



L'innovation:

Un levier stratégique de croissance et
d'internationalisation des entreprises

Mohamed RIAHI,
Global Director, Sales & Marketing
Octobre 2010



**Le Colloque Euro - Méditerranéen de L'innovation
Tunis, le 14 Octobre 2010**



A propos de Coficab

- ❖ Leader international spécialisé dans la conception, production et vente de câbles et fils électriques pour automobile.
- ❖ Membre du Groupe Elloumi:
 1. *Câbles Automobile, Télécom, Energie et Spéciaux*
 2. *Faisceaux de câbles Automobile*
 3. *Connectique Automobile*
 4. *Agroalialimentaire*
 5. *Promotion Immobilière*
 6. *Installation électrique et téléphonique*
 7. *Distribution*



Coficab en quelques chiffres -2010

- ❖ *Chiffre d'affaires: 520 M€*
- ❖ *Effectif: 1200 (Groupe Elloumi: 7000 employés)*
- ❖ *5 usines {Tunisie (2), Portugal, Maroc, Roumanie}*
- ❖ *3 centres R&D: Portugal, Tunisie et Allemagne*
- ❖ *Plus de 30 pays de livraison*
- ❖ *Capacité: 10 millions de km soit 85 000 tonnes de cuivre*



Stratégie de croissance à l'horizon 2015

1. Croissance Commerciale: Un chiffre d'affaires d'un 1 milliard d'Euro

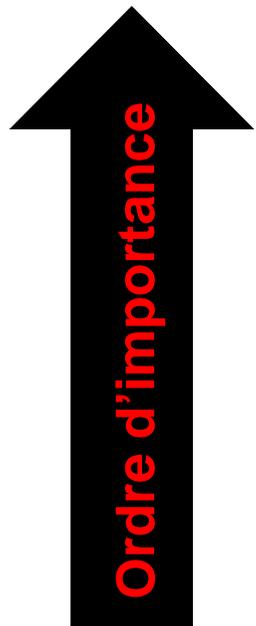
- ❖ *Croissance annuelle > 20% .*
- ❖ *Part de marché mondial > 25% → Leader Mondial*
- ❖ *Un panel clients directs et constructeurs équilibré (Customer dependency < 20%)*
- ❖ *Une présence industrielle dans les 4 continents (Européen, Africain, Asiatique et Amériicain).*

2. Développement des produits: Etre un "One stop Shop" pour nos clients et un précurseur dans les projets innovants.

- ❖ *Homologation de plus de 90% des câbles requis par les constructeurs européens*
- ❖ *Vente de câbles des constructeurs asiatiques représente plus de 15% de notre CA*
- ❖ *Vente de câbles à forte valeur ajoutée supérieure à 25% de notre CA*



Comment choisir son fournisseur de câble?

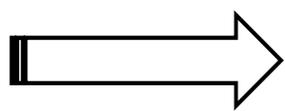


1. *L'homologation*
2. *La Qualité*
3. *La Supply Chain*
4. *Le Prix*
5. *La situation financière*



Conclusion:

Dans un environnement très concurrentiel, évolutif et volatile, l'innovation est un « Must » et un noyau prédominant dans la stratégie de croissance de Coficab.



Quels sont les moyens d'innovation mis en place pour atteindre ses objectifs?

Le Colloque Euro - Méditerranéen de L'innovation
Tunis, le 14 Octobre 2010



Moyens de R&D

7





Comment fonctionnent les centres R&D ?

8



Le Colloque Euro - Méditerranéen de L'innovation
Tunis, le 14 Octobre 2010

Fonctionnement des 3 centres R&D





Quelques réalisations

10

- 1. Introduction de câbles en polypropylène chez Renault, GM, Ford, Fiat, Volvo pour des applications T3 (125 °C) → Coficab est le leader mondial*
- 2. Développement de câbles irradiés (XLPE) pour des applications moteurs (haute température).*
- 3. Développement de câbles électriques en aluminium.*
- 4. Participation active dans la définition et l'élaboration des spécifications techniques pour la plupart des constructeurs européens (LV112, PSA, Renault, Fiat....)*

Le Colloque Euro - Méditerranéen de L'innovation
Tunis, le 14 Octobre 2010b



Projets en cours:

11

1. *Câbles en silicium pour les voitures électriques et hybrides*
2. *Câbles de signaux (0,13 mm² et 0,22²) pour:*
 - *réduire les coûts*
 - *réduire le poids et par conséquent la consommation de carburant*
 - *optimiser l'espace*
3. *Câbles multi-média et " data bus" pour répondre aux besoins accrus des nouvelles voitures*
4. *Câbles haute température (T5 et T6) pour subvenir aux exigences des nouvelles générations de moteurs*



Quelles sont les retombées de notre politique d'innovation?

