



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

21593



XD9700149

42 p.
Table

OPERATION ONUDI US RAB 91/185

RAPPORT FINAL

MAI 1996

INTRODUCTION

Le rapport final de cette opération consiste à présenter les programmes de travail organisés dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur en France, par l'ADECI, au bénéfice de quatre entrepreneurs et dirigeants d'entreprises au Maghreb :

- Monsieur BOUMESSILA, PDG de l'Entreprise Portuaire de Béjaïa (Algérie)
- Monsieur FRIKHA, PDG du Groupe JASMINE (Tunisie)
- Monsieur BERRADA, Directeur de la société SINPEC (Maroc)
- Monsieur DASSOULI, Administrateur de la société DDH Industrie (Maroc)

La sélection des entrepreneurs maghrébins et français fait suite aux travaux exécutés dans les phases préalables du programme (cf rapport intermédiaire).

En outre, ce rapport fait part des compte-rendus des principaux entretiens et visites d'entreprises effectués, ainsi que des perspectives de partenariat industriel évoquées ou arrêtées par les entrepreneurs.

On pourra noter que les rencontres ont eu lieu conformément aux programmes prévisionnels, que l'accueil fut toujours excellent et que l'essentiel des rendez-vous ont mis en présence des entrepreneurs existants et travaillant déjà dans le même secteur d'activité.

23 entreprises régionales ont été rencontrées par les quatre entrepreneurs maghrébins, dont 18 ont été visitées sur le terrain. On pourra noter le nombre important de contacts pour le dirigeant algérien, compte tenu du fait qu'il a souhaité examiner non seulement les possibilités de partenariat dans le domaine de la maintenance industrielle mais aussi dans celui des échanges portuaires.

L'ADECI assure le suivi des contacts établis entre les entreprises qui laissent augurer de bonnes perspectives. A titre d'exemple, la société MARITON se déplace en mai 1996 au Maroc auprès de DDH industrie, l'EPB de Bejaia examine actuellement des offres des sociétés Marine Technologies et Solomat...

SOMMAIRE

INTRODUCTION

**PROJET DE MAINTENANCE DU PARC NAVAL ET DU PARC MANUTENTION
DE L'ENTREPRISE PORTUAIRE DE BEJAIA (ALGERIE).....p 1 à 14**

**PROJET DE DIVERSIFICATION DES ACTIVITES DE PRODUCTION
COSMETIQUE ET PHARMACEUTIQUE DU GROUPE JASMINE (TUNISIE).....p 15 à 23**

**PROJET DE PESAGE ELECTRONIQUE INDUSTRIEL
ET DE LABORATOIRE DE LA SOCIETE SINPEC (MAROC)p 24 à 31**

**PROJET DE FABRICATION ET INSTALLATION DE STORES VENITIENS
EN ALUMINIUM DE LA SOCIETE DDH INDUSTRIE (MAROC).....p 32 à 39**

OPERATION ONUDI US RAB 91/185

PROJET DE MAINTENANCE DU PARC NAVAL ET DU PARC MANUNTECTION DE
L'ENTREPRISE PORTUAIRE DE BEJAIA

PROGRAMME

Organisé par l'ADECI avec la collaboration de la C.R.C.I. PACA

A MARSEILLE, du 1er au 5 AVRIL 1996
A l'intention de M. BOUMESSILA Abdelkader,
PDG de l'Entreprise Portuaire de Bejaïa (ALGERIE)

Lundi 1er AVRIL 1996

10 H 00 M.G.International (MGI)
Monsieur MIGUET et Monsieur GARIBOLDI
31 boulevard de Magallon
13015 MARSEILLE
Ingénierie portuaire

Mardi 2 AVRIL 1996

9 H 15 Accueil à l'ADECI par Jean-Claude SITBON, Directeur Général
Immeuble CMCI (Ascenseur A -1er étage)
2 rue Henri Barbusse
13001 MARSEILLE

10 H 30 SOLOMAT
Monsieur Eric SUGLIANO
PAM Bât. Est/Forme 9
13015 MARSEILLE CEDEX 15
Maintenance engins de manutention portuaire

15 H 00 Réunion avec un groupe d'entreprises régionales, spécialisées dans l'activité de
maintenance industrielle.
Lieu : Chambre Régionale de Commerce & d'Industrie (même adresse que l'ADECI)
Salle de réunion 30

Entreprises conviées :

A.M.F. GIOCANTI
Monsieur Alain PELLEGRIN

CENTRAC
MARINE TECHNOLOGIES
Monsieur Claude DURAND

DEVING
Monsieur Pierre GARCIA

SOMONET
Monsieur Alain TRESSE

UNION DE BANQUES ARABES &
FRANCAISES
Monsieur Gérard SALORD

FOURE LAGADEC et RIBATTI
Monsieur Robert COLLIGNON

Mercredi 3 AVRIL 1996

- 10 H 00** MARINE TECHNOLOGIES
Monsieur Claude DURAND (présence de sous-traitants)
Enceinte Portuaire - Porte 4
13005 MARSEILLE
Réparation navale - Maintenance industrielle - Chaudronnerie
- 14 H 00** Visite d'une ou deux entreprises, en fonction des résultats de la réunion du mardi 2 avril 1996.
- 16 H 30** Rendez-vous de travail à l'ADECI
- 17 H 15** Rendez-vous avec Monsieur BOYADJIS, Président de l'IMED

Jeudi 4 AVRIL 1996

- 8 H 30** Visite du Port de Fos et du Terminal Containers
- 14 H 00** Réunion de travail avec le Port Autonome de Marseille
Madame ROMANI
23, place de la Joliette
13002 MARSEILLE
- 15 H 30** SUD CARGO
Monsieur CARDI
17, avenue Robert Schuman
13002 MARSEILLE
- 17 H 00** SNCM
Monsieur PARIGGI
61, boulevard des Dames
13002 MARSEILLE

Vendredi 5 AVRIL 1996

11 H 00 SCAC
Monsieur CHIEN TARETTO
26, boulevard Gay Lussac
13014 MARSEILLE

**COMPTE RENDU DE LA REUNION DU 2 AVRIL 1996 ENTRE
LA STE. SOLOMAT ET L'ENTREPRISE PORTUAIRE DE BEJAÏA**

Cette réunion s'est tenue en présence de Mr Abdelkader BOUSSEMILA et Mrs. SUGLIANO père et fils, ainsi que Mr GUIRAMAND représentant ADECI.

Le bût de la rencontre était de revoir le projet d'accord de partenariat qui avait été mis au point en 1993, et qui n'avait pas connu de suite du fait d'une mésentente entre les administrations algériennes concernées par ce projet.

Les changements survenus dans les derniers mois dans l'organisation de la gestion portuaire en Algérie permettent d'envisager à nouveau une solution de partenariat entre E.P.B. et SOLOMAT, et de réactualiser le projet de 1993 en tenant compte du travail déjà réalisé par E.P.B. et des objectifs plus étendus que vise cette Sté.

Mr. BOUMESSILA a exposé les réalisations effectuées sous sa direction qui concernent une partie des prévisions contenues dans le projet initial, et indiqué les domaines dans lesquels sa Sté est prête à investir afin d'améliorer sa capacité d'intervention dans la maintenance et la gestion des engins de manutention portuaire actuellement en service et ceux dont l'acquisition est programmée. L'objectif de E.P.B. étant d'offrir ses services aux diverses Stés d'acconages de la région de BEJAÏA et ensuite d'étendre ses activités vers ALGER et autres ports.

Mrs. SUGLIANO, ont donné leur accord pour assister E.P.B. dans sa démarche, et ils ont demandé à Mr BENASSILA de bien vouloir leur faire parvenir un état des lieux de ses ateliers afin qu'il leur soit possible, à partir des installations actuelles de proposer les moyens complémentaires correspondant aux désirs par lui exprimés.

Il a été également longuement débattu de l'assistance formation pour le personnel de E.P.B., formation qui donnerait lieu à des stages du personnel algérien dans les ateliers de SOLOMAT.

Les formes qui seraient données au partenariat envisagé ont été évoquées, y compris une éventuelle participation de SOLOMAT au capital de E.P.B., mais il a été entendu que ce sujet serait mis au point après que SOLOMAT ait reçu l'état des lieux et rédigé la nouvelle mouture du projet.

Il a été prévu une prochaine rencontre qui se tiendra, soit à MARSEILLE soit à BEJAÏA, en fonction de la situation locale.

Mrs SUGLIANO et BOUMESSILA ont ensuite traité d'un appel d'offre lancé par E.P.B. concernant la fourniture d'engins de manutention portuaire, auquel SOLOMAT serait intéressée à participer pour le lot concernant les élévateurs.

Les participants ont décidé de maintenir le contact de façon à progresser dans leur projet commun et la date de leur prochaine réunion sera fixée aussitôt préparé le projet des accords de partenariat objet de leur rencontre.

