



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> 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](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

OFFICE TECHNIQUE D'ETUDES ET DE COOPERATION INTERNATIONALES  
11, RUE MARBEUF - 75008 PARIS

15767 (1)

RAPPORT DE FIN DE MISSION ET ANNEXES  
PROJET US/RAF/84/088

EQUIPE MOBILE DE PERFECTIONNEMENT  
ET D'ASSISTANCE, DE GESTION ET DE  
DEVELOPPEMENT DES ASSISTANTS-CONSEILS  
ET DES ENTREPRENEURS AU NIVEAU DES  
PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

OCEAN INDIEN

TOME I

DECEMBRE 1985

MM. LOUGOVOY : Directeur de Mission  
LONG : Chef de Mission  
BOISSON : Adjoint au Chef de Mission

ONCIP

OFFICE CENTRALE D'ETUDES ET DE COOPERATION INTERNATIONALES  
11 - Avenue Marbeuf, 75008 Paris - Tél. (1) 720.97.14 - Telex 642839 F

T O M E I  
-----

DANS CE TOME SE TROUVERA L'ESSENTIEL DU PROJET POUR LE LECTEUR  
QUI N'A PAS EU A EFFECTUER UNE ETUDE APPROFONDIE DE L'ACTION  
MENEES AUX COMORES, A MADAGASCAR, A L'ILE MAURICE.

## CHAPITRE I

Introduction présentant les caractéristiques spécifiques de l'Equipe Mobile et ses méthodes

## CHAPITRE II

Déroulement des opérations de l'Equipe Mobile dans l'Océan Indien du 22 Octobre 1984 au 16 Novembre 1985.

## CHAPITRE III

Rappel de la Phase préparatoire (un rapport complet a été fourni à Vienne en Janvier 1985).

## CHAPITRE IV

Opérations de la Phase I

- \* Maurice du 29 Avril au 18 Mai 1985,
- \* Madagascar du 19 Mai au 5 Juin 1985,
- \* Comores du 5 Juin au 30 Juin 1985,

## CHAPITRE V

Rapport de la première Phase par l'expert technique

## CHAPITRE VI

Observations et conclusions de la Phase I

- \* Evolution des effectifs;
- \* Dispositions prises et à prendre,
- \* Remarques et suggestions.

## CHAPITRE VII

Calendrier de la Phase II

## CHAPITRE VIII

Opérations de la Phase II

- \* Madagascar du 15 au 26 Septembre 1985,
- \* Comores du 26 Septembre au 15 Novembre 1985
- \* Maurice du 15 Octobre au 8 Novembre 1985.

## CHAPITRE IX

Rapport de la deuxième Phase par l'expert technique

## CHAPITRE X

Conclusions générales

- \* Résultats de la Mission Equipe Mobile
- \* Recommandations des experts
- \* Suivis souhaitables et nécessaires

Recommandations générales

## ANNEXE A

Déroulement des séminaires de Moroni et Port-Louis

CHAPITRE I

INTRODUCTION

PRÉSENTATION DES CARACTÉRISTIQUES SPÉCIFIQUES DE L'ÉQUIPE MOBILE  
ET DE SES METHODES

## INTRODUCTION

La mission Equipe Mobile en Océan Indien est la troisième opération de ce type menée par l'ONUDI dans onze pays d'Afrique où elle a été très généralement considérée comme heureuse par ceux qui étaient le plus à même d'en juger, c'est à dire : les entrepreneurs

Dans la mesure où il serait logique de développer un type d'action satisfaisant et utile pour les opérateurs économiques et pendant que les services concernés s'interrogent sur l'avenir, il nous paraît nécessaire de rappeler les caractéristiques principales des réadaptations successives qui ont dû être effectuées par les responsables du projet.

Conçu en période d'expansion, le projet initial qui visait à la formation des entrepreneurs pour l'extension des petites et moyennes entreprises a dû d'abord être adapté à la réalité économique du moment et tendre ensuite au maintien même parfois à la survie de ces entreprises.

Les difficultés conjoncturelles :

défaillances des partenaires cofinanceurs prévus :  
Conseil de l'entente pour la première mission,  
CEAO pour la deuxième, décès accidentel du Chef  
de Mission,

se sont ajoutées des lourdeurs administratives et des problèmes de personnes, particulièrement les changements de responsable pour compliquer la tâche des animateurs.

Ceci a été également vrai en Océan Indien et il faut y ajouter aussi les contraintes propres venant des structures de l'Administration et de l'environnement des entreprises.

Dans ce contexte, les facultés d'adaptation et le caractère des hommes chargés de la mission deviennent un élément primordial du succès de réussite.

L'originalité propre aux Equipes Mobiles, sous une direction de projet qui n'a pas changé depuis la première mission peut être résumée en quelques points :

- animation et coordination du projet par un Directeur ayant l'expérience des entreprises, des pays en voie de développement, de la pédagogie du management.
- pragmatisme et complémentarité des équipes d'experts sur le terrain (gestion et technique),
- mariage harmonieux entre la formation, surtout basée sur l'étude des cas concrets et l'assistance personnalisée aux entrepreneurs stagiaires et aux assistants,
- "cristallisation" des problèmes traités et des programmes à exécuter dans l'avenir, lors des séminaires régionaux mettant en jeu tous les partenaires impliqués :
  - Autorités,
  - ONUDI,
  - Experts,
  - Assistants,
  - Entrepreneurs.
- Echange d'expériences entre Assistants, (détail-



sement de relations confiantes entre tous les interlocuteurs, extension des interventions au niveau de la Province et de la Région,

- recherche d'un service aux entrepreneurs au delà de la mission (en matière d'information ou de recherche de partenaires pour l'extension, limité par les problèmes de moyens).

