFARGE



RioTinto
Alcan



Transports



UNDERGROUND



TRANSNEFT



INDIAN RAILWAYS



SNCF



Energie



NEXTera
ENERGY
RESOURCES



EDF



edp
renewables
powered by nature



IBERDROLA

LES + DE MERSEN

- Réseau mondial
- Connaissances applicatives
- Expertise de proximité
- Offre de services

UNE STRATÉGIE AUTOUR DE 3 AXES

**Poursuite de la dynamique
de croissance**

sur tous les continents

Maintenir notre position forte et rentable

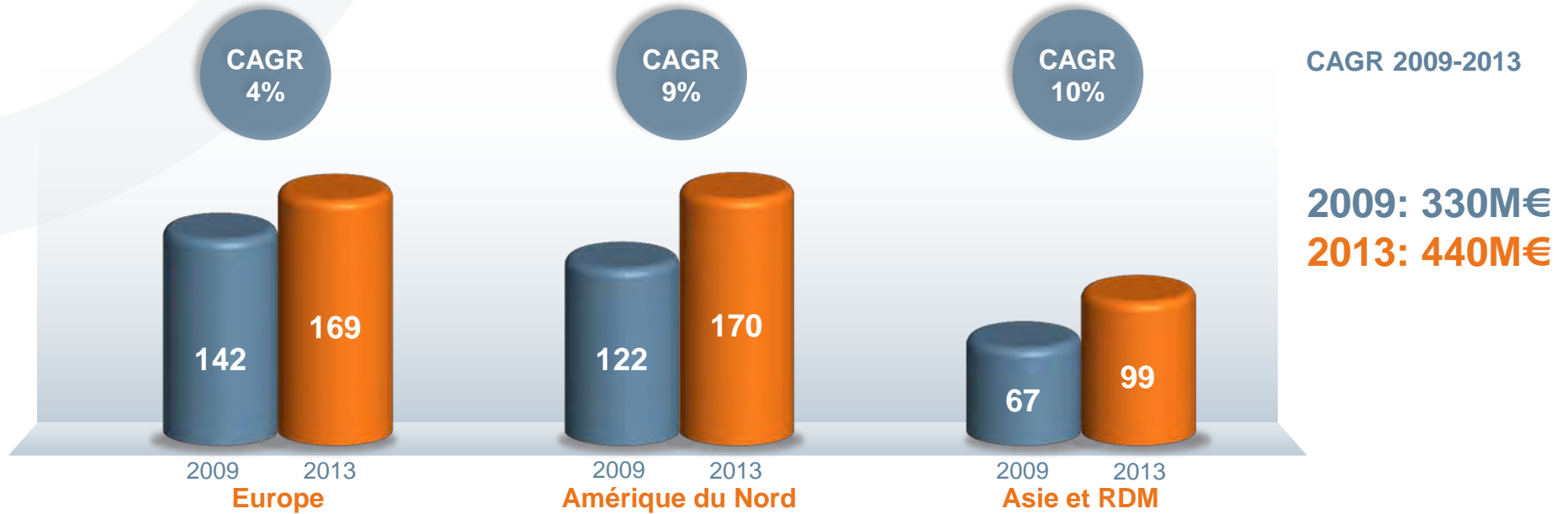
sur les produits matures

Accélérer le développement

des produits en croissance

POURSUITE DE LA DYNAMIQUE DE CROISSANCE SUR TOUS LES CONTINENTS

CA Pôle électrique (M€)

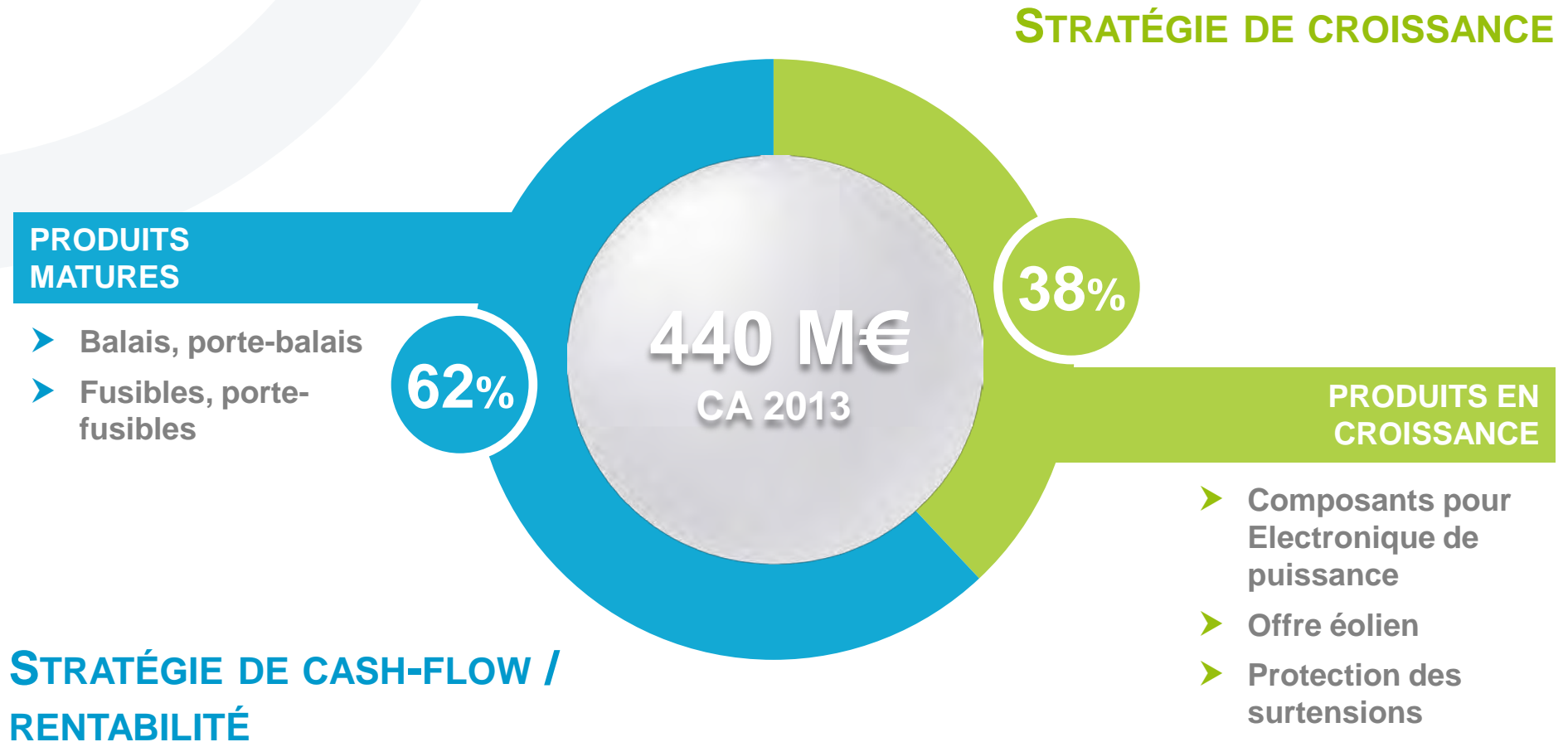


- Croissance de l'Allemagne (OEM exportateurs)
- Acquisition M-Schneider (2010) et Eldre (2012)






- Croissance de la zone
- Acquisition Eldre (2012)

- Forte croissance de la zone
- Etablissement de lignes de production locales refroidisseurs et busbars

UNE STRATÉGIE DIFFÉRENCIÉE EN FONCTION DE LA POSITION DES PRODUITS SUR LE CYCLE DE VIE



MAINTIEN D'UNE POSITION CONCURRENTIELLE FORTE SUR LES PRODUITS MATURES

					
Balais en graphite	[20-25%]		[20-25%]	[10-15%]	
Fusibles industriels	[15-18%]	[22-25%]			[5-6%]

BARRIÈRES À L'ENTRÉE :

- Alimentation électrique : formulation, préconisation, homologation
- Protection électrique : capacité à traiter avec la distribution, importance des normes

MAINTIEN D'UNE RENTABILITÉ FORTE SUR LES PRODUITS MATURES: L'OPTIMISATION INDUSTRIELLE



RÉSULTAT

● Sites automatisés

● Sites à bas coût

- Près de 40% du CA produit dans les pays à bas coût
- Sites automatisés : centres d'excellence et de R&D

DES ACQUISITIONS OPPORTUNISTES POUR CONSOLIDER NOS POSITIONS SUR LES PRODUITS MATURES



Fusibles MT
2007



- Renforcement marché moyenne tension
- Synergies de coûts



AREVA
Fusibles MT
2008



Fusibles
2010

- Positionnement marché norme DIN
- Synergies de coûts



MIRO
Fusibles
2008

- Positionnement sur un marché en forte croissance (Chine)
- Compétitivité coûts

ROCE 2013* des acquisitions : 15%

* Hors éléments exceptionnels

LE DÉVELOPPEMENT DES PRODUITS EN CROISSANCE

1

Positionnement sur des produits à forte valeur ajoutée

- Produits sur-mesure, petites séries
- Expertises clé
- Forte part de marché
- Capacité d'innovation