1 - L'Entreprise Portuaire de Béjaïa

1.1. Présentation générale de l'entreprise

1.1.1. Cadre juridique

L'Entreprise Portuaire de Béjaïa est créée par Décret n° 82/285 du 14 Août 1982. Entreprise publique économique, société par actions au capital de 10.000.000 DA depuis le 15 Février 1989.

1.1.2. Missions

L'entreprise est chargée, dans le cadre du Plan National de Développement Economique et Social et dans le but de participer à la promotion des échanges extérieurs du pays, de la gestion, de l'exploitation et du développement des ports dont elle a la charge.

1.1.3. Activités

- * Exploitation de l'outillage et des installations portuaires.
- * Exécution des travaux d'entretien, d'aménagement et de renouvellement de la superstructure portuaire.
- * Elaboration, en liaison avec les autres autorités concernées de programmes de travaux d'entretien d'aménagement et de création d'infrastructures portuaires.
- * Opérations d'acconage et de manutention portuaire.
- * Opérations de pilotage, remorquage et lamanage.
- * Police et sécurité portuaire dans les limites géographiques du domaine public portuaire.

1.1.4. Capacités portuaires

Débit des postes d'accostage

3 millions tonnes pour les marchandises générales.
19 millions de tonnes pour les hydrocarbures.

Entreposage

400.000 m2 de surfaces non couvertes.
15.000 m2 de surfaces couvertes.

1.1.5. Moyens matériels

Engins de manutention

- 52 chariots élévateurs,
- 6 grues,
- 12 pompes à grains,
- 6 bennes preneuses.

20 chariots élévateurs sont immobilisés, soit 34 % du parc.

2 grues sont à l'arrêt, soit 33 % du parc.

Parc naval -

- 4 remorqueurs,
- 3 pilotines,
- 6 canots d'amarrage.

50 % du parc naval sont constitués par des engins d'un âge moyen de 21 ans.

1.1.6. Perspectives

Exploitation en partenariat avec l'OAIC d'installations spécialisées.

Spécialisation d'un quai et de sa superstructure et d'un petit terminal de produits de masse (denrées importées par l'OAIC).

Spécialisation d'un quai en poste polyvalent.

Réalisation d'un parc à feu d'une capacité de 50.000 tonnes.

Renouvellement des équipements de manutention.

A long terme, renouvellement du parc naval.

1.2. Partenariats recherchés

L'Entreprise Portuaire de Béjaïa recherche des partenaires autour de trois axes d'action :

1.2.1. Maintenance du parc naval.

* Axes : carrénage et révision des moteurs.

* Marché

a - Besoins propres de l'entreprise qui dispose de 4 remorqueurs, 3 pilotines et 6 canots.

b - Besoins des Entreprises Portuaires de Jijel, Skikda, Djendjen et Alger.

c - Prise en charge des besoins de la flotte de pêche des ports de Annaba, Azzefoun, Jijel, Béjaïa (3 bateaux), Skikda et Mansouriah.

1.2.2. Maintenance du parc de manutention (chariots élévateurs et grues mobiles)

* Marché

a - Prise en charge des besoins propres de l'Entreprise Portuaire de Béjaïa Chariots élévateurs (52) - grues mobiles sur pneus (06).

b - Entreprises limitrophes de Béjaïa, notamment E.N.A.P.AL, E.N.I.P., SONATRACH et secteur privé, ce qui représente un potentiel important.

c - Autres : entreprises de Jijel, Skikda et Sétif.

1.2.3. Formation et assistance technique dans les domaines ci-dessus

Il est particulièrement attendu une assistance dans :

- la gestion et l'organisation de la fonction " maintenance ",
- la gestion des stocks et la comptabilité matière.

Personnes à contacter

M. BOUMESSILA Abdelkader, Président Directeur Général,

M. KARA Kamel, Directeur des études,

M. MOUSSAOUI Rabah, Directeur des travaux

EVALUATION DES BESOINS LIES A LA FONCTION MAINTENANCE

1. IMPORTANCE DU PARC DE L'ENTREPRISE:

1.1. Parc naval:

4 Remorqueurs
3 Pilotines
6 Canots

1.2. Parc de manutention

52 Chariots élévateurs
6 Grues mobiles

2. BESOINS EN PIECES DE RECHANGE:

2.1. Parc naval: 1.500.000 FF

Pour le financement des pièces de rechange de marque:

- PIELSTICK pour les remorqueurs Chellifs II et VI
- DEUTZ pour le remorqueur Seybouse III
- G.M. pour les pilotines et les canots

2.2. Parc de manutention: 1.000.000 FF

Pour le financement des pièces de rechange de marque:

- GOTTWALD pour la grue de 15 tonnes
- DEMAG pour la grue de 20 tonnes
- STILL pour les chariots élévateurs de 15 tonnes
- HYSTER pour les chariots élévateurs de 10 à 28 t

3. PRINCIPAUX FOURNISSEURS FRANCAIS:

- * NICOLAS France pour les grues
- * PENNEN France pour les moteurs G.M.
- * SEMT PIELSTICK pour les remorqueurs
- * ODM et SATI France pour les chariots élévateurs

4. FORMATION ET ASSISTANCE TECHNIQUE : 500.000 FF

- Formation propre à la Maintenance
- Formation liée à la Maintenance

Il est particulièrement attendu une assistance dans:

- La Gestion et l'Organisation de la fonction Maintenance
- La Gestion des stocks et la Comptabilité matière

L' Objectif visé demeure le Partenariat pour une prise en charge des besoins de l'Entreprise.

5. PARTENARIAT:

5.1. Mise en place d'un dispositif de hissage d'une capacité de 250 à 300 tonnes pour:

- * Mise a sec
- * carrénage
- * Réparation de type charpente, chaudronnerie, et mécanique

5.2. Atelier central de maintenance équipé à même de répondre aux besoins de l'entretien des équipements de manutention et des engins de navigation et à la fabrication de pièces standard d'usure courante.

Ateliers annexes spécifiques à chaque parc d'engins. Manutention et naval).

6. UTILITE ECONOMIQUE DU PROJET

6.1. A l'échelle de l'Entreprise

- * Réduction des temps d'immobilisation
- * Accroissement des rendements
- * Diminution des coûts d'entretien
- * Réduction des coûts de manutention
- * Augmentation de la durée de vie des équipements

6.2. Sur le plan macro-économique

- * Diminution de la durée de séjour à quai des navires
- * Gain en devises (Surestarries).

dossier MARINE TECHNOLOGIE / ERENAV

Réunion du 3 Avril 1996 à Marseille

MM. DURAND (Président MARINE TECHNOLOGIE)
BOUMESSILAH (Président du Port de Béjaïa)
DEDIER (CRCI PACA)
NICOLAS (ENTREPRISES ET DEVELOPPEMENT)

Un premier remorqueur va être envoyé à MARINE TECHNOLOGIE pour arrêt technique, via MGI, sur crédit CFD / BAD

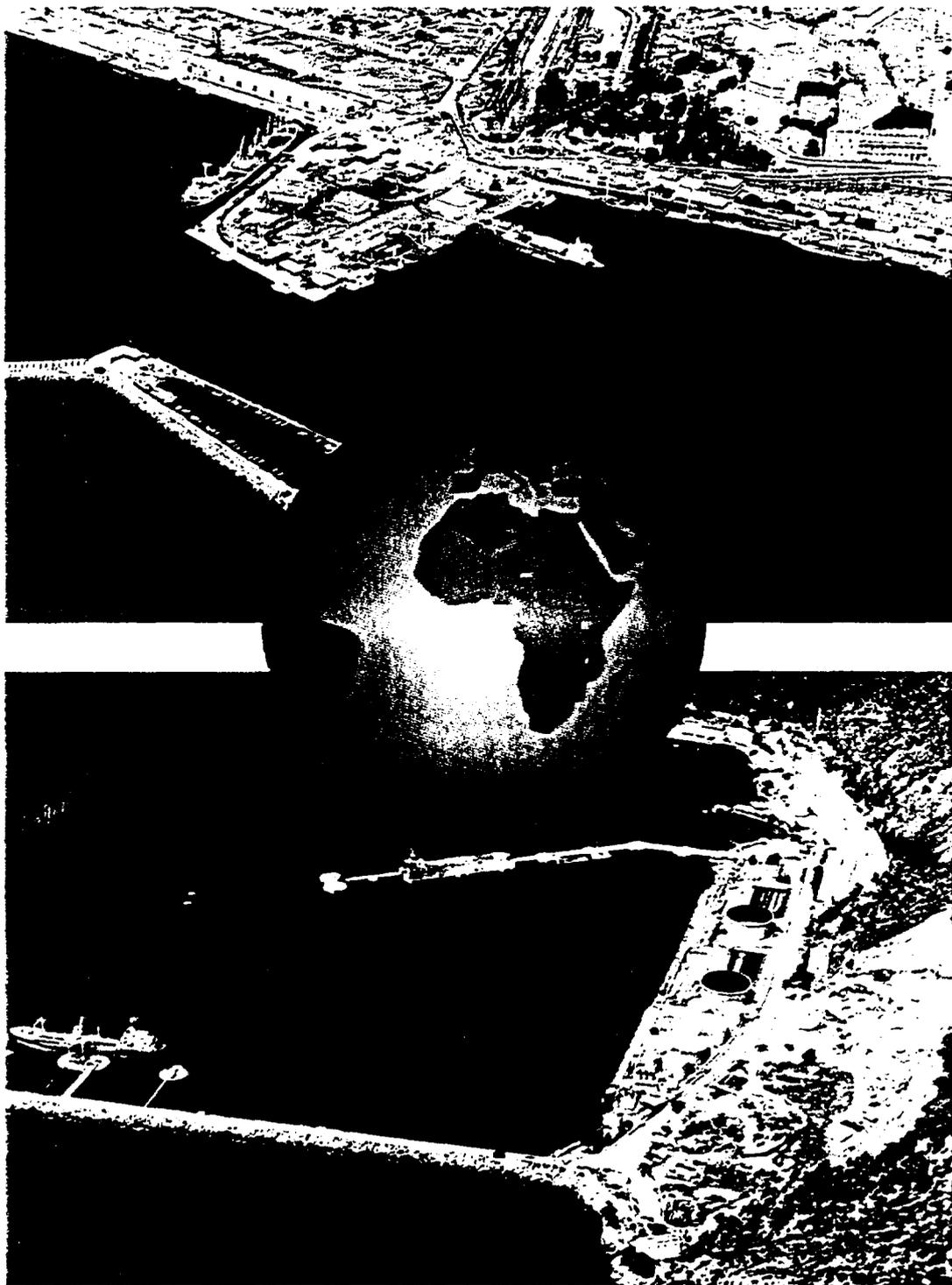
Une consultation est prévue pour un second remorqueur avec des travaux beaucoup plus importants.