Le Colloque Euro - Méditerranéen de L'innovation
Tunis, le 14 Octobre 2010



Retombées: 1) Forte présence chez les constructeurs

Coficab est l'unique fournisseur de câbles et fils automobile homologué par tous les constructeurs européens





Retombées: 2) Une internationalisation dynamique

14

- ❖ 1992: Coficab Tunisie
- ❖ 1993: Coficab Portugal
- ❖ 2001: Coficab Maroc
- ❖ 2005: Coficab Deutschland
- ❖ 2006: Coficab Roumania
- ❖ 2009: Coficab Medjez El Bab, Tunisie
- ❖ 2011: Coficab Egypte



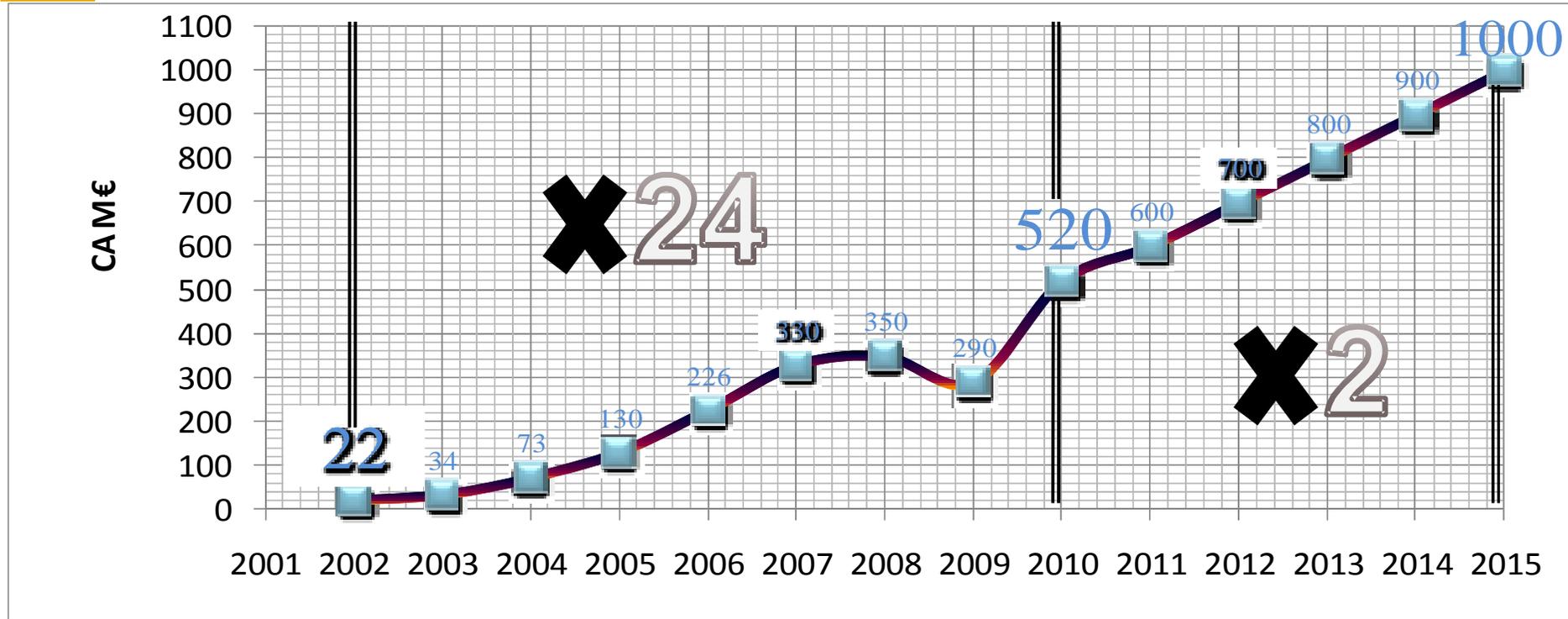
Le Colloque Euro - Méditerranéen de L'innovation
Tunis, le 14 Octobre 2010

3) Présence Mondiale





Retombées: 4) Une croissance significative





Retombées: 5) Un portefeuille client très riche

17



- Top 10
- Aucun client > 20% du CA

--- colloque Euro - Méditerranéen de L'innovation
Tunis, le 14 Octobre 2010



Retombées: 6) Une bonne assise financière

18

- Un accroissement considérable de la rentabilité
- Une dynamique d'investissement de 25 M€ par an (5% du CA)



Retombées: 7) Un positionnement honorable

19

- N°1 Euro – Méditerranéen avec plus de 40% de part de marché
- Top 3 Worldwide avec plus de 13% de part de marché
- Premier fournisseur de Delphi, Sumitomo, Kromberg & Schubert, Yazaki, Leoni
- Plus de 40% des besoins mondiaux en câbles de :
 - Wolkswagen,
 - Mercedes,
 - Fiat,
 - PSA
 - Renault

Le Colloque Euro - Méditerranéen de L'innovation
Tunis, le 14 Octobre 2010



Retombées: 8) Une reconnaissance mondiale

20



Sidney Johnson, VP Delphi & Hichem Elloumi, Président de Coficab

« Pinnacle Award » de
Delphi Corporation
For Supplier Excellence,

Tanger, le 26/09/2010

Le Colloque Euro - Méditerranéen de L'innovation
Tunis, le 14 Octobre 2010