2

Drivers de marché pertinents

- Efficacité énergétique, Qualité du courant, Stockage d'énergie, Energies alternatives
- Déploiement en Asie

3

Poursuite des acquisitions relatives

- Apport technologique sur des expertises uniques
- Synergies avec le réseau Mersen

CA 2018: 250-290 M€
CAGR 2013-2018 : 8-11%
(hors acquisitions)

CA 2013: 170M€



3 EXEMPLES DE PRODUITS DE CROISSANCE

Composants de
protection
contre les
SURTENSIONS

Qualité du courant

CA 2013 :
10M€

OFFRE
ÉOLIEN

Energies alternatives

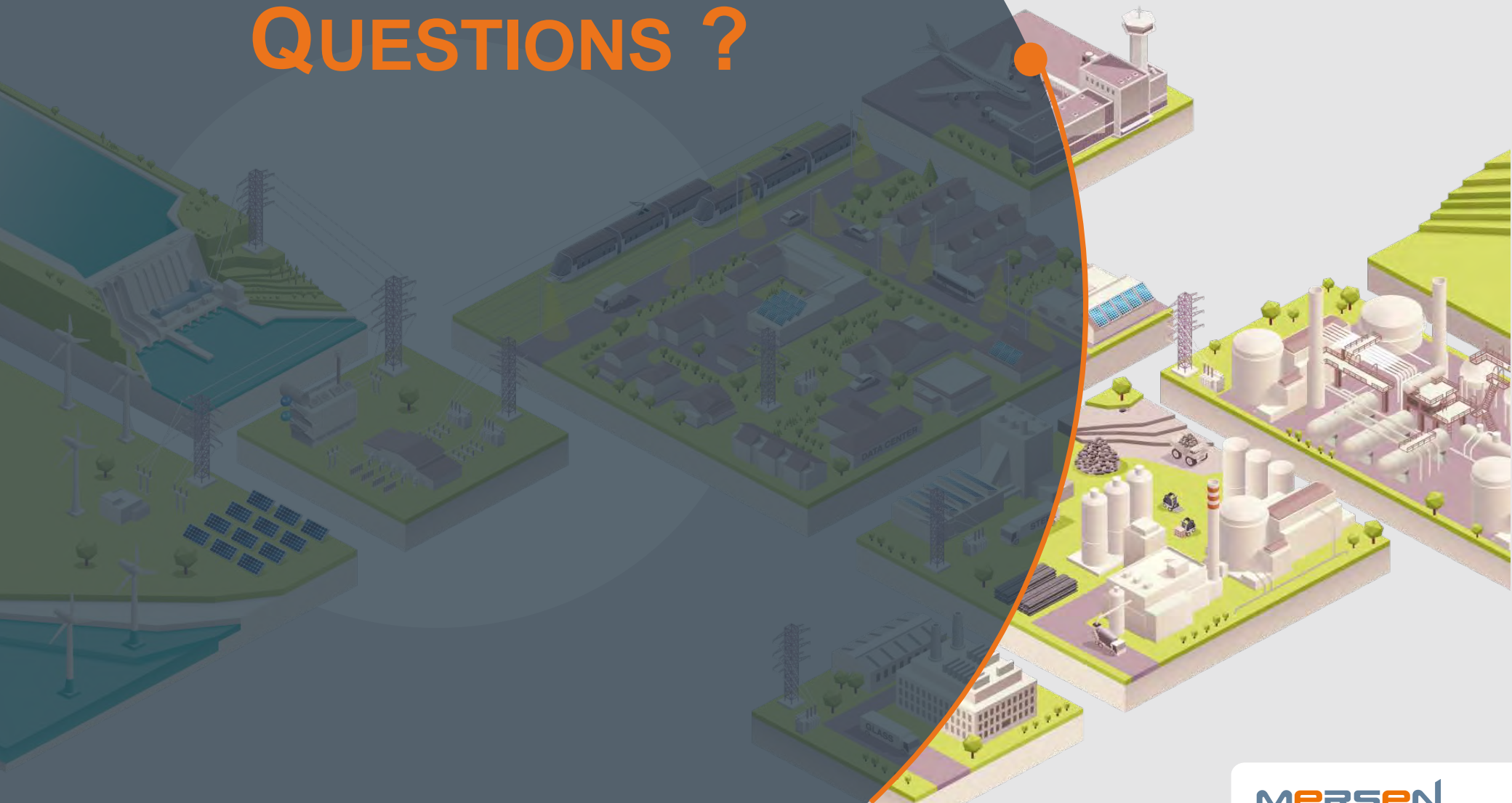
CA 2013 :
30M€

Composants
pour
ÉLECTRONIQUE
DE
PUISSANCE

Efficacité énergétique
Stockage d'énergie

CA 2013 :
130M€

QUESTIONS ?





● LA PROTECTION DES SURTENSIONS

GABRIEL LEDRU
VP, SURGE PROTECTION DEVICES



5 000 000

Impacts de foudre chaque année

30 kA

Intensité moyenne
d'un impact de foudre

61%

Des dommages électriques
dus aux surtensions

LES SURTENSIONS

Causes

- La foudre
- La commutation des postes de transformation
- La déconnexion de moteurs électriques

Conséquences

(ex: Espagne 2012*)

- **12 millions tonnes** déchets électroniques
- **60M€** réparations dommages électriques

* source: Cirprotec

LES BÉNÉFICES DE LA PROTECTION DES SURTENSIONS

La solution : SPD*

- Un équipement qui décharge l'énergie excessive à la terre



Un allongement de la durée de vie des équipements de plus de 20%



Continuité de services



Réduction des coûts



Sécurité



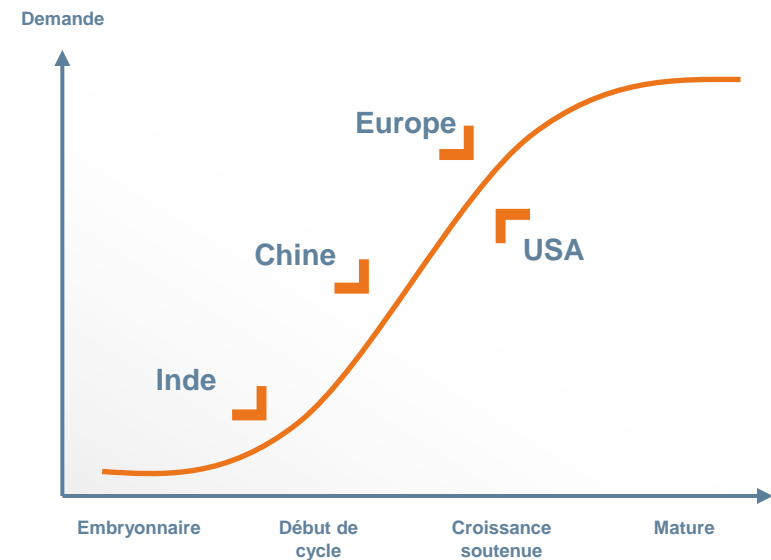
Diminution des déchets électroniques

* SPD : Surge Protection Devices = parasurtenseurs

UN MARCHÉ DYNAMIQUE

- **Un taux de croissance annuel autour de 8% par an**
 - Nombre accru d'équipements électroniques à protéger (data centers, solaire, éolien, ...)
 - Normalisation accélérée (industries de procédés, ...)