Le Port de Béjaïa enverra des techniciens pour formation

Projet de création d'un petit chantier naval pour la flotte de pêche. M. DURAND conseille de prendre contact avec SAUMATY qui dépend de la Mairie de Marseille.

M.BOUMESSILAH a discuté avec M.SUGLIANO, de SOLOMAT, en vue de reprendre le dossier étudié en 1993. avec création d'une société mixte. SOLOMAT - Port de Béjaïa avec possibilité d'extension à d'autres ports algériens.

PORT DE BÉJAÏA



HISTORIQUE DU PORT

Présentant des sites de mouillages naturels, Béjaïa a de tout temps attiré les navires qui y trouvaient dans la baie un refuge sûr.

Les Phéniciens longeant la côte maghrébine installèrent un comptoir commercial à proximité du port actuel. Les Romains leur succédèrent dans la SALDAE qui servit de port d'embarquement vers Rome au blé venant des haux plateaux. Au départ des Romains, l'activité portuaire péreclita; elle ne reprit vigueur qu'au début du millénaire (après J.C.) avec les Hammadites dont la civilisation florissante permit l'ouverture sur le monde européen. Les relations commerciales se développèrent avec les ports tels que Marseille, Gênes et Naples.

Les ouvrages de protection furent commencés en 1870 et ceux d'accostage en 1879. Le port marchand fut achevé en 1911 et en 1922 on traça physiquement les configurations de l'avant port et de l'arrière-port. De 1958 à 1960 : construction des installations nécessaires à la réception des pétroliers dans l'avant-port.

FICHE SIGNALÉTIQUE

POSITION GEOGRAPHIQUE :

• Latitude Nord : 36° 45' 24" • Longitude Est : 05° 05' 50"

ACCES : • La passe d'accès est formée par les deux musoirs de la jetée Est et de la jetée Sud, largeur 330 m, draguée à 14 m.
• Passe située au niveau de Môle Abdelkader, 80 m de largeur.
• Passe de la Casbah située entre le vieux port et l'arrière-port, 120 m de largeur.

BASSIN :

• Bassin de l'avant-port 75 h, profondeur de 10,5 m à 13,5 m.
• Bassin du vieux port 26 h, profondeur de 6,1 à 7,4 m.
• Bassin de l'arrière-port 60 h, profondeur de 8 à 9,30 m.

SIGNALISATION MARITIME :

• Feu Nord de la passe de la Casbah : 36° 44' 9" N. et 005° 05' 3" Est.
• Feu Sud de la passe de la Casbah : 36° 44' 9" N. et 005° 05' 4" Est.
• Feu Nord de la passe Abdelkader : 36° 45' 1" N. et 005° 05' 7" Est.; 36° 45' 0" N et 005° 05' 07" Est
• Feu Sud de la passe Abdelkader :
- Feu de la jetée Sud : 36° 45' 2" N. et 005° 06' 1" Est.
- Feu de la jetée Est : 36° 45' 2" N. et 005° 06' 3" Est.
• Phare de Ras Afia : 36° 49' 2" N. et 005° 41' 5" Est.

DONNEES PHYSIQUES :

• Vents dominants du Nord-Est à l'Est.
• Marée inexistante.
• Houle : 50 cm (Port Pétrolier).
• Visibilité excellente.

JETÉES ET BRISE-LAMES :

• A l'Est : Jetée Est 650 m.
• Au Sud : Jetée en chevrons composée de trois éléments : Jetée Sud, Jetée du Large, Jetée de la fermeture. Ces trois éléments font 2 750 m de longueur.

MOUILLAGE :

La rade de Béjaïa s'étend du Cap Carbon au Cap Aokas. Elle offre de très bons mouillages 10 à 20 m de profondeur. Le fond est de bonne tenue pour les cargos de tout tonnage. Pour les pétroliers, la zone de mouillage est située à l'extérieur de l'alignement de l'ancien pilotage (ex. villa) et du feu blanc de la jetée Est.

FACILITES PORTUAIRES

PILOTAGE : Il est obligatoire tant à l'entrée qu'à la sortie du port.

REMORQUAGE : Il est assuré par quatre remorqueurs suffisamment puissants :

Chéliïf II et Chéliïf VI de 1 500 CV chacun, Soummam III de 2 000 CV et Seybouse III de 2 400 CV.

MANUTENTION ET ACCONAGE :

• Moyens humains : 14 équipes par shift :
— Shift du matin : 7 h - 13h. — Shift de l'après-midi : 13h - 19h. — Shift de nuit : 19h - 1h.
• Moyens matériels : 55 chariots élévateurs, 6 grues, 8 bennes preneuses et deux tracteurs.

SOUTAGE : La fourniture de carburant est assurée par la barge NAFTAL à une cadence horaire de 160 à 180 m³ h pour le gaz-oil et 120 m³ h pour le fuel.

DEBALLASTAGE : Une station de déballastage composée de deux bacs de 22 000 m³.

TRANSIT : Ce service est assuré par des entreprises spécialisées comme la Société Générale Maritime "GEMA", la société Maghrébine de Transports Auxiliaires "MTA", SNTM Hyproc pour les hydrocarbures et des transitaires privés.

ENTREPOSAGE : 400 000 m² de surfaces non couvertes et 15 000 m² de surface couverte.

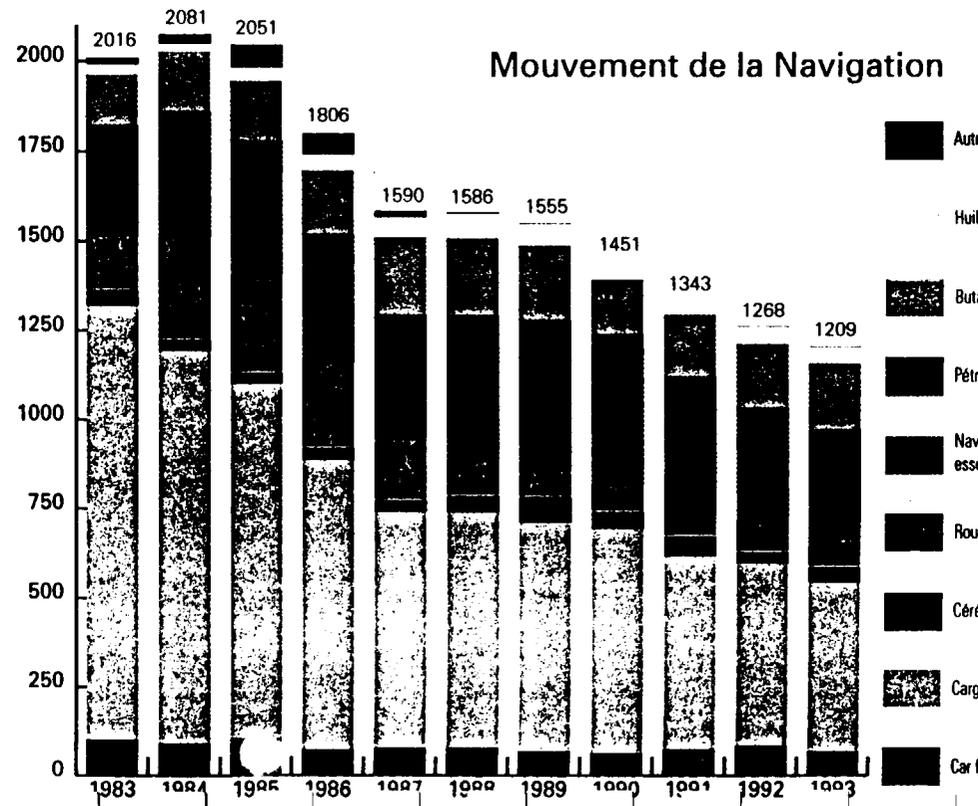
AVITAILLEMENT : L'avitaillement en eau douce est assuré par la capitainerie du port pour les Pétroliers et la Direction Exploitation pour le Port marchand, à l'aide de plusieurs bouches à quai.
L'avitaillement en vivres est assuré par GEMA, MTA et SNTM HYPROC.