Sur le terrain, l'opération Equipe Mobile a eu deux objectifs :

1 - FORMER DES FORMATEURS

Instruire et perfectionner des Assistants-Conseils, appartenant ou devant appartenir à des Offices de Promotion de chaque pays, grâce à une formation extrêmement pratique dans les entreprises, retenues comme stagiaires.

Ces Assistants-Conseils sont destinés à jouer le rôle d'experts à la disposition des entreprises et ultérieurement à informer et former les entrepreneurs qui le désirent.

2 - FORMER DES ENTREPRENEURS

A l'occasion de cette formation "sur le tas" des Assistants-Conseils, apporter dès le début de l'opération un appui aux entrepreneurs de PMI qui participent à l'opération, à ceux qui veulent mieux diriger leur entreprise et la développer. Il s'agit essentiellement de les aider à résoudre ensemble (entrepreneurs, Assistants-Conseils, experts internationaux) leurs vrais problèmes. Lorsque c'est possible, les introduire dans les circuits régionaux et internationaux, et leur permettre de trouver des partenaires étrangers.

Ces deux objectifs ne peuvent être atteints qu'à long ou moyen terme et impliquent une adhésion totale de tous et spécialement :

- des entrepreneurs eux-mêmes,
- des organismes dont font partie les Assistants-Conseils,
- des autorités locales et des Ministères concernés par le développement des PMI.

Dans le cas contraire, l'opération perd la plus grande partie de son intérêt et les dépenses engagées ne sont pas justifiées.

Il n'est pas réaliste de penser que ces objectifs peuvent être atteints dès la fin de la mission, en Océan Indien comme ailleurs et nous formulons dans nos conclusions quelques suggestions à cet égard en espérant qu'elles seront prises en considération.

## CHAPITRE II

DEROULEMENT DES OPERATIONS EQUIPE MOBILE DANS L'OCÉAN INDIEN

22 OCTOBRE 1984 AU 16 NOVEMBRE 1985.

- \* LIEUX D'ACTION
- \* PERIODES D'INTERVENTION
- \* OBJECTIFS
- \* DÉROULEMENT DES PHASES OPERATOIRES

DEROULEMENT DES OPERATIONS DE L'EQUIPE MOBILEDANS L'OCEAN INDIEN22 OCTOBRE 1984 AU 16 NOVEMBRE 1985LIEUX D'ACTION

COMORES, MADAGASCAR, ILE MAURICE

PERIODES D'INTERVENTION

- \* 1er Octobre 1984 au 17 Novembre 1984,  
Phase préparatoire,
- \* 28 Avril 1985 au 17 Juillet 1985  
Première Phase
- \* 2 Septembre 1985 au 17 Novembre 1985  
Deuxième Phase

OBJECTIFS

FORMATION ET PERFECTIONNEMENT D'EXPERTS NATIONAUX APPELES ASSISTANTS-CONSEILS destinés à aider les entrepreneurs à mieux gérer leur entreprise et à la développer.

Cette formation s'est fait en grande partie sur le terrain et chez les entrepreneurs.

APPORT D'UNE AIDE EFFICACE RAPIDE A CES ENTREPRENEURS qui a pu servir de cas de référence aux Assistants-Conseils.

#### DEROULEMENT DES PHASES OPERATOIRES

Des consignes ont été données aux Assistants-Conseils à la fin de chaque Phase pour qu'ils travaillent utilement pendant les périodes où les experts internationaux n'étaient pas là.

Au cours de la première Phase, l'Equipe Mobile (experts internationaux + Assistants-Conseils) a réalisé le diagnostic rapide des entreprises concernées par l'opération et a établi un programme d'action pour consolider ces entreprises et les développer.

Au cours de la deuxième Phase, l'Equipe Mobile a fait le point des actions engagées et a réactualisé le programme d'actions (voir Fiche de suivi). Ultérieurement les Assistants-Conseils devront réactualiser périodiquement (tous les trois mois) le programme d'action et établir de nouvelles Fiches de suivi (tome II, annexe L).

### CHAPITRE III

RAPPEL DE LA PHASE PREPARATOIRE

## PROGRAMME STAGE ANTANANARIVO

=====

Lundi 22 Octobre

- Présentation des Organismes patronnant l'opération,
- Présentation des experts et Assistants-Conseils,
- Conclusions des opérations Equipe Mobile préalables auprès des pays d'Afrique,
- Généralités sur l'entreprise, son management, sa gestion et la motivation de tous ceux qui constituent l'entreprise.
- Evolution du développement économique,
- Ligne d'efficacité de chaque entreprise.

Mardi 23 Octobre

- Etude des cas de gestion du Garage Azur

Mercredi 24 Octobre

- Les contraintes techniques de la maintenance,
- Les prix de revient,
- Le prix de revient global,
- Le point mort de l'entreprise : ses conséquences sur les prix de production,
- Etude d'un cas concret de gestion,
- Analyse de l'entreprise et informations pratiques que l'on en retire :

- \* fonds de roulement,
- \* délais de paiement et de règlement,
- \* gestion financière,
- \* gestion des stocks.