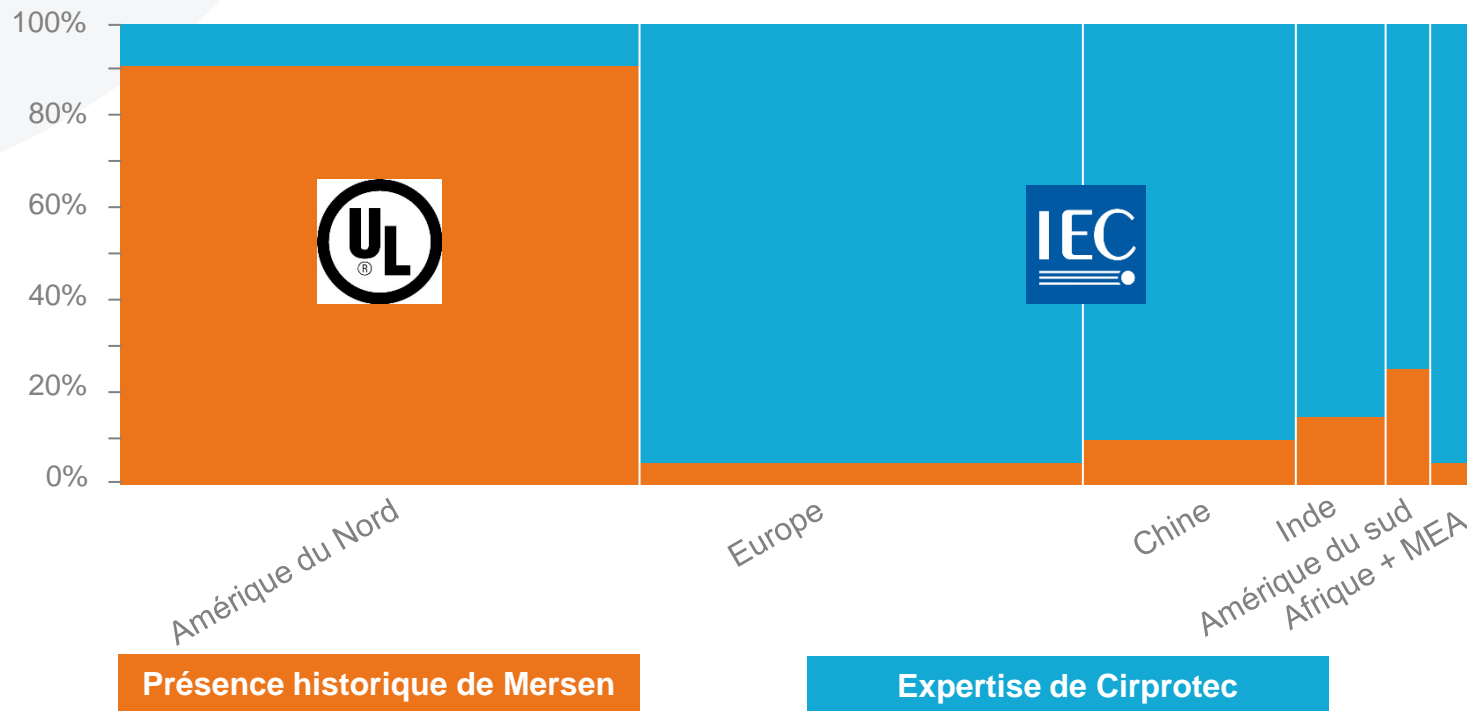
Stade de développement du marché des SPD par région



➤ La croissance actuelle du marché tirée par l'Europe et les Etats-Unis

➤ La Chine et l'Inde sont des relais pour le futur

UN MARCHÉ STRUCTURÉ AUTOUR DES NORMES



Marché : environ 500M€*

* Source : Mersen

UN MARCHÉ ENCORE TRÈS FRAGMENTÉ : DES OPPORTUNITÉS DE CONSOLIDATION

**Les 2 acteurs principaux
(Dehn, Phoenix Contact)**

Part de marché cumulée :
20-25%

Principalement présents
sur la norme IEC

Mersen dans le top 10

Part de marché : <5%

**Beaucoup d'acteurs
locaux**

Principalement sur norme
IEC

Part de marché : entre
1 et 3%

Consolidation à venir, surtout sur la partie IEC

LE RAPPROCHEMENT AVEC CIRPROTEC

- **Cirprotec:**
 - Leader mondial indépendant des parasurtenseurs IEC
 - Principalement sur le marché en Espagne (50% de l'activité)
- **Rationnel de l'acquisition :**
 - Renforcer le pôle électrique sur un segment en croissance
 - Accéder au marché des normes IEC (Europe et Asie)
 - Accéder à des capacités de test et d'innovation
 - Générer des synergies en utilisant notre réseau en Asie et en Europe
- **Prise de participation majoritaire réalisée début 2014 :**
 - Valorisation 7x EBITDA



DES CAPACITÉS DE TEST ET D'INNOVATION

Centre de tests



- **Avantage concurrentiel pour capter la croissance du marché**

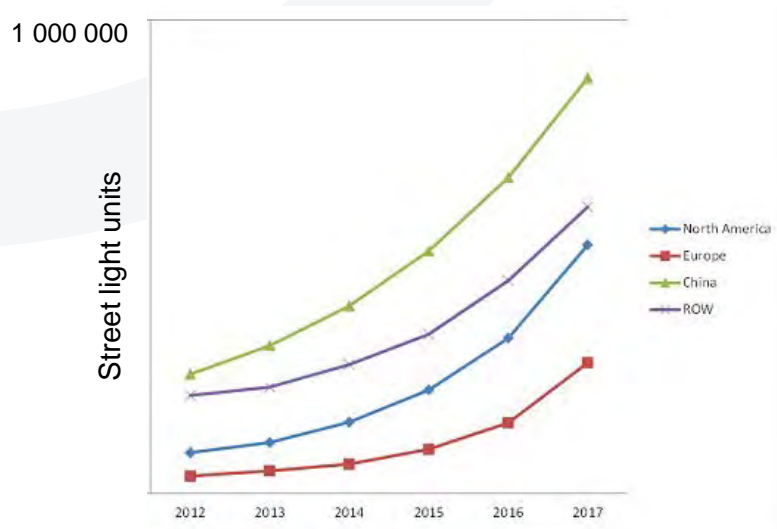
Capacité d'innovation



- **Plateforme technologique pour accélérer la croissance dans toutes les géographies**

UNE CAPACITÉ D'INNOVATION NOUS PERMETTANT DE CAPTER DE NOUVEAUX MARCHÉS

Marché de l'éclairage public par LED*



* Source : Strategies Unlimited

- Une croissance (CAGR) attendue de **+31% d'ici 2017** (en volume) :
- Economies d'énergie à performance identiques
- Réduction des émissions des gaz à effet de serre
- Réduction des nuisances lumineuses

➤ Une protection contre les surtensions importante sur des composants sensibles comme les LEDs

MERSEN POSITIONNÉ SUR LES SEGMENTS À FORTE VALEUR AJOUTÉE

Développement d'une nouvelle génération d'éclairage par LED



Des composants critiques pour des environnements spéciaux



- Temps d'allumage instantané
- Efficacité lumineuse
- Gradation lumineuse améliorée
- Maîtrise des flux lumineux
- Gestion intelligente

- Continuité de services indispensable
 - Sécurité
 - Contraintes liées à la diffusion TV
- Protection contre les surtensions essentielle**

STRATÉGIE

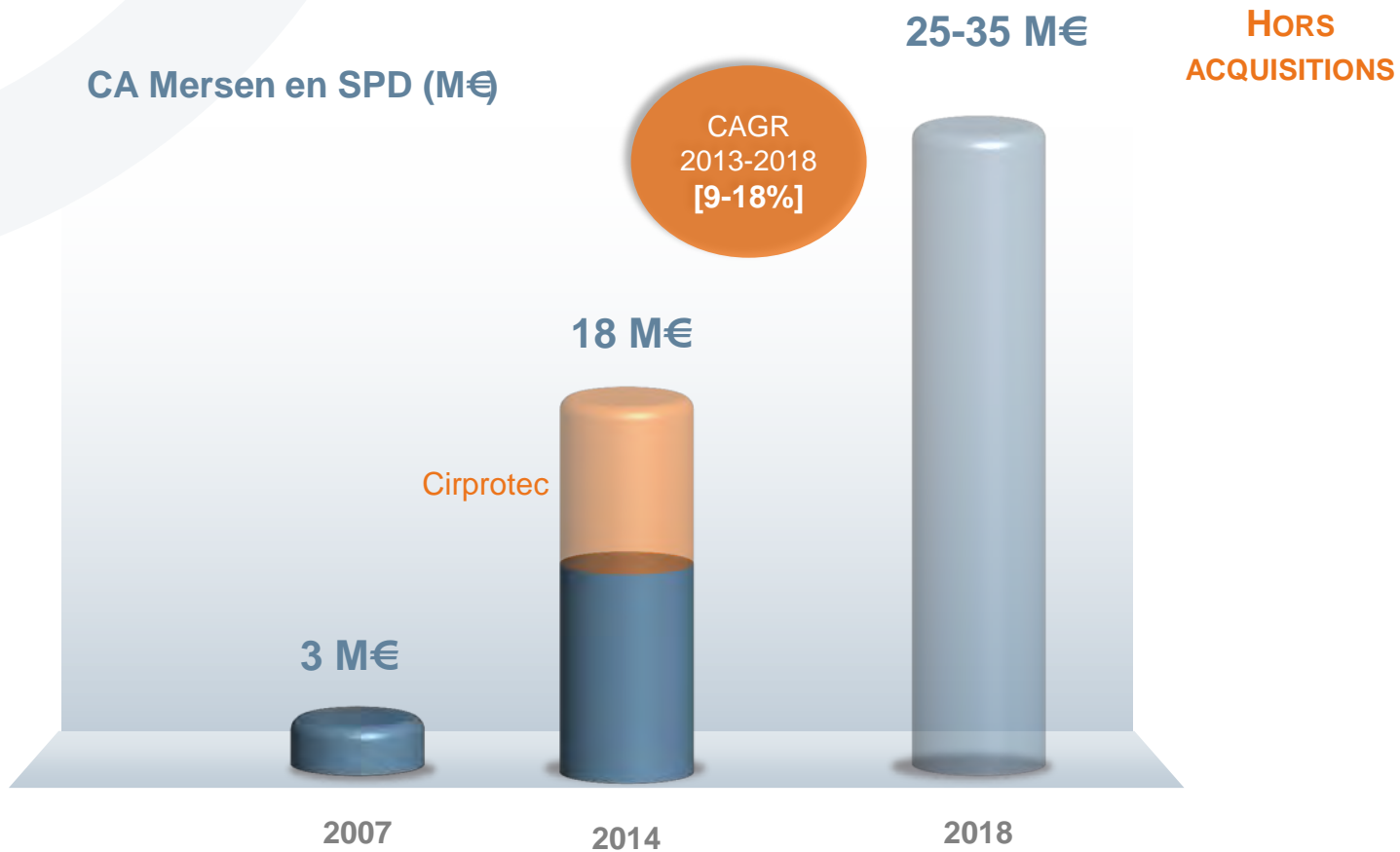
Se positionner comme **spécialiste mondial**
en poursuivant l'expansion sur les 2 normes