INSTALLATIONS SPECIALISEES

Le port de Béjaïa est doté d'une gare maritime recevant jusqu'à 60 000 passa et 10 000 voitures par an et d'un Dock flottant d'une capacité de 15 000 tonnes.

SPECIALISATION DES QUAIS

N° du Quai	Appellation du Quai	N° Poste	Bassin	Tirant d'eau (m)	Longueur (m)	Utilisation
01	Port Pétrolier	1	Avant-Port	11,5	260	Soutes/Prod raffinés Pétrole Brut
		2	Avant-Port	12,5	250	
		3	Avant-Port	13	260	
02	Quai Nord	6	Vieux Port	6,10	95	Car-Ferries Divers
		7	Vieux Port	6,10	95	
03	Quai Central	8	Vieux Port	6,8	100	Semoules Divers
04	Quai N/O	9	Vieux Port	7,4	140	Mses générales Divers Divers
		10	Vieux Port	7,4	130	
		11	Vieux Port	7,4		
05	Quai de la casbah	12	Vieux Port	7,4	130	Mses générales Mses générales
		13	Vieux Port	7,4	120	
06	Quai Passe de la Casbah	14	Passe de la casbah	8,3	150	Mses générales
07	Quai S/O	15	Arrière-Port	8,5	230	Céréales
		16	Arrière-Port	8,5		
08	Quai de la Gare	17	Arrière-Port	8	150	Mses générales Mses générales Mses générales, Bitume
		18	Arrière-Port	8	140	
		19	Arrière-Port	8	140	
09	Nouveau Quai	21	Arrière-Port	9,30	750	Divers Divers Divers Ciment Gaz, Huile
		22	Arrière-Port	9,30		
		23	Arrière-Port	9,30		
		24	Arrière-Port	9,30		
		25	Arrière-Port	9,30		
			Arrière-Port	9,30		



REÇU 12 MARS 1996



A.D.E.C.I.

Immeuble C.M.C.I.

2, rue Henri Barbusse

13001 MARSEILLE

N/REF : MGfam960290

A l'attention de Monsieur Jean-Claude SITBON,

Directeur

V/REF : JCS/md (32c)(38)(41)

n° 96270

Marseille, le 7 mars 1996

**OBJET : Visite de Monsieur BOUMESSILA Abdelkader, PDG de
l'Entreprise Portuaire de Bejaia, à Marseille - AVRIL 1996**

Cher Monsieur,

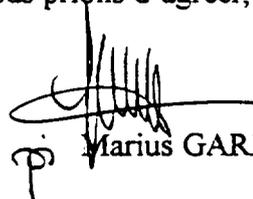
Nous accusons réception de votre lettre par fax citée en référence et vous en remercions.

Nous avons le plaisir de vous confirmer que nous recevrons avec plaisir Monsieur Abdelkader BOUMESSILA, Président Directeur Général de l'Entreprise Portuaire de BEJAIA, le 1er Avril prochain.

Nous profitons de l'occasion pour vous informer que notre société participe depuis Août 1994 à la réhabilitation des remorqueurs des diverses Entreprises Portuaires algériennes et prépare actuellement le projet de mise en place d'un partenariat en Réparation Navale en Algérie. Ce partenariat nous amène à rendre visite en Algérie aux diverses entreprises portuaires dont celle de Bejaia : une mission est prévue pour la période du 8 au 11 mars 1996 - des réunions de travail étant prévues avec le Président de cette société - ce qui va nous faciliter les entretiens du 1er avril prochain en France.

Nous serions heureux de vous rencontrer dès notre retour, pour préparer cet entretien et faire un tour d'horizon des relations futures entre M.G. International et ADECI.

En attendant le plaisir de vous revoir, nous vous prions d'agréer, cher Monsieur, l'expression de nos sentiments distingués.


Marius GARIBOLDI

P.J. : Présentation de M.G. International (2 ex)

Plan d'accès

OPERATION ONUDI US RAB 91/185

PROJET DE DIVERSIFICATION DES ACTIVITES DE PRODUCTION COSMETIQUE ET PHARMACEUTIQUE

PROGRAMME Organisé par l'ADECI

A MARSEILLE, les 2 et 3 AVRIL 1996
A l'intention de M.FRIKHA Nejmeddine,
PDG du Groupe Jasminal à Sfax (TUNISIE)

Mardi 2 AVRIL 1996

- 9 H 15 Accueil à l'ADECI par Jean-Claude SITBON, Directeur Général
Immeuble CMCI (Ascenseur A -1er étage)
2 rue Henri Barbusse - 13001 MARSEILLE
- 10 H 30 LABORATOIRES VEYRON ET FROMENT
Monsieur Helmut DOPPELGATZ
30, rue Bénédit - 13248 MARSEILLE CEDEX 4
Fabrication et distribution de médicaments

Mercredi 3 AVRIL 1996

- 9 H 00 LAPHAL INDUSTRIE
PROPHARM'AIX
Monsieur Gérard DELETTRE
Monsieur FROISSANT
Avenue de Provence - 13718 ALLAUCH
*Fabrication de produits pharmaceutiques
Travaux de façonnage pharmaceutique*

1 - Présentation de JASMINAL



Nejmeddine FRIKHA
Pharmacien

DAR ESSAÏDALI Rue Commandant Bjaoui 3000 Sfax (Tunisie)
Téléphone (04) 28 001 - 28 003
Telex 40895 - Fax : (04)-96041

JASMINAL fabrique depuis sa création en 1979 des produits cosmétiques, de parfumerie, d'hygiène et d'entretien. Sa gamme de production comporte actuellement 300 articles.

Sa filiale S.E.P.T. fabrique des emballages et flacons plastiques destinés aux produits cosmétiques et pharmaceutiques.

Sa nouvelle filiale " laboratoires Dar Essaïdali " a été créée pour la fabrication de produits pharmaceutiques (comprimés, gélules, sirops et suppositoires).

Capital social :	JASMINAL :	205.000 DT (200.000 écus).
	SEPT	100.000 DT
	Dar Essaïdali :	900.000 DT
C.A.	JASMINAL	5.500.000 DT (5 millions d'écus)
	SEPT :	600.000 DT
	Dar Essaïdali :	en démarrage.

Effectif du groupe : 102 employés (pharmaciens, chimistes, administratifs, commerciaux) : 31 affectés au laboratoire Essaïdali et 11 à la SEPT.

Marchés : bien placée sur le marché local, JASMINAL exporte une partie importante de sa production.

Le projet concerne Laboratoires DAR ESSAÏDALI

Partenariats avec :

Laboratoires SERVIER (licence),
BURGER MEINEM (assistance technique à l'ingénierie),
ORION (Finlande) (assistance technique au développement de produits génériques.

Souhaite fabriquer sous licence :

- des produits parapharmaceutiques, dentifrices, parfumerie, produits solaires,
- des produits pharmaceutiques, d'où la relation avec le groupe LAPHAL.

Principaux équipements :

- sécheur à lyophiliser,
- comprimeuse,
- ligne blister automatique avec encartonnage,
- enrobeuse,
- mises en capsules,
- salles blanches.