Jeudi 25 Octobre

- Aspects internationaux de la gestion des PMI,
- Importations
- Exportations
- Associations
- Etude d'un nouveau projet

Vendredi 26 Octobre

- Suite d'un cas concret et façon d'analyser une entreprise sans être "indiscret"
- Diagnostic d'entreprise - Différentes Phases

Lundi 29 Octobre au Jeudi 1er Novembre

- Suite du diagnostic avec en alternance de visites d'entreprises et prédiagnostic

Jeudi 1er Novembre

- Diagnostic d'une entreprise à créer, d'un projet

Vendredi 2 novembre

- Conclusions du stage théorique
- Précisions complémentaires et programme d'actions des Assistants  
Conseils du 5 Novembre 1984 jusqu'à l'arrivée des experts de  
l'Equipe Mobile en 1985;



REMARQUE IMPORTANTE

De nombreux documents ont été distribués au cours du stage. Les titres de propriété, droits d'auteur et droits de propriété industrielle relatifs a cette documentation, reviennent aux experts et n'engagent que la responsabilité des experts qui ont établi cette documentation.

RAPPEL DE LA PHASE PREPARATOIRE

La phase préparatoire s'est déroulée en Octobre 1984. Elle avait pour but :

- 1 - de procéder à la mise en place des "Assistants-Conseils" là où ils n'existaient pas, (Comores, Maurice),
- 2 - de vérifier leurs capacités pour voir s'ils pouvaient efficacement jouer leur rôle et s'assurer de leur disponibilité ultérieure,
- 3 - de prendre contact avec quelques entreprises par pays pour les connaître dans les grandes lignes et se mettre à la place des entrepreneurs afin de détecter leurs vrais problèmes,
- 4 - de réaliser un stage de formation de deux semaines pour les Assistants-Conseils afin de leur expliquer comment leur formation sur le tas allait se réaliser et de se mettre d'accord sur les méthodes à employer.

A la fin du stage des consignes avaient été données aux Assistants-Conseils pour préparer les futures visites aux entrepreneurs.

L'objectif étant :

- 1 - de ne pas faire de visites de diagnostic aux entrepreneurs avant le début de la première phase prévue

quatre mois plus tard. Afin d'éviter un manque de collaboration sincère de la part des entreprises, ce premier contact dans le cas d'un diagnostic était particulièrement délicat et risquait de couper les ponts.

- 2 - de connaître néanmoins les entreprises de l'extérieur, de connaître leur marché et leurs difficultés : Bref, d'avoir une connaissance minima de chaque profession pour faire le poids ultérieurement vis à vis des Chefs d'Entreprises pour que ceux-ci n'aient pas l'impression qu'on leur envoie un néophyte totalement étranger aux vrais problèmes de l'entreprise.
- 3 - de rassembler des éléments sur l'entreprise, la profession, l'économie en général, etc.... pour pouvoir apporter dès la première visite prévue dans la première Phase des informations utiles à l'entrepreneur pour que celui-ci ait directement l'impression de retirer quelque chose de positif et de profitable pour lui en collaboration avec les Assistants-Conseils. La collecte de ces informations devait se faire auprès des différents services de renseignements du pays et tout particulièrement auprès des services de documentation du FNUD.
- 4 - de préparer cette première visite en mettant au point pour chaque entreprise une liste de questions adaptées qui, sans être indiscrettes, permettraient de voir les domaines où l'on pourrait ultérieurement rendre vraiment service à l'entreprise.

Cette phase préparatoire a donné lieu à un rapport complet (Janvier 1985) donnant déjà des indications, des observations pour que la suite de l'opération se déroule dans les meilleures conditions.

En particulier, il était prévu que le premier contact avec les entreprises (au cours de la première phase) se situerait sur le plan technique, c'est à dire dans un domaine où l'entrepreneur confie plus facilement ses difficultés et ses insuffisances.

Il faut noter que participèrent régulièrement au Séminaire, la Directrice adjointe de la SERDI et M. SAINMONT, C.T.P. du projet d'Assistance technique ONUDI aux PMI de Madagascar. Celui-ci assurait une liaison permanente avec la SERDI.

On peut remarquer que les Assistants-Conseils faisaient partie d'Organismes d'Etat ou d'Offices de Promotion.

L'Office de Promotion des Comores (SIDO) était à l'état embryonnaire et notre interlocuteur la SERDI n'avait pas encore le statut d'Office de Promotion à Madagascar. Celle-ci avait des relations difficiles avec la majorité des entreprises privées malraches qui avaient refusé de participer à l'opération.

## CHAPITRE IV

### OPÉRATIONS DE LA PHASE I :

#### I - MAURICE DU 29 AVRIL AU 18 MAI 1985

- \* SITUATION AU DÉBUT,
- \* DÉROULEMENT CHRONOLOGIQUE,
- \* CONCLUSIONS :

- A - ASSISTANTS-CONSEILS,
- B - ENTREPRENEURS,
- C - INTENDANCE.

#### II - MADAGASCAR DU 19 MAI AU 5 JUIN 1985

- \* SITUATION AU DÉBUT,
- \* DÉROULEMENT CHRONOLOGIQUE,
- \* CONCLUSIONS :

- A - ASSISTANTS-CONSEILS,
- B - ENTREPRENEURS,
- C - INTENDANCE

III - COMORES DU 5 JUIN AU 30 JUIN 1985

- \* SITUATION AU DEBUT,
- \* DEROULEMENT CHRONOLOGIQUE,
- \* CONCLUSIONS :

A - ASSISTANTS-CONSEILS,

B - ENTREPRENEURS,

C - INTENDANCE.