Sceller des alliances
sur la zone Asie

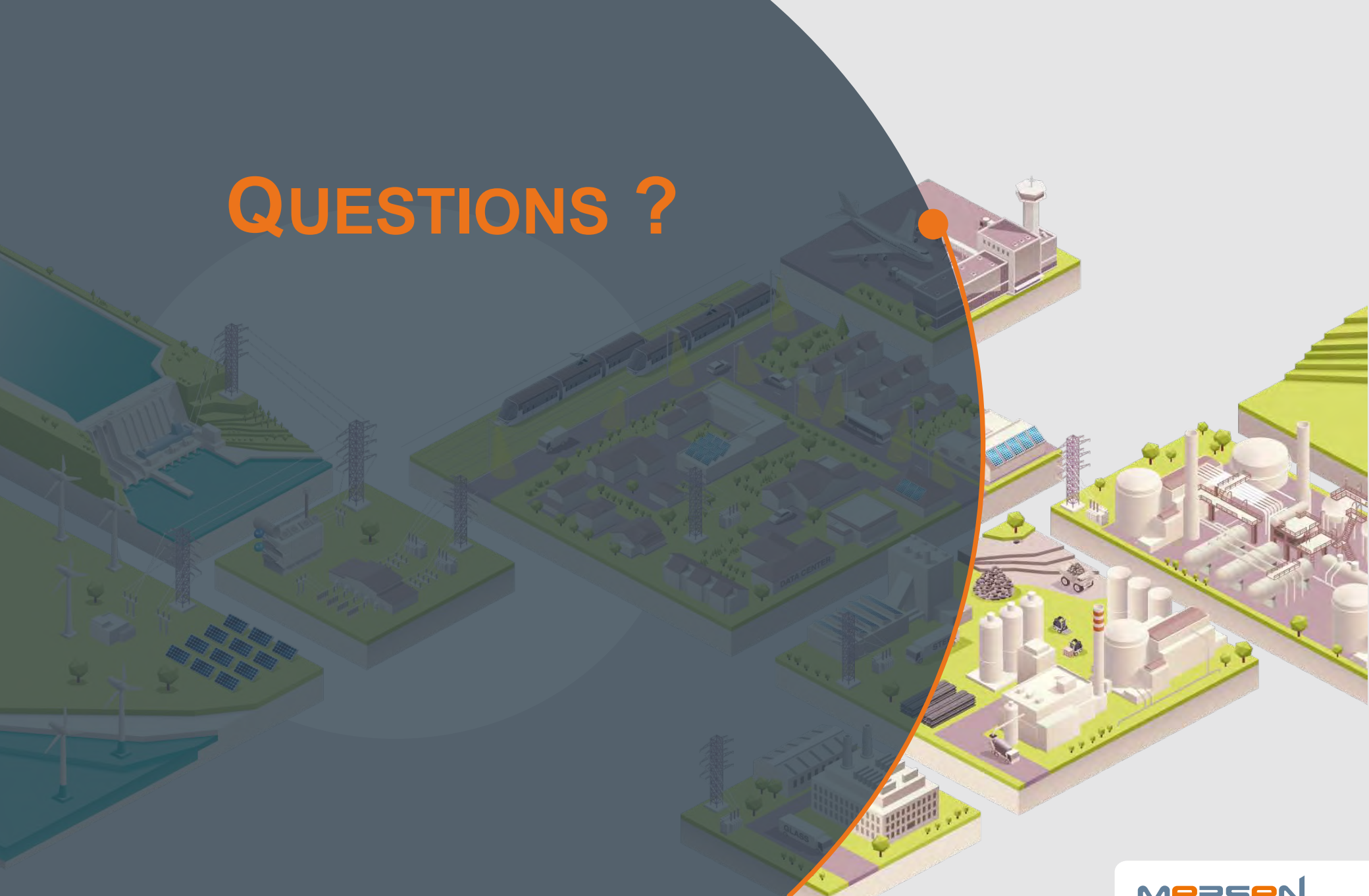
Accélérer l'innovation
Autour des centres de compétences

Développer une base industrielle mondiale

OBJECTIF : SURPERFORMER LE MARCHÉ



QUESTIONS ?