2 - Présentation du Groupe LAPHAL + PROPHARM'AIX INDUSTRIES



Gérard DELETTRE
DIRECTEUR INTERNATIONAL / INTERNATIONAL DIRECTOR
CONSEILLER DU COMMERCE EXTERIEUR DE LA FRANCE
FRENCH FOREIGN TRADE COUNSELLOR

SIÈGE SOCIAL / HEAD OFFICE B.P. 7 13718 ALLAUCH CEDEX (FRANCE)
TEL. (33) 91 10 77 00 TELEX 401 220 F LAPHAL FAX (33) 91 05 38 03 / (33) 91 07 15 96
BUREAUX / OFFICES IN PARIS 48 BIS, RUE DES BELLES-FEUILLES 75116 PARIS (FRANCE)
TEL. (33) (1) 53 70 16 16 FAX (33) (1) 53 70 16 15



Alain FROISSANT
DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT FACONNAGE

SIÈGE SOCIAL AVENUE DE PROVENCE 13190 ALLAUCH (FRANCE)
ADRESSE POSTALE: B.P. 7 13718 ALLAUCH CEDEX (FRANCE) TEL. 91 10 77 00 TELEX 401 220 F FAX 91 10 77 26

Groupe LAPHAL

C.A. : 61 Mio USD

Effectif : 330 personnes

Comprend :

Laboratoires LAPHAL
MARCOFINA

LAPHAL INDUSTRIES (Allauch) - Fabrication de formes liquides sauf injectables

PROPHARM'AIX (Rousset) - fabrication de formes sèches

FINEXPHARMA est une holding qui regroupe les activités industrielles (LAPHAL INDUSTRIE et PROPHARM'AIX).

Développement de molécules : 20 produits en cours sous 8 molécules.
Développement en partenariats croisés.

Exportations 40 MF en 1996 (30 en 1995)

Maghreb :	33 %
Asie :	22 %
DOM-TOM :	14 %
Moyen-Orient :	9 %
Afrique francophone :	7 %
Afrique anglophone :	7 %
CEI :	4 %
Amérique Latine et divers	

<u>Principaux produits à l'export :</u>	physiomicine	**
	tamik	
	dyskinebyl	
	uvimag	
	biotome	
	citrarginine	*
	biocalyptol	*

** Les plus importants à l'exportation

* Le plus important en Tunisie.

Présence dans le Maghreb

Fabrication sous licence au Maroc :

0,75 % de part de marché
75ème laboratoire

Algérie : joint-venture avec IMA (Institut Médical Algérien)

Tunisie : fabrication sous licence avec SIFAT (M.BARKI). SIFAT est filiale de l'APCT.

CA en Tunisie (export) : 800 KF. M.NAUDIN est le chef de zone Tunisie.

Activité de façonnage (PROPHARM AIX INDUSTRIES) (75 %)

Conditionnement pour le compte du groupe LAPHAL et pour le compte de tiers.

Deux sites à :

Allauch : ampoules buvables - sirops - suppositoires

Rousset : comprimés (300 Mio par an), dont 200 Mio dragéifiés, et gélules (200 Mio par an)

Possibilités de collaboration

- Coopération souhaitée par JASMINAL
 - extension et développement de la production des produits pharmaceutiques entre les sociétés JASMINAL et Laboratoire " Dar Essaïdali " d'une part, et la société VEYRON et FROMENT d'autre part.
 - coopération dans le domaine du façonnage pharmaceutique avec la société PROPHARM et les laboratoires " Dar Essaïdali " et la SEPT portant sur un transfert de savoir-faire, un partenariat commercial.
 - le groupe JASMINAL est ouvert à une participation financière.
- En discussion entre JASMINAL et LAPHAL (cf. rencontre du 03.04.96) :
 - accords de licence sur certains produits pharmaceutiques, mais LAPHAL consultera d'abord le groupe " BARBI " (1)
 - sous-traitance de formes sèches.
 - assistance au développement de firmes génériques
 - assistance aux tests pharmacologiques,
 - représentation de certains produits en Afrique,
 - distribution par LAPHAL en Asie de cosmétiques fabriqués par JASMINAL


LAPHAL
LABORATOIRES
TELECOPIE / FAX

De/From : Gérard DELETTRE

A/To : J.C. SITBON
Directeur Général

Scs/Dept : INTERNATIONAL
15 avril 1996
Re : 96/290

Sté/Co : A D E C I
Pays/Country : TUNISIE
FAX N° : 91 91 85 37

M. FRIKHA - Société JASMINAL - TUNISIE

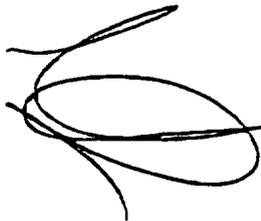
Messieurs,

Nous tenons à vous remercier de nous avoir mis en contact avec la société tunisienne JASMINAL, représentée par M. FRIKHA qui nous a rendu visite à notre siège social d'Allauch, le 3 avril.

Pour votre information, vous trouverez ci-après copie du fax réf. 96/291 que nous lui adressons aujourd'hui.

Recevez, Messieurs, l'assurance de nos sincères salutations.

Gérard DELETTRE
Directeur International



C/C : H. NICOLAS - Conseil & Développement - Fax 77 41 96 62

Nombre de pages y compris celle-ci/Total number of pages : **2**

Siège Social et Usine : Avenue de Provence - BP 7 - 13718 ALLAUCH cedex (France)
Téléphone : (33) 91 10 77 00 - Télécopie : 401 220 F - Télécopie : **(33) 91 05 38 03**


LAPHAL
LABORATOIRES
TELECOPIE / FAX

De/From : Gérard DELETTRE

Sce/Dept : INTERNATIONAL

15 avril 1996

Re : 96/291

A/To : Nejmeddine FRIKHA

Président-Directeur Général

Sté/Co : DAR ESSAYDALI

Pays/Country : TUNISIE

FAX N° : 19 216 4 96041

Cher Monsieur FRIKHA,

Nous tenons à vous remercier vivement de votre visite à notre siège social d'Allauch, le 3 avril, et vous félicitons une nouvelle fois pour votre réussite et votre expansion.

Nous vous confirmons nos possibilités de coopération qui s'articulent autour de trois axes :

1/ Co-développement générique

Nous restons à votre disposition quant à cette possibilité et nos deux sociétés peuvent certainement y trouver un intérêt commun;

2/ Exportation de Tunisie

Cette possibilité sera à étudier ultérieurement et au cas par cas.

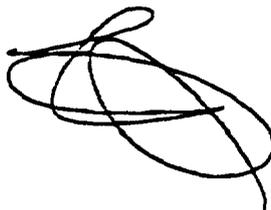
3/ Fabrication locale de BIOCALYPTOL sirop

Cette proposition est susceptible de nous intéresser, et notre Chef de Zone, M. Eric NAUDIN, prendra directement votre attache à ce sujet.

Dans l'intervalle, je vous adresse par courrier les Chiffres Clés 1995 édités par le Syndicat National de l'Industrie Pharmaceutique en France,

Et vous prie de recevoir, Cher Monsieur FRIKHA, l'assurance de nos sincères salutations.

Gérard DELETTRE
Directeur International



C/C : ADECI / MM SITBON & NICOLAS

Nombre de pages y compris celle-ci/Total number of pages : **1**

Siège Social et Usine : Avenue de Provence - BP 7 - 13718 ALLAUCH cedex (France)

Téléphone : (33) 91 10 77 00 - Télécopie : (33) 91 05 38 03

PÂTE GINGIVO-DENTAIRE ANTI-INFLAMMATOIRE

ACTIVITES

Les Laboratoires VEYRON & FROMENT fabriquent et distribuent une gamme de médicaments qui concerne les médecins généralistes, les pédiatres, les neurologues, les O.R.L. et les odonto-stomatologistes.

Pour son activité à l'exportation, VEYRON & FROMENT cherche à développer ses marchés, notamment pour le produit Arthrodont.

Arthrodont est une pâte gingivo-dentaire présentant des propriétés anti-inflammatoires comparables à celles des corticoïdes, sans les inconvénients de ceux-ci. Elle peut être vendue comme produit OTC.

COLLABORATION PROPOSEE

Les Laboratoires VEYRON FROMENT cherchent à établir des relations de partenariat commercial avec des sociétés étrangères (laboratoires pharmaceutiques ou sociétés de distribution), disposant d'un réseau commercial auprès des chirurgiens dentistes, intéressés par la diffusion de l'ARTHRODONT.

Le partenariat peut également revêtir la forme d'un échange de produits pharmaceutiques dans le domaine de l'odontostomatologie.

LABORATOIRES VEYRON ET FROMENT

13 - MARSEILLE

S.A.R.L. au capital de : 1 125 000 F.

Effectif : 85 personnes

Chiffre d'affaires : 60 millions de F.

Exportation : 5%

PRODUITS PHARMACEUTIQUES

ACTIVITES

Les LABORATOIRES LAPHAL ont mis au point et fabriquent dans leur usine des produits pharmaceutiques dans les domaines thérapeutiques suivants :

- Antibiothérapie : PHYSIOMYCINE
- Cardiologie : CLERIDIUM 150 - BETATOP
- Neurologie : TAMIK
- Pneumologie : BIOCALYPTOL / EPHYDION
- Trouble du métabolisme : CITRARGININE
- Traitement des asthénies : BICTONE / UVIMAG B6.
- Gastro-entérologie : LICREASE, ALTOCEL
- Oncologie : TRIACANA
- Rhumatologie : OLCAM

Les LABORATOIRES LAPHAL fabriquent principalement deux types de produits pharmaceutiques :

- Produits liquides en flacons ou en ampoules buvables : Biocalyptol, Bictone, Citrarginine, Uvmag B6.
- Produits secs en comprimés, gélules, dragées : Cleridium 150, Triacana, Physiomycline.