OPERATIONS DE LA PREMIERE PHASE

I - MAURICE DU 29 AVRIL AU 18 MAI 1985

SITUATION AU DEBUT

Malheureusement, depuis le stage d'Antananarivo d'Octobre 1984 peu de travail avait été effectué, en particulier parce que les Assistants-Conseils n'ont pas eu de temps disponible pour réaliser les recherches préparatoires qui leur avait été demandées de plus, un des Assistant-Conseils - M. ROUSSETY - ne pouvait plus poursuivre son activité et M. KANHYE était très peu disponible. Il s'avérait aussi que l'accord des entreprises participant à l'opération n'était pas acquis. Bref, on attendait l'arrivée des experts internationaux pour mettre en route l'opération.

DEROULEMENT CHRONOLOGIQUE

Dans ces conditions, et dans un premier temps une série d'entretiens a été nécessaire pour expliquer à nouveau le but et les modalités de l'Equipe Mobile à toutes les personnes concernées par l'activité des Assistants-Conseils pour obtenir qu'ils soient suffisamment disponibles et pour remplacer le troisième Assistant-Conseil

- M. POCHUN - Responsable du SIDO
- M. MOHITH - Responsable du Développement industriel,
- M. CHANKIN - Secrétaire Général du Ministère de l'Industrie.

Nous avons rencontré aussi M. NANJAPPA - ONUDI - qui ont mis au point tout un programme de développement des PMJ à Maurice.

Une première réunion d'entrepreneurs a été organisée le mardi 7 Mai.

### Programme

- explications sur la manière dont on allait collaborer avec eux,
- séance d'informations sur la gestion, le management et le tableau de bord de base de toute entreprise (grille d'efficacité). On trouvera la liste des participants à cette réunion en annexe E.

Dés le lendemain 8 Mai, les visites des entrepreneurs ont commencé avec les Assistants-Conseils et pour chaque entreprise une Fiche de Travail a été mise au point. Par la suite, dans le but d'accroître le nombre d'entreprises participantes, une journaliste FLORELLE BABET, a écrit un article dans l'EXPRESS.

Une deuxième réunion identique à celle du 7 Mai s'est déroulée le 13 Mai.

Nous voulions aussi faire participer (en accord avec le Ministère de l'Industrie) d'autres organismes d'entrepreneurs et d'autres personnalités à l'opération : Chambre de Commerce, MIM,\* MEF,\* M. NABEE, M. CHAVRY, M. REY, M. BATEL.

Le peu d'activité habituelle du SIDO et le caractère officiel et public de cet office de promotion provoquaient la réticence des entrepreneurs.

\*MIM = Ministère des statistiques

\*MEF = Chambre des entrepreneurs



En définitive sur les 29 entreprises prévues initialement (voir rapport sur phase préparatoire) 5 ont été diagnostiquées effectivement et 6 entreprises nouvelles ont accepté de participer à l'opération (voir annexe D liste initiale sur laquelle sont signalées les 5 entreprises qui ont maintenu leur adhésion et à laquelle se sont rajoutées les 6 nouvelles).

Au total onze entreprises ont été diagnostiquées et onze Fiches de Travail ont été établies (annexe L P. 155 à 191).

A la fin du séjour à Maurice, l'Equipe Mobile a pris contact avec les différentes autorités et le Représentant Résident du PNUD - M. DARBOUX - pour que les Assistants-Conseils puissent continuer à jouer leur rôle efficace et suivre régulièrement les onze entreprises diagnostiquées jusqu'au prochain passage des experts internationaux, c'est à dire en Septembre et effectuer avec ces entreprises les travaux prévus dans les Fiches de Travail.

Des réunions ont eu lieu avec des responsables particulièrement intéressés à l'action de l'Equipe Mobile et qui voudraient développer cette action de l'Equipe Mobile :

- le Secrétaire Général du Ministère des Coopératives  
M. ABDELLATIF,
- le Ministre des Coopératives - M. KARL OFFMANN,
- le Directeur des Banques de Développement - M. S.M. CHITNIS.

Il a été convenu que cette question serait étudiée plus largement lors de la deuxième phase en Octobre-Novembre.

CONCLUSIONS MAURICE

A - ASSISTANTS-CONSEILS

La qualification et la motivation des deux "anciens" est très satisfaisante. Le seul problème restait la disponibilité jusqu'en Décembre, leur utilisation par la suite et l'orientation de leur action dans les prochaines années.

En ce qui concerne le remplaçant de M. ROUSSEY - M. JOORY (voir C.V. - annexe D ) il fallait qu'il soit intégré à l'Equipe Mobile le plus rapidement possible et formé par les "anciens".

Il importe aussi que les autorités démontrent leur volonté de développer le SIDO et en précisent le rôle pour qu'il devienne autre chose qu'un "lip-service". Depuis la phase préparatoire, son intervention a été lourdement handicapé par les incertitudes des dates de la mission suivante .

Dans l'immédiat, compte tenu de l'image de marque de service public et officiel du SIDO, il était préférable d'orienter les Assistants- Conseils vers l'information économique et technique et la formation des entrepreneurs sans trop insister sur les aspects confidentiels du conseil. Ils pouvaient se limiter à l'élaboration avec les entrepreneurs de leur tableau de bord de base et des tableaux de bord par profession. Cela permettrait à chaque entreprise de se "situer" par rapport à l'ensemble des autres entreprises mauriciennes et plus spécialement par rapport aux entreprises de la même profession.

Ultérieurement ils pourraient peut-être jouer complètement leur rôle, mais dans l'immédiat il aurait été réaliste de laisser le rôle de conseiller confidentiel à des Assistants-Conseils faisant partie d'organismes privés.

D'ailleurs il pouvait s'agir des mêmes hommes mais leur affectation serait différente, de toute façon la formation et les méthodes de travail de ces Assistants-Conseils "privés" auraient été sensiblement les mêmes que celles utilisées pour l'Equipe Mobile.