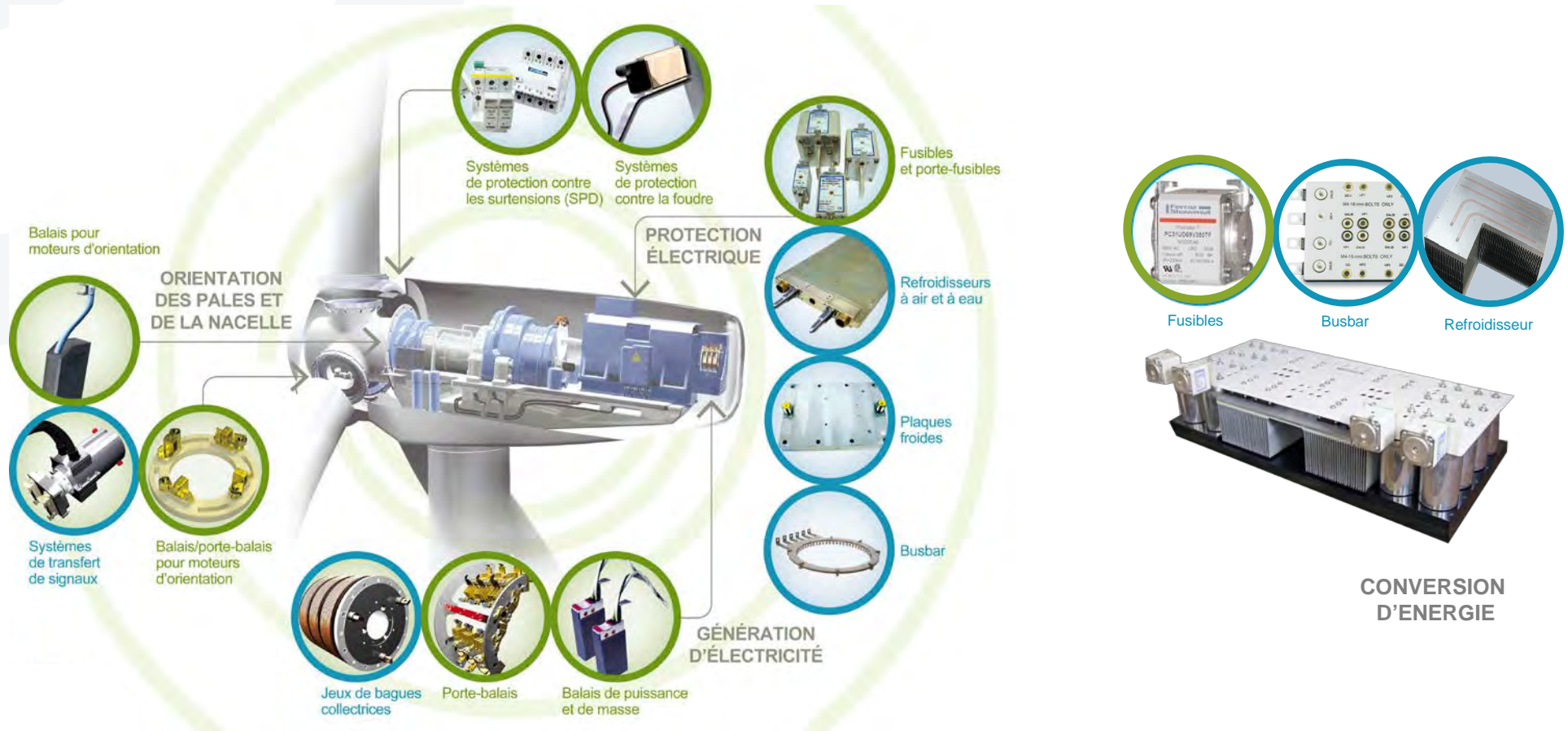
● LA SOLUTION MERSEN EN ÉOLIEN

MARC CHARLEBOIS
DIRECTEUR AMÉRIQUE DU NORD
AU SEIN DU PÔLE ÉLECTRIQUE

MERSEN DANS L'ÉOLIEN

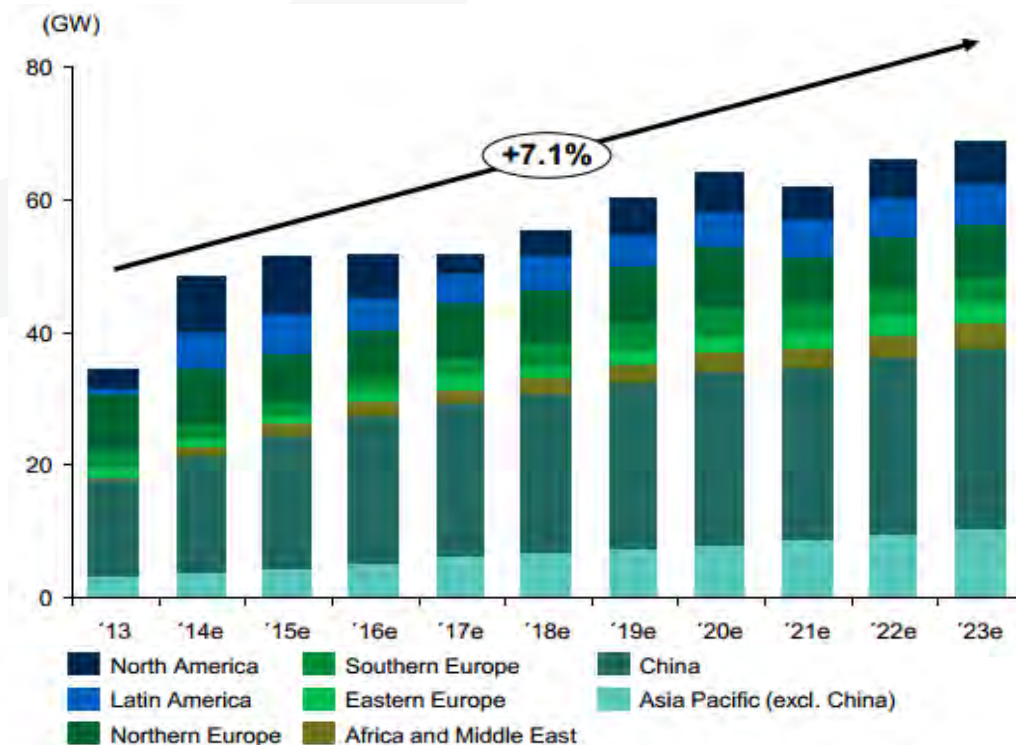


L'OFFRE MERSEN EN ÉOLIEN : UNE SOLUTION GLOBALE PARTOUT DANS LE MONDE



LE MARCHÉ DES OEM : UNE CROISSANCE À LONG TERME DES GW DE PLUS DE 7% PAR AN

Prévisions mondiales de connexion d'éoliennes au réseau : 2013-2023e



Marché accessible pour Mersen

Nombre d'éoliennes en croissance de 5%/an

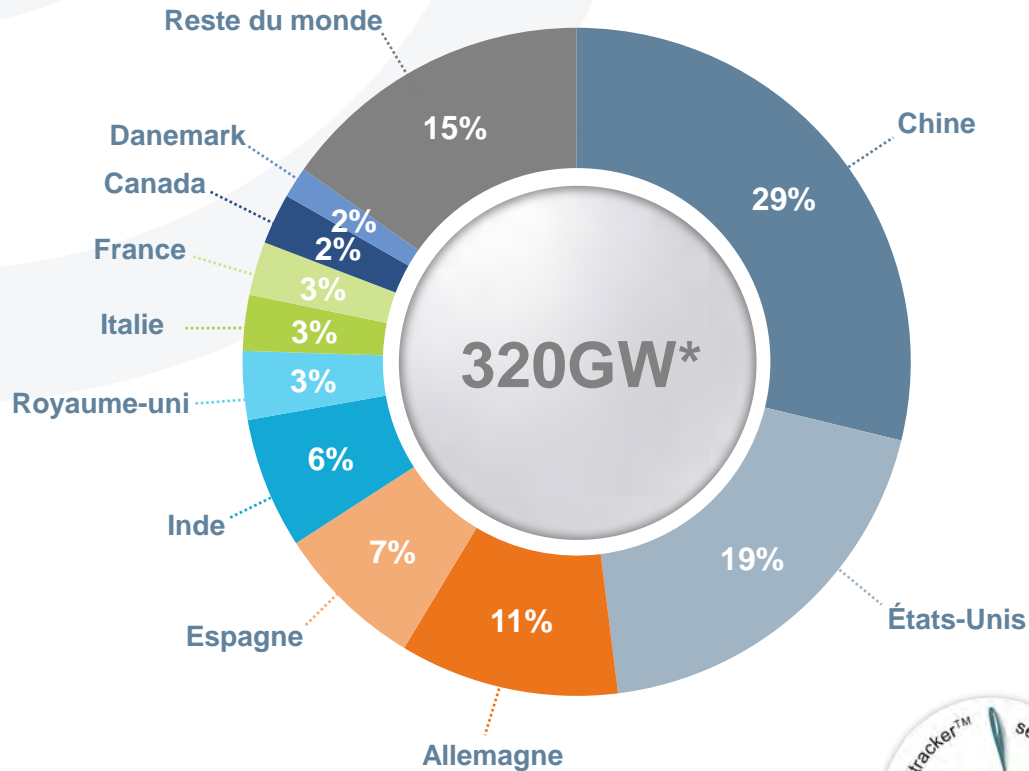
Chine : accès plus limité (sourcing national pour certains éléments)

LES + DE MERSEN

- Un réseau d'experts partout dans le monde
- Une offre complète et une capacité de préconisation

Source : MAKE

LE MARCHÉ RECHANGE : UN PARC INSTALLÉ DE 250 000 ÉOLIENNES EN 2013



Marché accessible pour Mersen

➤ 550 000 éoliennes installées dans le monde en 2023!

➤ Changement de balais nécessaire tous les 12/18 mois

LES + DE MERSEN

- Une expérience terrain inégalée
- Des équipes dédiées
- Une offre complète dont services et maintenance

*Source: GWEC, parc installé fin 2013 en GW

UNE PART DE MARCHÉ SIGNIFICATIVE POUR MERSEN, GRÂCE À UNE BASE INDUSTRIELLE FORTE



LE PARTENARIAT AVEC ABB : UN EXEMPLE DE L'EXPERTISE MERSEN



ABB

- Développement d'une génératrice pour équiper une très grande majorité des modèles d'éoliennes commercialisées dans le monde (puissance 1,5 à 3,2 MW)



merseN

- Expert en conception de baguiers (dimensions, matériaux...)
- Expert en conception de porte-balais (optimisation de configuration, pression...)

LE PARTENARIAT AVEC ABB : UN EXEMPLE DE L'EXPERTISE MERSEN

Collaboration

avec les bureaux
d'études ABB
pendant 5 ans

Développement
d'une **solution
sur-mesure**

Solution intégrée
combinant baguier
de puissance,
porte-balais et
balais en graphite