COLLABORATION PROPOSEE

Avec des partenaires européens ayant une bonne maîtrise de la fabrication et de la distribution des médicaments, les LABORATOIRES LAPHAL pourraient envisager une coopération industrielle et commerciale, voire financière.

Les LABORATOIRES LAPHAL sont ouverts à différents types de collaboration :

- licensing in / out,
- co-marketing,
- co-développement de produits,
- joint-venture commerciale ou industrielle.

LABORATOIRES LAPHAL

13 - ALLAUCH

Société anonyme au capital de : 10 526 400 F.

Effectif : 350 personnes

Chiffre d'affaires : 325 millions de F.

Exportation : 7%

OPERATION ONUDI US RAB 91/185

PROJET DE PESAGE ELECTRONIQUE INDUSTRIEL
ET DE LABORATOIRE

PROGRAMME
Organisé par l'ADECI

A MARSEILLE, les 5,6 et 7 FEVRIER 1996
A l'intention de M. BERRADA Abdellatif,
Directeur de la Société SINPEC à Casablanca (MAROC)

Lundi 5 FEVRIER 1996

- 9 H 30** Accueil à l'ADECI
Immeuble CMCI (Ascenseur A -1er étage)
2 rue Henri Barbusse 13001 MARSEILLE
- 10 H 30** Monsieur Xavier PERRIN
PERRIN
40 avenue de Saint Antoine - 13015 MARSEILLE
Matériel de pesage industriel et de laboratoire
- 14 H 00** Monsieur Yves DELMAS
DUPONT VAFFIER
Z.I. St Mitre -Chemin de la Vallée - 13400 AUBAGNE
Matériel de pesage industriel

Mardi 6 FEVRIER 1996

- 9 H 00** Monsieur BAK
PRECIA SUD-EST
Aéropole Bât. B - Route de l'Aéroport - 13127 VITROLLES
Matériel de pesage industriel
- 11 H 00** Monsieur Guy NASSI
SAUTELMA
Z.I. des Jallassières - 13510 EGUILLES
Systèmes de dosage et de pesage assistés par ordinateur pour l'industrie

Mercredi 7 FEVRIER 1996

- 11 H 00** Réunion de synthèse dans les bureaux de l'ADECI avec M. Jean-Claude SITBON,
Directeur
- 12 H 30** Déjeuner et fin du programme.

N.B. : Les rendez-vous dans les entreprises seront accompagnés par Jean BRICAUD, expert associé de l'ADECI.

COMPTE-RENDU DE LA VISITE DE LA SOCIETE
SINPEC (Casablanca)
à Marseille les 5 et 6 février 1996

La SOCIETE DE PROMOTION INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE (SINPEC), 7 rue Berlioz à Casablanca (Tel 40 18 41, Fax 40 18 92) assure, entre autres, des prestations de pesage industriel. L'ADECI a organisé pour M. Abdellatif BERRADA, Administrateur Délégué, un programme de rencontres avec des sociétés de la région exerçant le même métier, afin d'examiner les possibilités de coopération.

Programme:

SARL CLAUDE PERRIN
40, avenue Saint-Antoine 13013 MARSEILLE
Tel 91 09 05 05 Fax 91 65 32 37

DUPONT-VAFFIER
Chemin de la Vallée ZI de Saint-Mitre 13400 AUBAGNE
Tel 42 18 54 10

PRECIA MOLEN Agence sud-est
L'Aéropole Bat.B Route de l'aéroport 13127 VITROLLES
Tel 42 89 45 45 Fax 42 79 29 75

SAUTELMA
ZI Les Jalassières 13510 EGUILLES
Tel 42 59 28 34 Fax 42 20 76 27

1. SARL PERRIN (M. Xavier PERRIN):

La société PERRIN est spécialisée dans la fabrication, le montage, la vente de systèmes de pesage, majoritairement orientés vers le laboratoire, avec une compétence particulière sur la haute précision.

Elle fabrique une gamme de capteurs de pesage de précision, ainsi qu'une gamme de capteurs de pression immergés ou non.

Plus orientée vers l'ingénierie et la conception de systèmes spéciaux que vers le catalogue, la SARL Perrin a abandonné la concession METTLER-TOLEDO et agit maintenant en indépendant. Créée il y a 30 ans, elle emploie aujourd'hui 6 personnes, dont 2 à la production.

La société est reliée au système national par le CT2M (St-Chamas) pour les petites masses et par le LNE pour les grandes.

Une coopération avec la société SINPEC pourrait peut-être s'envisager pour la fabrication de systèmes spéciaux.

2. DUPONT-VAFFIER (MM. Alain RENAUD et Yves DELMAS)

Formée par le regroupement de 3 sociétés de la région, DUPONT-VAFFIER emploie 45 personnes (pour un CA de 21 MF) sur les sites

d'Aubagne, Marseille et Arles.

Uniquement installateur-réparateur, balancier agréé par l'Etat, l'entreprise affiche une compétence polyvalente sur toute la gamme des masses, depuis presque un siècle.

L'activité comprend 30% d'installation et 70% de maintenance, avec également la location de poids-étalons raccordés au BNM, la vérification avec camion étalon. En installations pour laboratoires, Dupont-Vaffier équipe toute l'Assistance Publique de Marseille (9 hôpitaux).

La société n'a aucune exclusivité constructeur et préconise l'assemblage des meilleurs éléments adaptés de chaque marque.

Elle participe activement aux opérations de réglementation et de qualité (création du CT2M de St-Chamas, de l'OCMS -Organisation de Certification des Métiers de Service).

Les possibilités de coopération avec SINPEC comprennent:

- Des achats FOB de matériels à Dupont-Vaffier
 - Le démarrage d'une ligne de produits pour laboratoire, à SINPEC avec l'assistance technique d'un agent Dupont-Vaffier
-

3. PRECIA-MOLEN (M. Roland VILLOT)

PRECIA est un important constructeur français de systèmes de pesage (siège à Privas) qui a pris ces dernières années le contrôle d'un autre français (YERNAUX) et du néerlandais MOLEN (avec un réseau de 60 agents dans le monde).

PRECIA s'est rapproché de SARTORIUS pour les matériels de laboratoires, en en personnalisant certains et en les intégrant dans la gamme Précia, mais sans autre forme de partenariat financier ou administratif. En pesage commercial, Précia travaille avec une société espagnole dont elle va peut-être prendre le contrôle.

Créée en 1952, la société détient aujourd'hui 35% du marché et emploie près de 500 personnes au total.

SINPEC est intéressée par la fourniture de pièces de rechange et par la liste de prix PRECIA. Le responsable de l'agence Sud-Est demandera au responsable export du Siège de donner suite à ce contact.

4. SAUTELMA (M. Guy NASSI):

SAUTELMA fabrique à Eguilles des systèmes de pesage dynamique pour l'industrie (balances intégratrices, trieuses pondérales, doseuses, peseuses associatives). La société a un agent au Maroc: GERMAT (Casablanca).

Les possibilités de coopération avec SINPEC sont diverses:

- Fabrication à Sautelma de sous-ensembles pour produits Sinpec
- Fabrication de produits sous marque Sinpec
- Vente de peseuses associatives, doseuses pondérales et intégratrices pour agro-alimentaire et chimie par Sinpec au Maroc

SINPEC se positionne comme un bureau d'études techniques lié à l'activité de pesage. Il a un rôle d'intégrateur et d'ensemblier pouvant aller très loin dans les diverses applications et montages possibles.

La logique de recherche de partenariats avec la France, réside dans le fait que la plupart des clients marocains souhaitent un seul contrat de maintenance, pour l'ensemble de leurs matériels de pesage. SINPEC se doit donc de pouvoir assurer une maintenance efficace sur des matériels de différentes marques. Pour ce faire, il doit au préalable établir un courant de relation stable avec la plupart des fabricants de matériels.

Jusqu'alors, SINPEC était représentant au Maroc de TOLEDO ; il porte désormais la commercialisation et la maintenance de SARTORUS. A noter que SINPEC dispose d'un agrément poids et mesures. Avec une équipe d'une dizaine de personnes, techniciens, ingénieurs, balanciers et électroniciens, SINPEC souhaite s'ouvrir à toute collaboration pour des montages conjoints.

La rencontre de PRECIA et de SAUTELMA, a permis de dresser les contours de ce qui pourrait être une fonction de représentation et maintenance élargie de SINPEC au Maroc.