Dès cette Phase, on pouvait constater que les liaisons entre les Assistants-Conseils et les différents services de l'ONUDI lorsque les experts internationaux n'étaient pas là, devaient être mises au point. Les Assistants-Conseils doivent être soutenus par l'ONUDI et trouver en permanence les informations économiques et techniques nécessaires pour rendre vraiment service à leurs "clients" entrepreneurs.

#### E - ENTREPRENEURS

Lors de la Phase préparatoire, 29 entreprises étaient candidates aux actions de développement du SIDO.

A l'ouverture de la Phase I, les candidatures se sont modifiées de la manière suivante :

- \* 5 des 29 sont demeurées dans la liste initiale,
- \* 6 nouvelles ont été recrutées.

Finalement 11 entreprises diversifiées ont accepté définitivement de participer à l'opération.

A ce stade, on pouvait remarquer que l'environnement administratif et économique était sans doute plus favorable qu'à

Madagascar mais qu'il était très difficile d'obtenir une franche collaboration des entrepreneurs quelque peu sceptiques sur l'efficacité des Assistants-Conseils et leur réelle mise à disposition des entreprises.

La solution préconisée plus haut pour l'avenir, aurait permis aux entrepreneurs de profiter d'un service public d'informations, de formation et de conseils généraux sans entrer dans les domaines plus secrets.

Ainsi que nous leur avons proposé, il était indispensable que les responsables du SIDO précisent aux entrepreneurs le rôle exact des Assistants-Conseils :

- Organisation de stage de formation pour les entrepreneurs,
- Diffusion d'information économique et technique,
- Intervention directe dans les entreprises :

\* dans quels domaines ?

\* dans quelles limites ?

\* à quelles conditions ?

Les entrepreneurs avaient besoin d'avoir des réponses à ces questions.

#### C - INTENDANCE

L'assistance du PNUD a été satisfaisante.

Quelques remarques cependant dès la fin de cette Phase :

- les déplacements de l'Equipe Mobile ont été irrégulièrement assurés d'où des pertes de temps préjudiciables à un meilleur emploi du temps,

- la documentation économique et technique est insuffisante ou plutôt mal disponible et ne correspond pas aux besoins des experts et des Assistants-Conseils,
- les services permanents de l'ONUDI à la disposition des Assistants-Conseils sont mal connus : A qui s'adresser à Vienne ou ailleurs pour obtenir rapidement une information technique précise, des statistiques, des informations sur les marchés mondiaux, etc... ?
- Comme pour la documentation, il y a là un gaspillage de renseignements qui existent sûrement mais qu'on ne peut utiliser rapidement. Un processus d'échange rapide de renseignements est à mettre au point.
- Dans chaque pays les Assistants-Conseils doivent pouvoir faire un véritable digest des différentes publications de l'ONU, ne concernant que leur propre pays et diffuser largement ces documents.

II - MADAGASCAR DU 19 MAI AU 5 JUIN 1985

SITUATION AU DEBUT

Compte tenu de l'expérience de Maurice et des informations fournies par le PNUD à Madagascar, il avait été décidé en accord avec le représentant de l'ONUDI à Antananarivo, que l'intervention technique préalable auprès des entrepreneurs ne pourrait pas avoir lieu comme prévu.

En effet, pratiquement aucun travail n'avait été réalisé entre Novembre 1984 et Mai 1985 pour l'opération Equipe Mobile. Sur les 6 Assistants-Conseils prévus il n'en restait que 4.

Enfin aucune entreprise n'était prête à participer à l'opération à l'exception d'entreprises déjà suivies et conseillées depuis de longs mois dans le cadre d'un autre projet ONUDI (PROJ MAG/82/007). Il faut noter aussi qu'un stage d'informatique pour les Assistants-Conseils devait se dérouler du 28 Mai au 7 juin et en conséquence l'opération Equipe Mobile ne pouvait se dérouler que pendant 5 jours du 20 au 24 Mai.

DEROULEMENT CHRONOLOGIQUE

Le nombre d'entreprises concernées, entre la Phase préparatoire et la première Phase est demeuré pratiquement le même et ce sont donc huit entreprises (dont deux non visitées par le Projet MAG/82/007) qui ont été retenues par la SERDI, mais il ne restait que quatre Assistants-Conseils (sur six intervenants formés à la Phase préliminaire) pour les suivre dans le cadre de l'opération Equipe Mobile.

Une première réunion de travail a eu lieu le lundi 20 Mai avec les Assistants-Conseils et dès le lendemain avec les entrepreneurs : explications sur la manière dont on allait collaborer

avec eux et séance d'informations sur la gestion, le management et le tableau de base de toute entreprise - grille d'efficacité (annexe M). On trouvera en annexe E la liste des participants à cette réunion du mardi 21 Mai. Sur sept, quatre faisaient déjà partie des entreprises pilotes suivies par un autre projet ONUDI MAG/82/007.

Par la suite six entreprises sur les sept ont été diagnostiquées (M. RAKOTODRAZAKA s'étant désisté) auxquelles se sont ajoutées ultérieurement deux autres entreprises du projet MAG/82/007. Sur ce total de huit entreprises deux seulement n'étaient pas concernées par ce projet.

Pour trouver un plus grand nombre de participants nous avons proposé une réunion d'informations avec le syndicat des industriels mais le Président de ce syndicat a estimé que l'Opération Equipe Mobile ne permettait pas de solutionner les vrais problèmes qui se posent aux entreprises privées.