**Limitation
des besoins**
en maintenance

**Fabrication
mondiale :**
Allemagne,
Chine, Inde

Accord cadre
sur 3 ans : Mersen
devient **fournisseur
privilegié d'ABB**

STRATÉGIE

Renforcer notre position

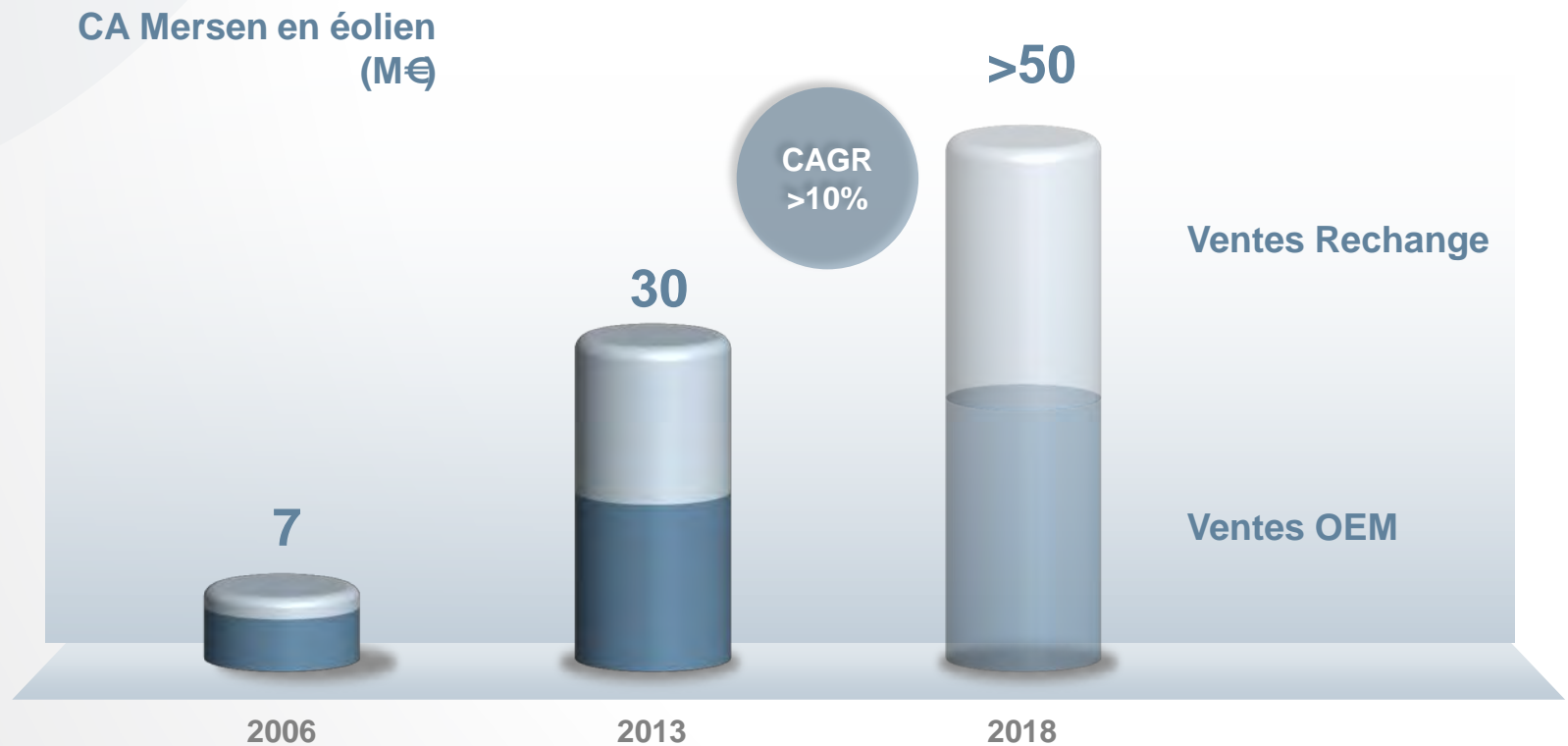
sur le marché en croissance des OEM

Consolider le marché de la recharge
à travers les gestionnaires de réseau

Développer nos solutions de redesign
pour proposer des alternatives performantes aux opérateurs

Capter la croissance du marché
de la conversion d'énergie,
grâce à notre offre de composants clé disponible dans les 3 grandes zones

OBJECTIF : SURPERFORMER LE MARCHÉ

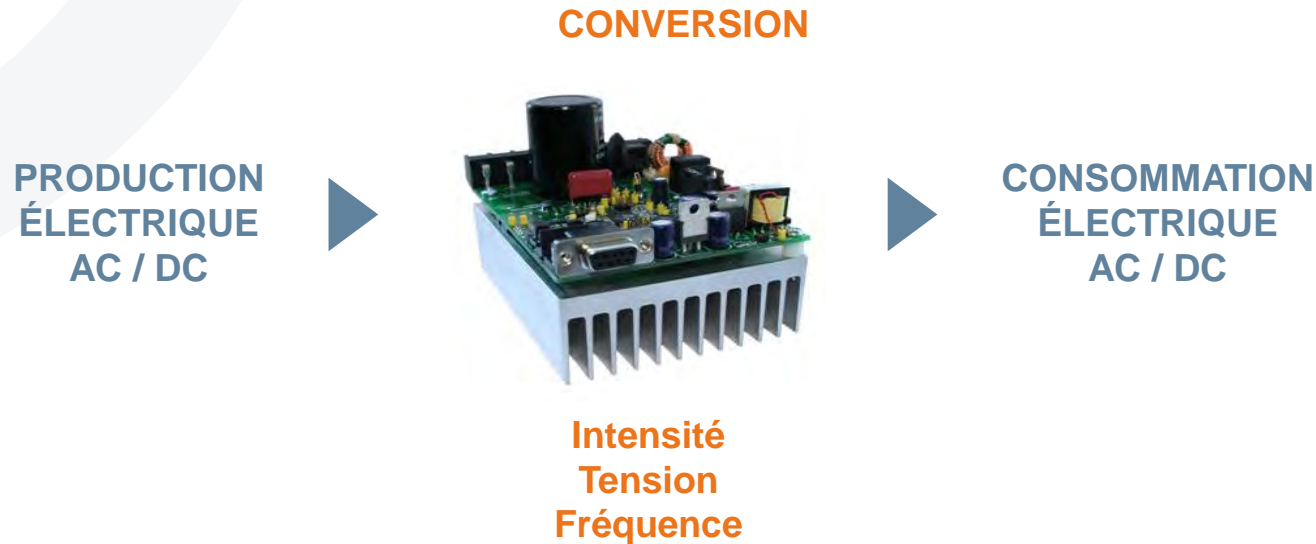




L'EFFICACITÉ DES CONVERTISSEURS DE PUISSANCE

EMMANUEL CARMIER
VP, ELECTRONIQUE DE PUISSANCE

L'ÉLECTRONIQUE DE PUISSANCE : LA « CONVERSION DE L'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE »

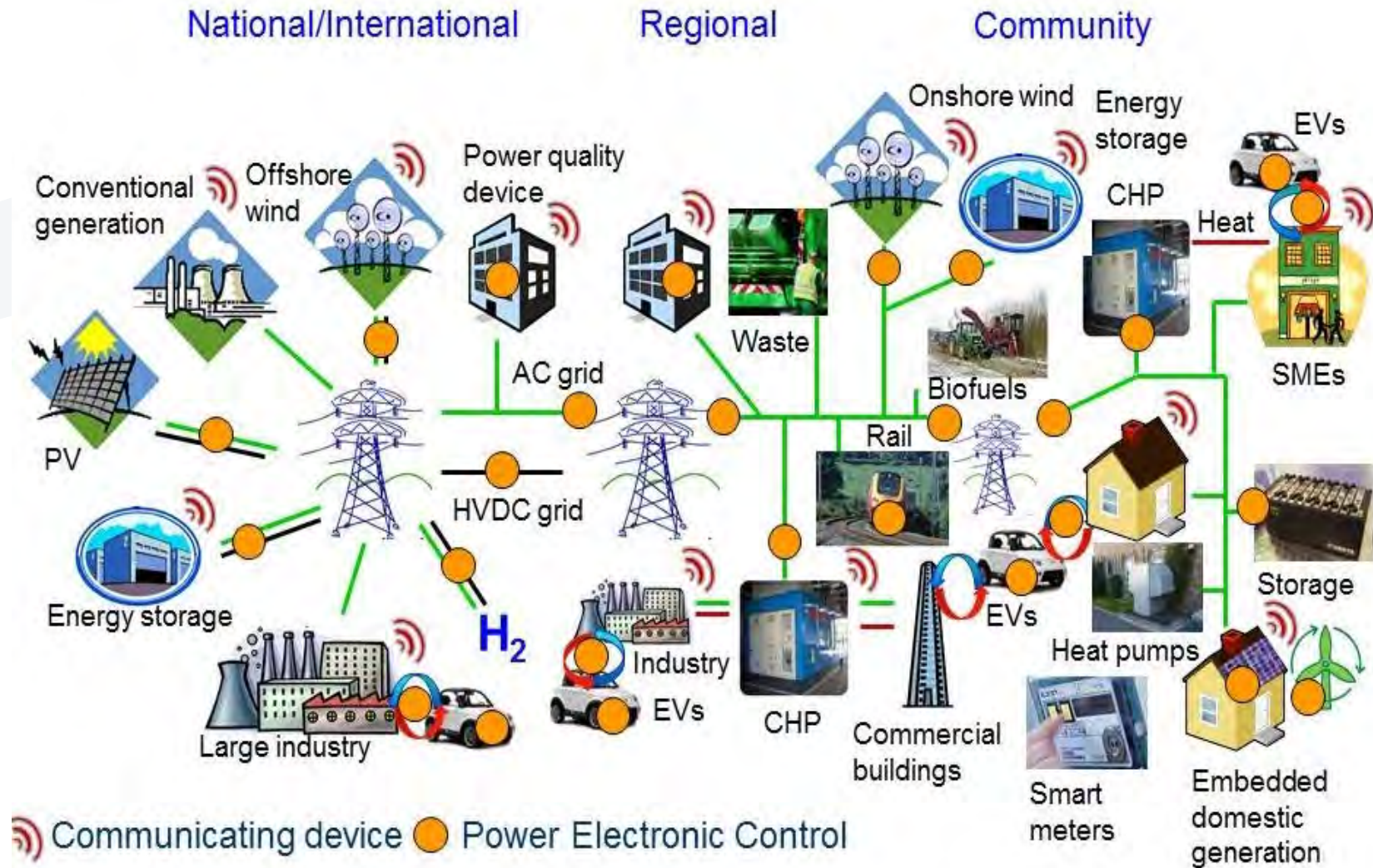


Fonction de base : convertir l'énergie électrique **aussi efficacement que possible** en une forme adaptée pour les **applications et les utilisateurs** les plus variés

