



COFIDUR



COFIDUR AFFICHE 36 % DE CROISSANCE DEPUIS LE DÉBUT DE L'ANNÉE

7 décembre 2000 /

A trois mois de la clôture de son exercice fiscal, le groupe français enregistre 1, 23 milliard de francs de chiffre d'affaires, dont 620 MF en assemblage et circuits imprimés. Pour la première fois dans son histoire, toutes les filiales de sa division sous-traitance sont profitables.

Cofidur retrouve bonne mine. Fini, le passage à vide de 1999, où le groupe avait accusé une baisse de 13% de son chiffre d'affaires annuel, (voir notre numéro du 1^{er} juin dernier). Au terme des neuf premiers mois de son exercice 2000, le groupe français enregistre 1,23 milliard de francs de chiffre d'affaires, soit une croissance de 36% comparé à l'exercice précédent, à périmètre comparable. Le troisième trimestre est venu rehausser toutes ces courbes: 456 MF de chiffre d'affaires enregistré en trois mois, activités sous-traitance et produits grand public confondues, soit une progression de 47% comparé au même trimestre de 1999. «Notre meilleur chiffre depuis notre création», a-t-on ainsi souligné au sein du groupe.

L'activité traditionnelle, qui comprend à la fois la fabrication de circuits imprimés, l'assemblage de cartes et les études,

a augmenté de 11% depuis le début de l'année, à 620 MF, alors qu'elle n'affichait que 5% de hausse à la fin du mois de juin. En ayant accéléré le rythme de ses activités, le troisième trimestre a permis à Cofidur de répondre à l'un de ses principaux objectifs : celui d'équilibrer le poids de sa division produits grand public (PC et téléviseurs Continental Edison) avec celle portant sur les produits industriels et professionnels réalisés pour les donneurs d'ordre. L'activité propre aux études et à l'industrialisation a ainsi effectué un bond de 100% sur les trois premiers trimestres, ces prestations étant prises en charge notamment par Seal Industrie, société francilienne implantée à Coignières (78). L'activité circuits imprimés a, quant à elle, augmenté de 4,5 % depuis le début de l'année et celles relatives aux prestations de sous-traitance proprement dites, telles que le câblage, l'assemblage de carte, l'intégration de produits, ont crû de 8,5 % durant cette même période.

Fédérer les activités en 2001.

Cofidur estime tirer les bénéfices de ses restructurations opérées l'an dernier sur une grande partie de ses sites français de production. Sa réorientation stratégique avait notamment conduit à une réduction d'effectif en France, mais aussi à l'embauche de nombreux commerciaux. Les 10 unités entrant dans sa division produits industriels et professionnels, et quadrillant à peu près tout le territoire français, sont désormais toutes profitables. Une première dans l'histoire du groupe présidé par Christian Durat.

La croissance organique du marché de la sous-traitance est venue soutenir le développement de son activité traditionnelle depuis le début de l'année. Pour autant, c'est surtout le positionnement du groupe qui semble avoir porté ses fruits. Rappelons que Cofidur se développe surtout vers les prestations à valeur

ajoutée (services logistiques, juste à temps...), la maîtrise de produits électroniques complets avec surtout un savoir-faire dans l'assemblage en petites et moyennes séries, pour des volumes d'affaires d'environ 50 à 100 MF. Or, ces services intéressent des donneurs d'ordre désireux d'avoir un interlocuteur unique pour la fabrication de produits complets et complexes (terminaux Internet, décodeurs numériques,...).

« En cela, nous ne souffrons pas de la concurrence des Américains. Nous n'offrons pas les mêmes prestations. Eux se concentrent sur des fabrications en très gros volumes, type GSM, tandis que nous, nous sommes plutôt axés sur le service industriel. C'est pourquoi nous ne sommes pas rivaux mais complémentaires. Et il faut reconnaître que leur venue sur le sol français a été positive dans la mesure où ils ont revalorisé l'image des sous-traitants», explique Philippe Broussard, directeur communication et marketing de Cofidur. Il arrive même que le Français devienne partenaire de ces leaders américains. Exemple: Cofidur effectue des prestations d'assemblages en moindres volumes, que ces derniers lui confient car ils ne peuvent les prendre en charge, ou bien des activités de réparation de cartes GSM préalablement assemblées en grand volume par ces grands sous-traitants.

Pour parfaire son niveau de services techniques, Cofidur a investi depuis le début de l'année près de 30 MF dans des machines de fabrication de circuits imprimés et de câblage (équipements EGA, rayons X, laser...). Le groupe a entre-temps corrigé sa stratégie de délocalisation annoncée l'an dernier, en particulier en Europe de l'Est. «Il apparaît difficile de délocaliser toutes nos prestations dans ces pays... ». Encouragé par ses résultats, Cofidur s'apprête à terminer l'exercice 2000 sur 2 milliards de francs de chiffre d'affaires, avec un ratio équilibré entre ses divisions grand public et produits industriels et professionnels. Après quoi, il cherchera à homogénéiser son organisation en «fédérant les richesses de ses filiales». Une stratégie qu'il a déjà amorcée en créant un département baptisé Cofidur Project Support (CPS), service qui prend en charge les projets au niveau groupe, pour les confier ensuite au niveau des filiales, après évaluation des besoins.