L'annexe D donne la liste des entreprises qui ont accepté de participer à l'action de l'Equipe Mobile d'après la liste initiale remise en Octobre 1984.

Pour chaque entreprise, il a été établi une Fiche de Travail en accord avec le Chef de Projet MAG/82/007 qui en assurera le suivi avec les Assistants Conseils (annexe L).

Entre les visites aux entrepreneurs, des réunions de formation des Assistants-Conseils ont permis de faire le point régulièrement et d'étudier les Fiches de Travail et les moyens pour réaliser ultérieurement les objectifs prévus sur ces fiches.

Le report d'une semaine d'un stage informatique a permis aux Assistants-Conseils de participer aux différentes visites aux entrepreneurs (ceci par contre a eu pour effet d'empêcher deux Assistants-Conseils de suivre ce stage jusqu'au bout puisqu'elles devaient se trouver aux Comores avec l'Equipe Mobile à partir du mercredi 12 Juin).

Un seul Assistant-Conseil mauricien a participé aux travaux de l'Equipe Mobile à Madagascar mais compte tenu des conditions particulières indiquées plus haut cette participation n'a pas apporté une contribution importante à sa formation.

Au cours des deux semaines l'Equipe Mobile s'est aperçue que la SERDI disposait d'une documentation très complète mais très dispersée sur les industries de Madagascar à la suite de recensements industriels effectués récemment. Il était donc possible de réaliser dans un délai de quelques semaines un tableau complet et détaillé des caractéristiques des différentes industries de Madagascar (grille d'efficacité).

Grâce à ce tableau chaque entrepreneur pouvait se situer par rapport aux autres entreprises de la même profession et à l'ensemble des entreprises malgaches. La SERDI pouvait donc disposer aussi d'un outil de travail exceptionnel à remettre aux entreprises pour les aider à améliorer leur gestion et à se développer. Toutes les indications ont été données aux Assistants-Conseils pour réaliser ce tableau et pour permettre à tous les entrepreneurs de l'utiliser. L'informatique devrait faciliter beaucoup la réalisation de ce tableau. L'animateur du stage informatique - M. GLOECKL - auquel nous en avons parlé devait aider les Assistants-Conseils à utiliser l'ordinateur pour cela.

Il y a là une occasion exceptionnelle pour la SERDI de montrer son action et de participer à la formation des entrepreneurs. Par ailleurs, ce tableau de statistiques industrielles apportera aux entreprises et aux différents Ministères concernés par l'économie du pays, des informations essentielles pour orienter leur action. Bien entendu, ce tableau devra être réalisé chaque année par la SERDI pour suivre l'évolution de l'économie. Tout ceci correspond à la nécessité pour la SERDI d'apporter gratuitement une aide essentielle aux entreprises car il apparaît que cet Organisme



a beaucoup réclamé d'informations aux entreprises sans rien leur donner en contrepartie.

## CONCLUSIONS MADAGASCAR

### A - ASSISTANTS-CONSEILS

Les Assistantes peuvent toutes les quatre jouer parfaitement leur rôle si elles sont soutenues dans leur action par la SERDI.

Les experts ont beaucoup apprécié leur compétence, leur assiduité et leur enthousiasme malgré leurs difficultés.

Le problème apparu lors de la phase préparatoire d'un certain double emploi avec la Mission FMI, dirigé à Madagascar par M. SAINTMONT n'a pas été résolu car le Ministère malgache compétent n'a pu ou n'a pas voulu donner une liste d'entrepreneurs différents de ceux déjà pris en main pour la gestion par la Mission SAINTMONT et par la SERDI.

La question devait être réglée par Vienne après consultation du nouveau Ministre de l'Industrie. Elle ne l'a pas été.

Il faut absolument qu'on leur donne le temps et les moyens de collaborer efficacement avec les huit entreprises, qu'elles leur apportent une aide importante et que ces entreprises soient satisfaites. Elles doivent pouvoir être admises et faire accepter le paiement de leurs services. Elles auront à mettre définitivement au point les tableaux des industries malgaches en commençant par les professions huit entreprises. Ensuite seulement elles pourront convaincre

et aider efficacement d'autres entreprises.

Pour compléter leur formation et mettre au point leur méthode de travail, il était très utile qu'elles participent très activement à la deuxième Phase aux Comores et à l'île Maurice où les progrès et le développement des entreprises dépend beaucoup plus des entrepreneurs eux-mêmes qu'à Madagascar.

## B - ENTREPRENEURS

Les entrepreneurs rencontrés par la mission ne sont généralement pas des nouveaux venus et le contact avec eux est plutôt facile. Compte tenu du nombre très restreint d'entrepreneurs participant réellement à l'opération et de leur situation particulière puisqu'ils sont déjà conseillés depuis longtemps par l'ONUDI, l'action de l'Equipe Mobile sur les entrepreneurs sera très faible. Toutefois la méthode de travail adoptée (diagnostic rapide + fiche de travail dans des domaines très pratiques et spécifiques à chaque entreprise) peut séduire d'autres entrepreneurs dans les prochaines années et les inciter à faire appel aux Assistants-Conseils pour développer et consolider leur entreprise.

Le bilan globalisé par profession déjà réalisé apporte un appui pour la suite des travaux. Dans l'immédiat les tableaux industriels permettront à toutes les entreprises qui le voudront de progresser si les dispositions indispensables au développement de l'économie du pays sont prises par les autorités concernées (voir à ce sujet le rapport de M. JURGEN RIEDEL de Janvier 1985. Encore faut-il qu'il soit suivi !....