FOCUS MERSEN

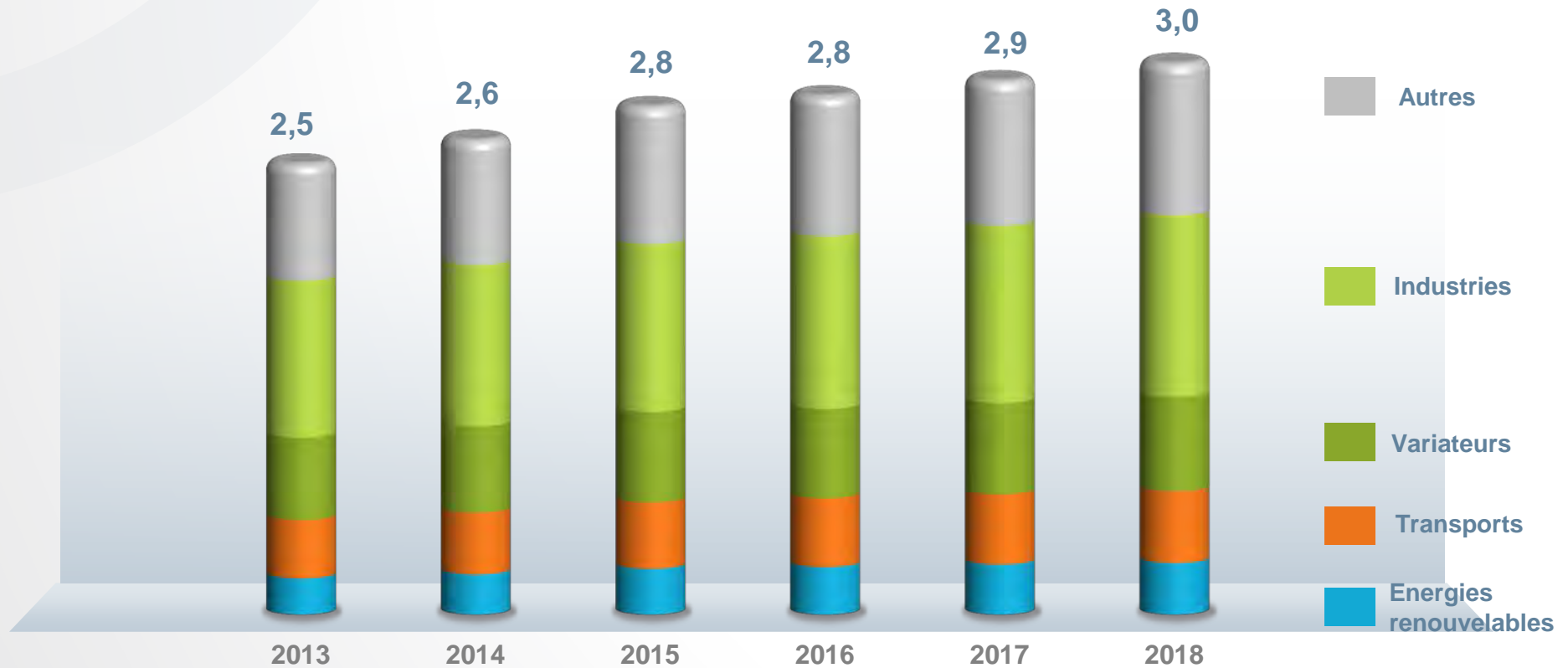
- **Applications forte puissance** (hors marché de l'électronique grand public et des alimentations de faible puissance)

UN BESOIN SUR TOUTE LA CHAÎNE DE VALEUR DE L'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE



UN MARCHÉ EN CROISSANCE DE PLUS DE 6% PAR AN

Marché des semi-conducteurs de puissance (en milliards \$)*
Segments accessibles à Mersen



* source: Yole 2013

TIRÉ PAR LES ÉNERGIES RENOUVELABLES, LE TRANSPORT ET LE BESOIN D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Énergies renouvelables