Pour PRECIA, on notera les éléments suivants :

- le fait que l'entreprise se positionne en support d'un partenaire balancier, n'est absolument pas incompatible avec un rôle de commercialisation-conseil et dépanneur que pourrait s'attribuer SINPEC. Ceci semble d'autant plus cohérent, qu'il s'agit d'une intervention sur les marchés exports et une action multimarques,

- notre échange s'est établi avec Mr Roland VILLOT, commercial jouant le rôle de responsable d'Agence. Malgré une excellente connaissance du milieu pesage, une bonne préparation du rendez-vous et d'une réelle volonté de faire évoluer les choses, notre interlocuteur n'a strictement aucun pouvoir de décision. Il devra s'en remettre à Mr BRIANT responsable export, et Mr CAZAUX chef des ventes, tous deux travaillant au siège de PRECIA à Privas. Il est donc clair que toute décision sera du ressort de ces personnes, qui en référeront à la Direction Générale de l'entreprise.

Pour l'heure aucun avis ne peut donc être formulé sur les suites de l'échange.

Quant à la rencontre avec la société SAUTELMA, sans trop s'avancer, il conviendra d'être assez pessimiste sur les chances d'une quelconque collaboration, pour les raisons suivantes :

- SAUTELMA dispose d'une représentation au Maroc, en l'occurrence la société GERMAT jouant le rôle d'agent. Cette dernière peut satisfaire toute la gamme de services pesages. SAUTELMA n'a donc aucune politique à engager avec les balanciers, ni en France, ni sur les marchés export.

- GERMAT a une prestation exclusivement de services, SAUTELMA intervenant en direct chez le client sans intermédiaire balancier. Dans sa volonté de commercialisation des produits, SINPEC se trouve donc sans aucune possibilité d'implication,

- SAUTELMA est essentiellement orienté sur les systèmes en continu (emballage - pesage - process etc ...) qui apparaissent comme des domaines de spécialiation setorielle. Tout le volet dit " statique " intéressant SINPEC, est par conséquent de second niveau.

- SAUTELMA a néanmoins exprimé une faible ouverture pour une collaboration sur le domaine de l'emballage, ainsi que les peseuses associatives (systèmes de pré-mesure avant emballage). A titre d'exemple , l'emballage des chips est concerné (6/8/10 têtes de remplissage), en prenant soin de préciser qu'au préalable, tout échange devrait passer par GERMAT ; nul doute que celui-ci devrait logiquement protéger ses positions.

D'un point de vue purement personnel, j'émets les plus grandes réserves quant à la poursuite des relations entre ces deux sociétés.

PESAGE INDUSTRIEL

PERRIN Claude SARL

Adresse : 40 avenue de Saint Antoine - 13015 MARSEILLE
Téléphone : 91 09 05 05
FAX : 91 65 32 37
Nom : Monsieur Xavier PERRIN
Effectif entreprise : 7
CA Entreprise : 10 000 000 F

SAUTELMA

Adresse : ZI des Jallassières - 13510 EGUILLES
Téléphone : 42 95 44 00
FAX : 42 20 76 27
Nom : Monsieur Guy NASSI
Effectif entreprise : 38

DUPONT VAFFIER

Adresse : Z.I. St Mitre -Chemin de la Vallée - 13400 AUBAGNE
Téléphone : 42 18 54 10
FAX : 42 18 54 11
Nom : Monsieur Yves DELMAS
Effectif entreprise : 42
CA Entreprise..... 27 MF

PRECIA SUD-EST

Adresse : Aéropole Bât. B - Route de l'Aéroport
..... 13127 VITROLLES
Téléphone : 42 89 45 45
FAX : 42 79 29 75
Nom : Monsieur BAK
Effectif entreprise 10

SYSTEMES DE DOSAGE ET DE PESAGE ASSISTES PAR ORDINATEUR POUR L'INDUSTRIE LOURDE

ACTIVITES

Pour les procédés de fabrication la société SAUTELMA conçoit et fabrique une gamme de matériel de dosage et de pesage assisté par ordinateur, pour des lignes de production en continu ou en semi-continu de l'industrie lourde (sidérurgie, cimenterie, chimie...) et agro-alimentaire.

Elle fabrique aussi des équipements destinés à l'emballage : doseuse pondérale unitaire, treuse pondérale.

COLLABORATION PROPOSEE

SAUTELMA recherche des entreprises partenaires déjà spécialisées dans l'approvisionnement en matériels ou la réalisation de prestations de services industriels auprès des industries de base ou de l'agro-alimentaire.

Les produits SAUTELMA pourraient ainsi représenter un complément de gamme pour une entreprise déjà proche des marchés industriels concernés.

Par ailleurs, SAUTELMA pourrait envisager de rentrer dans le capital de sociétés existant dans ce domaine.

SAUTELMA 13 - EGUILLES
Société anonyme au capital de : 1 000 000 F.
Effectif : 40 personnes
Chiffre d'affaires : 21 millions de F.
Exportation : 30%

OPERATION ONUDI US RAB 91/185

PROJET DE FABRICATION ET INSTALLATION
DE STORES VENITIENS EN ALUMINIUM

PROGRAMME

Organisé par l'ADECI

A MARSEILLE, les 5,6 et 7 FEVRIER 1996

A l'intention de M. DASSOULI Younès,
Administrateur de la société DDH INDUSTRIE à Rabat (MAROC)

Lundi 5 FEVRIER 1996

- 9 H 30 Accueil à l'ADECI
Immeuble CMCI (Ascenseur A -1er étage)
2 rue Henri Barbusse 13001 MARSEILLE:
- 11 H 00 Monsieur Claude GUERMONPREZ
CLIMATIC S.A.
Route de Puylobier - 13530 TRETZ
Stores vénitiens, stores plissés
- 15 H 00 Monsieur Yves MARITON
MARITON S.A.
Boulevard Joliot Curie BP 10 - 13250 SAINT CHAMAS CEDEX
Stores vénitiens et moustiquaires aluminium

Mardi 6 Février 1996

- 10 H 30 Monsieur CHARPENAY
VIDAL MANEGAT Sarl
10 boulevard Ampère - 13014 MARSEILLE
Stores
- 14 H 30 Monsieur Nicolas DEDISSE
FRANCIAFLEX
645 avenue Mayor de Montricher - Pôle d'Activités d'Aix les Milles
13854 AIX EN PROVENCE CEDEX 3
Stores

Mercredi 7 Février 1996

11 H 00 Réunion de synthèse dans les bureaux de l'ADECI avec M. Jean-Claude SITBON, Directeur.

12 H 00 Déjeuner et fin du programme.

N.B. : Les rendez-vous dans les entreprises seront accompagnés par Martial GUIRAMAND et Eric MURGUE, experts associés de l'ADECI.

CLIMATIC S.A. est essentiellement spécialisée dans la conception et le montage du produit store et correspond ainsi à l'appellation de storiste. Ses deux produits principaux sont le store vénitien et le modèle à enrouleur de type classique équipant la SNCF ou les chaînes hôtelières premier prix, en l'occurrence FORMULE 1.

Aucun approvisionnement n'est réalisé sur le territoire français, l'essentiel des composants provenant du Sud-Est asiatique à des conditions qui sont dites particulièrement intéressantes. CLIMATIC propose deux types d'échanges :

le premier portant sur la fourniture de produits finis pour le produit store à enrouleur,

le second, sur l'approvisionnement de DDH en pièces détachées, sans néanmoins exprimer un réel intérêt pour les composants stores à lames d'aluminium.

Globalement, on mettra en évidence les points suivants :

- la volonté manifeste de CLIMATIC de développer son volume d'affaires autour du produit store à enrouleur (type screen),
- une réserve relative sur la gamme store à lames,
- un refus, annoncé comme momentanée, à fournir les tabliers des produits " stores plissés " pour lesquels les sources sont en cours d'être revues et les produits écoulés uniquement à partir de stocks existants. Les niveaux tarifaires devraient selon notre interlocuteur rejoindre un niveau de prix pratiqué par la concurrence,
- l'éventualité de confier à DDH des séries importantes sur la base d'une fabrication correspondant à un modèle unique.

On notera un élément favorable à une possible mise en partenariat, à savoir l'absence d'une trop forte distorsion entre d'une part, l'importance et la structure des deux entreprises, CLIMATIC avec ses 38 emplois présentant une maturité plus évidente, et d'autre part, l'esprit animant les deux dirigeants.

Malgré plusieurs recentrages de l'échange sur les opportunités techniques pouvant s'engager dans la mise en place d'un partenariat, les deux entreprises, et plus particulièrement CLIMATIC sont restées sur des orientations exclusivement commerciales. Le produit étant à la base peu technique et les procédures de production encore faiblement mécanisées, il apparaît nettement que l'association CLIMATIC - DDH n'est pas propice à un prolongement sur le programme " 100 projets de partenariat avec l'Afrique et la Méditerranée ".

L'échange est resté courtois, les interlocuteurs ouverts, mais autour de préoccupations exclusivement commerciales, lesquelles ne seront que partielles, obligeant l'entreprise marocaine à compléter sa démarche par l'accès à d'autres fournisseurs.