C - INTENDANCE

L'aide du PNUD a été très efficace à Madagascar et ceci dans tous les domaines :

- déplacement parfaitement assuré sans perte de temps (voiture et chauffeur permanents),
- secrétariat rapide et excellent,
- aide constante en particulier des services locaux de l'ONUDI et des autres projets.

Toutefois la documentation du PNUD à la disposition du pays bien que mieux organisée que dans beaucoup d'autres régions laisse à désirer. Il y a une disproportion regrettable entre la richesse de cette documentation et son utilisation extrêmement réduite.

### III - COMORES DU 5 JUIN AU 30 JUIN 1985

#### SITUATION AU DEBUT

Au cours de la phase préparatoire un seul Assistant-Conseil avait été désigné. Il était prévu qu'un deuxième serait recruté rapidement et que M. MAEVA le mettrait au courant des méthodes de travail de l'Equipe Mobile dans l'Océan Indien à l'aide de documents distribués au cours du stage d'Octobre 1984.

Malheureusement non seulement ce deuxième Assistant-Conseil n'a pas été recruté mais encore le seul Assistant-Conseil n'avait pas eu les moyens d'agir et de préparer les visites prévues pour la première phase. Bref rien n'avait bougé.

Néanmoins, on pouvait espérer un déroulement favorable de la Mission avec les 13 entreprises participantes, compte tenu des facteurs suivants :

- \* promesse du Ministère de l'Industrie d'apporter son aide aux actions de l'Assistant-Conseil,
- \* demandes appuyées des entrepreneurs pour cette Opération Equipe Mobile.

#### DEROULEMENT CHRONOLOGIQUE

La première tâche a donc consisté à réunir dès le samedi 8 Juin des entrepreneurs (voir liste des participants Tome II P. 43) pour leur expliquer l'aide que pouvait leur apporter l'Equipe Mobile, et pour leur donner des informations sur la gestion, le management et le tableau de bord de base de l'entreprise. Des rendez-vous ont été pris pour les interventions spécifiques dans chaque entreprise.

Ensuite ces visites se sont déroulées dans de bonnes conditions. 13 Fiches de Travail ont été mises au point pour définir les domaines de collaboration ultérieure entre chaque entrepreneur et M. MOEVA.

Désormais, on pouvait être sûr que le suivi de toutes ces entreprises par un seul Assistant-Conseil était pratiquement impossible. Nous sommes donc intervenus énergiquement auprès de tous les responsables locaux de l'opération Equipe Mobile et en particulier auprès de Monsieur le Ministre de l'Industrie M. Mohamed ALI SOILIHI, afin que M. MOEVA puisse disposer de tous les moyens nécessaires pour faire son travail et puisse être secondé le plus vite possible par un autre Assistant-Conseil.

Malheureusement lors de notre départ, nous n'avons même pas pu rencontrer ce deuxième Assistant-Conseil dont on devait au préalable nous remettre le Curriculum Vitae.

Pour permettre à Monsieur MOEVA de se consacrer sans contrainte à son activité d'Assistant-Conseil, nous avons demandé que ses frais de déplacement soient pris en charge par le PNUD (avec justification des déplacements bien entendu).

#### CONCLUSIONS COMIPES

##### A - ASSISTANT-CONSEIL

l'Assistant-Conseil sélectionné, M. MOEVA s'est révélé sur le terrain parfaitement capable de jouer le rôle qui lui était imparti, tant par sa compréhension des problèmes que par son assiduité.

Malheureusement son intervention dans la période interstage a été inexistante en raison de l'incertitude qu'il avait personnellement sur son affectation et le problème général des retards de paiement des fonctionnaires aux Comores. Sa personnalité et ses qualités lui permettent de remplir sa fonction à condition qu'il soit soutenu par les autorités et les différents Ministères. S'il reste seul nous ne pensons pas qu'il puisse apporter une aide suffisante aux

entreprises et convaincre certaines d'entre elles à modifier leurs comportements en gérant, en industriels et non seulement en commerçants.

Un deuxième Assistant est toujours prévu aux Comores. Madame KASSIMOU devait présenter son Curriculum Vitae dès la fin de la Phase I.

Il faut noter la question des moyens matériels et financiers particulièrement défectueux surtout en ce qui concerne les déplacements des Assistants-Conseils. Faute d'avoir des moyens à leur disposition, il leur aura été attribué par les experts une aide pour leur permettre de se déplacer, surtout pour établir des relations inter-îles.

#### B - ENTREPRENEURS

Ici aussi il importait que les entrepreneurs participant à l'action de l'Equipe Mobile soient satisfaits de l'aide de M. MOEVA pour que d'autres entrepreneurs puissent en profiter à leur tour.

L'esprit d'entreprise était notable. D'origine le plus souvent commercial, les connaissances techniques leur faisaient défaut mais il était préférable de compléter cette formation sur place plutôt que de les envoyer en Europe. On pouvait noter aussi l'incapacité dans laquelle ils se trouvaient d'utiliser les informations techniques, à titre d'exemple on pouvait parler de l'organisation de fabrication d'aliments pour poulets à base d'utilisation de tourteaux de coprah et du fruit de l'arbre à pain déjà étudié à la FAO mais pour laquelle la liaison en matière de relations techniques était inexistante.

Il est donc nécessaire que les entrepreneurs puissent être renseignés objectivement sur toutes les professions

exercées aux Comores (recensement annuel et tableaux industriels) et surtout sur les activités dans les autres pays de l'Océan Indien et plus généralement à l'étranger.