➤ Croissance demande énergétique



➤ Moins d'émission de CO₂



Besoins de mobilité



➤ Urbanisation



➤ Congestion du trafic



➤ Moins d'émission de CO₂

Efficacité énergétique

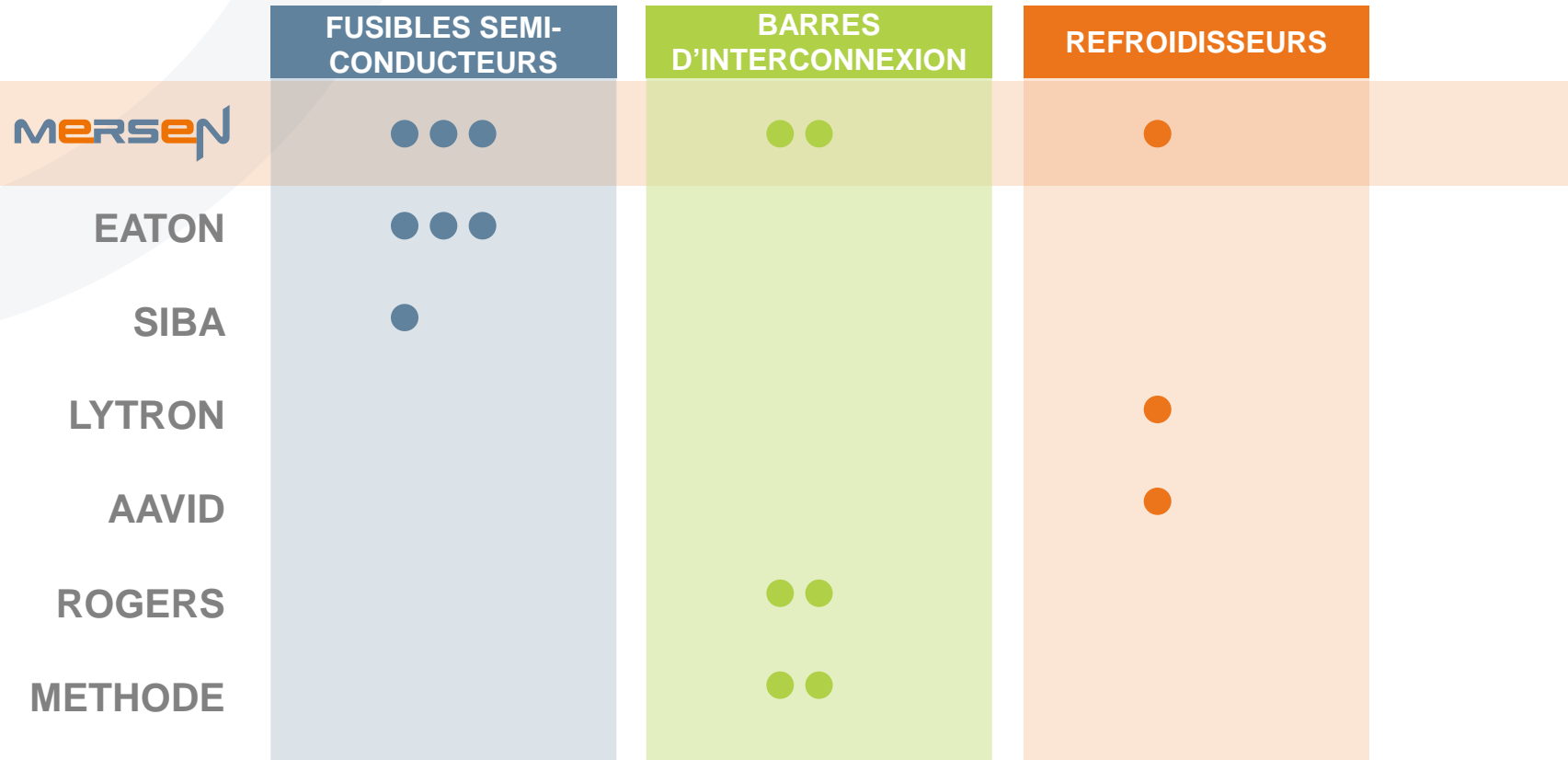


➤ Moins d'émission de CO₂



➤ Réduction des consommations

SUR LEQUEL MERSEN SE DIFFÉRENCIE PAR SON OFFRE COMPLÈTE



- Part de marché [30% - 40%]
- [10% - 30%]
- <10%

L'OFFRE MERSEN EN ÉLECTRONIQUE DE PUISSANCE : LA CONSTRUCTION D'UNE SOLUTION UNIQUE



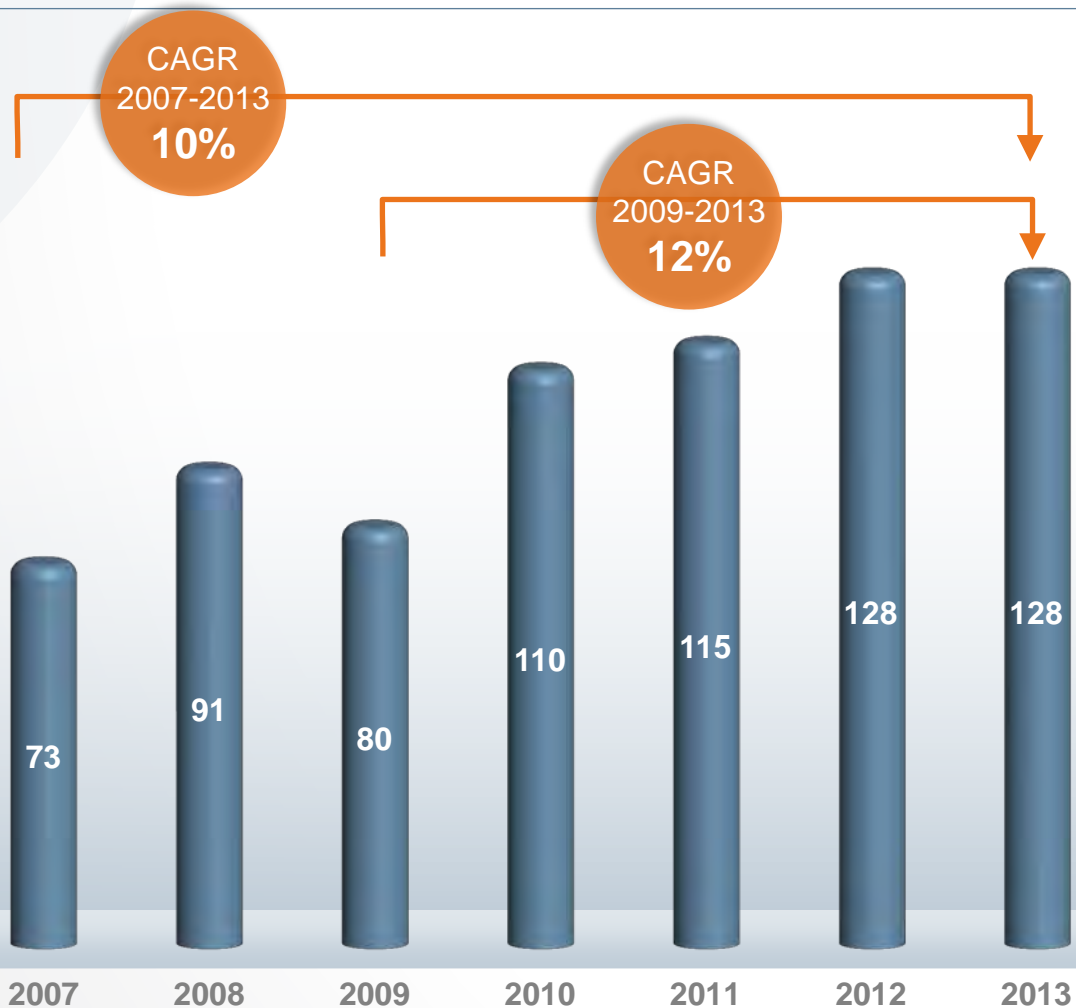
Une interaction forte
de ces composants entre eux

UNE ORGANISATION COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE PERFORMANTE, PROCHE DES CENTRES DE DESIGN DES OEM



UNE CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES MALGRÉ LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE PEU FAVORABLE

CA Mersen en électronique de puissance (M€)



L'ACQUISITION D'ELDRE

➤ Eldre en 2011 :

- Leader mondial des barres d'interconnexion
- Implanté industriellement en Europe et aux Etats-Unis
- Principalement sur les marchés industries de procédés aux États-Unis, transports et éolien en Europe

➤ Rationnel de l'acquisition :

- Compléter l'offre produits sur un segment en croissance (électronique de puissance)
- Accéder à une expertise clé en amont du design des convertisseurs de puissance
- Développer cette activité en Asie

➤ Acquisition réalisée fin 2011 :

- Valorisation 7,4x EBITDA



ELDRE 2 ANS APRÈS : DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ

- **En Asie : Atelier de production de busbars près de Shanghai (2013)**
 - Gagner des parts de marché en Asie : Rotem, Advanced Energy, Fuji Kobe
 - Saisir les opportunités avec de nouveaux entrants : Destin Power, RXPE, Tianxin
- **Nouveaux points d'entrée chez les clients**
 - Des marchés adressés plus nombreux (conversion de puissance pour solaire, data centers, militaire)
 - Synergies clients : Bombardier, Siemens Wind Power, Power One/ABB



RÉSULTATS 2014

- **CA Asie : 2M€**
- **CA synergies clients : ~4M€** (tous composants pour électronique de puissance)

ELDRE 2 ANS APRÈS : DE NOUVEAUX DÉVELOPPEMENTS TECHNOLOGIQUES

Busbar circulaire

- Remplacer le bobinage des moteurs par un busbar
- Efficacité, Fiabilité, Temps d'assemblage
- Applications : Eolien, Traction, moteurs industriels



Smart busbar

- Design flexible adapté aux contraintes des batteries, ajout d'une fonction monitoring (contrôle de la tension et de la température)
- Efficacité, compacité
- Applications : Batteries Li-ion (Stockage d'énergie)



OBJECTIFS 2018

- CA potentiel généré par ces 2 exemples : **5-10M€**

Poursuivre l'expansion du portefeuille de produits
> Etre LA REFERENCE pour les designers

Développer les partenariats

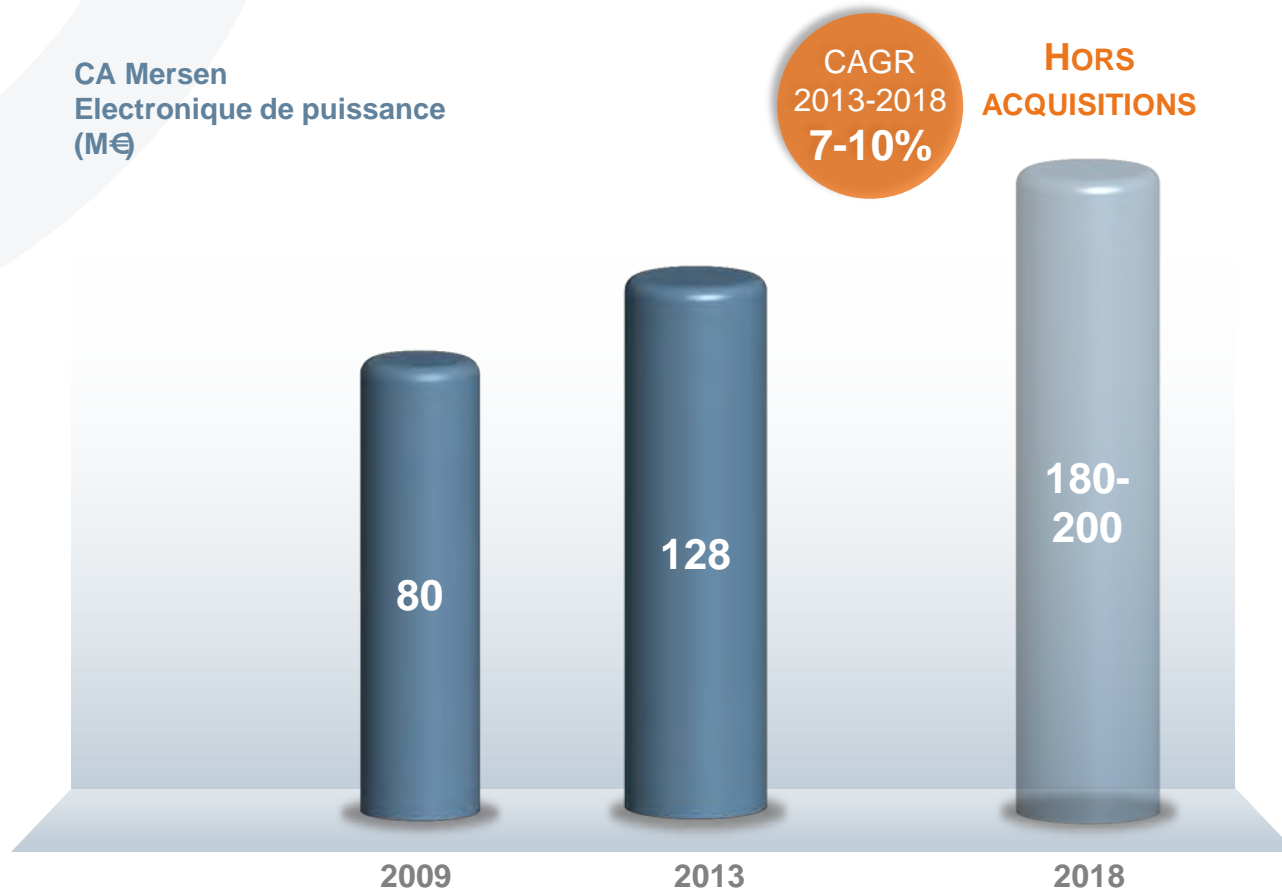
avec les clients OEM et les fabricants de semi-conducteurs
> Etre LE SPECIALISTE pour l'optimisation des composants permettant d'améliorer l'efficacité des convertisseurs

Innover dans les produits et services

> Etre L'EXPERT force de proposition grâce à nos logiciels de simulation

OBJECTIF : SURPERFORMER LE MARCHÉ

CA Mersen
Electronique de puissance
(M€)



QUESTIONS ?