Pour ces raisons, il est à douter de l'instauration sur le fond d'une relation durable.

Comme il avait déjà été précisé dans le rapport CLIMATIC, DDH exprime à MARITON, représentée par son directeur général Mr Yves MARITON, deux objectifs :

- le souhait de pouvoir trouver une nouvelle source d'approvisionnement pour les stores à lames (rouleaux aluminium, ficelles, butées, caisson, mécanisme technique etc ...),
- la volonté de diversifier sa gamme sur le store vénitien qui semble trouver un accueil favorable au Maroc.

A cette présentation d'objectifs, Monsieur Yves MARITON a exprimé une certaine réserve avançant pour se justifier :

- que sa société n'était que très peu engagée sur les marchés extérieurs,
- qu'aucune option stratégique ne visait à se développer à l'export,
- que cette position restait justifiée par le fait que le savoir-faire du fabricant de stores pouvait très rapidement être capté et développé par la concurrence, privant ainsi MARITON d'une certaine position de leader sur son marché, essentiellement par les modes opératoires qu'elle a su mettre en place dans ses fabrications afin d'améliorer sa productivité.

Après une première prise de position ayant pu sembler compromettre des relations durables entre les deux partenaires, Mr Younes DASSOULI s'est soucié d'apporter un soin tout particulier à la présentation de sa société, ses objectifs, mais surtout semble t-il un certain état d'esprit général fort bien perçu par Yves MARITON. Ce dernier, rassuré, a très rapidement évolué, en se disant particulièrement ouvert à une collaboration, à condition, et cet élément est indispensable, que la relation s'instaure sur une période de long terme par opposition à une politique de " coups commerciaux ".

Ainsi, l'échange entre les deux partenaires a évolué de manière très constructive dans la mesure où les points suivants furent traités sur le fond :

- la fourniture de composants à la fois sur les stores classiques et sur le vénitien. La gamme MARITON, dotée de modèles et de couleur particulièrement variés, les partenaires vont sans doute s'orienter vers un sélecteur (éventail de couleur servant de support de présentation des gammes de couleurs et matières) restreint, évitant à DDH un trop fort investissement pour la constitution du stock de départ. Cet accord apparaît très avantageux pour la société marocaine dans la mesure où elle bénéficiera de la force d'achat MARITON, augmentée d'une marge intermédiaire, sans que le niveau de prix atteint excède selon les premiers calculs réalisés, les niveaux de prix du fournisseur actuel danois. Au-delà de ces problèmes tarifaires, les minimums de volume imposés par une relation classique fournisseur / client priveraient DDH de toute possibilité d'approvisionnement.

Sur ce point, il a été convenu un échantillonnage complété d'une remise de prix très rapide à DDH ; par ailleurs, les deux partenaires ont envisagé une collaboration plus étendue :

- ⇒ l'échange d'expériences techniques par de possibles stages de formation/perfectionnement au sein de l'usine française,
- ⇒ l'éventualité d'un transfert au Maroc, à des conditions qui restent à définir, de commandes importantes autour de références et modèles limités ou de séries uniques.

La rencontre s'est poursuivie par une visite complète, très commentée de l'unité de production durant laquelle des échanges techniques ont eu lieu grâce à de nombreuses démonstrations en support au discours.

Il est apparu très clairement que les deux entreprises aient eu un besoin d'être mutuellement rassurées sur leur partenaire réciproque. Une fois dépassé cette première barrière, la relation s'est avérée être particulièrement constructive.

Sans pouvoir prendre position quant à un possible couple de partenaires pour le programme " 100 projets de partenariat avec l'Afrique et la Méditerranée " il conviendra de préciser que pour l'heure ce rapprochement apparaît très prometteur et qu'un suivi sera à réaliser sur ce dossier, lequel pourrait dans un court/moyen terme déboucher.

Informations complémentaires

MARITON emploie plus de 80 personnes pour un volume d'affaires annuel de 55 millions de Francs.

DDH

INDUSTRIE

Tel & Fax(212.7)-65.79.03/75.59.38

**Stores Venitiens
&
Travaux Divers**

Rabat le 04 Mars 1996

Mr Sibton
ADECI

Objet :

Fax: 33.91.14.42.57

Cher Monsieur,

Etant à peine rentré au Maroc, je vous prie d'abord de me permettre de vous remercier pour la mission que vous nous avez organisé, de même que pour votre accueil.

Concernant cette mission, j'en ai dégagé les impressions suivantes:

.Contacts effectués à haut niveau, ce qui nous a permis d'avoir des engagements directs de la part des dirigeants.

.Avons pu dégager un plan de travail, puisqu'à l'heure actuelle, un échange de correspondance, concernant notre approvisionnement chez Mariton et Franciaflex est à un stade poussé.

.Ces entreprises attendent notre offre pour une éventuelle sous-traitance dans notre atelier.

Donc de façon globale, la démarche entreprise par l'Adeci, a été bien ciblée, ce qui fait que les contacts actuels sont en bonne voie.

Nous abandonnons cependant les contacts avec l'entreprise Vidal, car ne présentant aucun intérêt de leur part pour développer une quelconque opération.

Dans l'attente de vous lire ou de vous voir lors de votre prochain passage au Maroc, je vous prie de croire, cher Monsieur, en mes sincères salutations.

Younés Dassouli



MOUSTIQUAIRE EN ALUMINIUM

ACTIVITES

MARITON SA fabrique des

- stores vénitiens (lames 35 et 50 mm),
- stores verticaux (vénitien à lames minces),
- stores vénitiens à lames minces (25 et 16 mm),
- stores plissés,
- brise-soleil extérieur à lames orientables,
- stores intérieurs rollé en tissu,
- moustiquaires fixes, coulissantes, ouvrantes, enroulables, en profilé aluminium et toiles en fibre de verre plastifiées.

COLLABORATION PROPOSEE

MARITON SA est ouverte à différents types de collaboration avec des partenaires étrangers désirant développer les activités de montage et de fabrication de moustiquaires en aluminium ou stores, notamment pour :

- la formation et l'assistance technique pour les opérations auprès de la clientèle finale pour la prise de mesure préalable, de pose, de réparation,
- l'intégration progressive de la production et l'assistance technique à la fabrication du produit est envisageable ultérieurement.

MARITON SA 13 - SAINT CHAMAS
Société anonyme au capital de : 10 000 000 F.
Effectif : 110 personnes
Chiffre d'affaires : 62 millions de F.
Exportation :

STORE PLISSE "SCREEN" REFLECTEUR A COUT ECONOMIQUE

ACTIVITES

La société CLIMATIC fabrique et diffuse une gamme élargie de stores pour l'habitation, les caravanes et les véhicules de loisirs.

- stores vénitiens lames 16 - 25 - 50 mm
- stores à bandes verticales
- stores à enroulement automatique
- stores à chaînette
- stores plissés

COLLABORATION PROPOSEE

La société CLIMATIC recherche des partenaires implantés dans des pays à faible pouvoir d'achat susceptibles d'engager sur place la fabrication de stores plissés à coût économique et de conception nouvelle.

Les avantages de ce produit nouveau résident dans :

- son prix de revient (3 ou 4 fois moins cher que les stores classiques : coût matière 27,00 FF le m²),
- sa simplicité de fabrication (temps de fabrication 10 minutes par store),
- ses performances : repliement double (haut et bas), tablier "screen" face extérieure aluminisée réfléchissante de chaleur.

Avec un investissement minimum, une société ou une personne physique possédant un atelier et des introductions dans le bâtiment et ses activités annexes peut constituer un partenaire idéal.

CLIMATIC 13 - TRETS
Société anonyme au capital de : 1 450 000 F.
Effectif : 35 personnes
Chiffre d'affaires : 15 millions de F.
Exportation : 13%

STORES

VIDAL MANEGAT Sarl

Adresse :10 boulevard Ampère - 13014 MARSEILLE
Téléphone :91 02 51 51
Fax :91 02 51 52
Nom :CHARPENAY
Effectif entreprise :10
CA entreprise :6 000 000 F

MARITON S.A.

Adresse :Boulevard Joliot Curie BP 10 -
.....13250 ST CHAMAS CEDEX
Téléphone :90 44 51 00
Fax :90 50 75 26
Nom :Yves MARITON
Effectif entreprise :110
CA entreprise :56 000 000 F

CLIMATIC S.A.

Adresse :Route de Puyloubier 13530 TRETTS
Téléphone :42 61 51 61
Fax :42 61 32 59
P.D.G. :Claude GUERMONPREZ
Effectif entreprise :35
CA entreprise :14 683 690 F

FRANCIAFLEX

Adresse :645 Ave. Mayor de Montricher
.....Pôle d'Activités d'Aix les Milles -
.....13854 AIX EN PROVENCE Cedex3
Téléphone :42 39 32 80
Fax :42 39 32 90
Nom :Nicolas DEDISSE
Effectif entreprise :10
CA entreprise :35 000 000 F