Ultérieurement, ils auront besoin d'être aidés par les Assistants-Conseils dans les domaines suivants :

- prix de revient internes,
- prix de revient global,
- conseils pour les investissements techniques,
- choix des importations.

si l'on veut que le développement industriel du Pays soit profitable à l'ensemble de la population.

#### C - INTENDANCE

Le résident adjoint - M. KAHALA - s'est personnellement largement impliqué dans la Mission Equipe Mobile.

Le secrétariat a été très bien organisé par le PNUD.

Par contre la pénurie et l'état des véhicules ont rendu difficiles les déplacements effectués au dernier moment avec des moyens de fortune et grâce à la bonne volonté de tous.

La documentation du PNUD n'étant pas utilisée, un effort important doit être fait pour la diffusion et l'utilisation de cette documentation.

Un office d'Assistants-Conseils bien organisé peut largement contribuer à cet effort et rendre un grand service à l'économie comorienne.

## CHAPITRE V

### RAPPORT DE LA PREMIERE PHASE PAR L'EXPERT TECHNIQUE

- I - PREAMBULE
  - 1 - POINTS IMPORTANTS DU RÔLE ESSENTIEL DE L'EXPERT INGENIEUR INDUSTRIEL,
  - 2 - PROJETS DES ACTIONS MENÉES SUR LE TERRAIN PENDANT LA DEUXIÈME PHASE.
  
- II - ENTREPRISES A MAURICE
  - 1 - NATURE DES DEFAUTS ET DES POINTS FAIBLES
  - 2 - ACTIONS PRÉVUES DES ASSISTANTS-CONSEILS.
  
- III - ENTREPRISES A MADAGASCAR
  - 1 - NATURE DES DEFAUTS ET DES POINTS FAIBLES
  - 2 - ACTIONS PRÉVUES DES ASSISTANTS-CONSEILS,



IV - ENTREPRISES AUX COMORES

- 1 - NATURE DES DEFAUTS ET DES POINTS FAIBLES
- 2 - ACTIONS PREVUES DES ASSISTANTS-CONSEILS

RAPPORT TECHNIQUE DE LA PREMIERE PHASE

I - PREAMBULE

1 - Le rôle essentiel de l'expert ingénieur industriel  
a consisté dans cette première Phase :

1-1 à former les Assistants-Conseils sur la manière  
d'approcher, sur le terrain, les points sensibles  
de fonctionnement et de sécurité qui rendent  
l'outil de production (l'homme et la machine)  
vulnérable.

Les points les plus importants étant :

- \* l'implantation des machines dans un circuit  
logique des matériaux et des produits,
- \* l'isolement des circuits et de leurs raccor-  
dements,
- \* le graissage et le remplacement des pièces  
d'usure,
- \* l'existence et la mise en place des protection
- \* toutes mesures pour la bonne harmonie de fonc-  
tionnement de la machine conduite par l'homme  
et pour sa sécurité,

1-2 à sensibiliser les stagiaires entrepreneurs sur

- \* l'intérêt à bien entretenir l'outil de production et assurer une maintenance permanente, de façon à rentabiliser au maximum l'investissement effectué dans l'acquisition des machines-outils,
- \* à repenser efficacement la protection et la sécurité dans le travail des ouvriers,
- \* à préparer au plus tôt le plan d'extension de l'entreprise, par la prévision du changement de dimension de l'outil de travail impliquant des problèmes tels que :
  - l'agrandissement du local atelier et de ses annexes (nouveaux stokages, magasins, emballage-expéditions, entrepôts...),
  - l'implantation de nouvelles machines : nouveaux produits bruts, produits finis,
  - une nouvelle puissance installée, nouveau poste d'arrivée, nouveaux transformateurs, installations électriques et fluides nouveaux....
  - de nouvelles embauches,
  - une nouvelle organisation intérieure,
  - l'amélioration du produit.

2 - La seconde Phase consistera à voir sur le terrain :

- 2-1 l'action menée par les Assistants-Conseils sur le fonctionnement et la sécurité,
- 2-2 l'application par les entrepreneurs des directives données par les Assistants-Conseils,
- 2-3 l'appréciation de l'effort de prévision pour l'extension de l'entreprise.

2-4 la modification, voire la rectification des actions entreprises, tant par les Assistants-Conseils que par les entrepreneurs.

## II - ENTREPRISES A MAURICE

### 1 - NATURE DES DEFAUTS ET DES POINTS FAIBLES

L'expert ingénieur industriel et les 3 Assistants-Conseils ont pu relever dans leurs visites auprès des onze entreprises les anomalies suivantes comme les plus courantes :

- . branchements et raccordements électriques défectueux, absence de protection, de disjonction,
- . graissage irrégulier ou inexistant,
- . protection de l'ouvrier retirée pour "gagner du temps",
- . machines mal implantées,
- . locaux insuffisamment aérés ou éclairés, sous ventilés et sans aspiration de poussières de fabrication,
- . absence de protection incendie,
- . aucune précision de renouvellement de machines,
- . pas de prévision dans l'absence de pièces de rechange (on se la procure au coup par coup),

- . peu d'ordre sur les lieux de fabrication,
- . absence de contrôle en cours de fabrication,
- . manque de formation des exécutants.

## 2 - ACTIONS PREVUES DES ASSISTANTS-CONSEILS

Dans leur suivi des entreprises, autant pour celles retenues (les onze candidats) que pour les nouvelles qui pourraient être prises en charge par le SIDO, les Assistants-Conseils veilleront à ce que les entrepreneurs :

- . éliminent les défauts relevés, par des actions réfléchies d'entretien courant,
- . améliorent les conditions de travail,
- . procèdent à la prévention des accidents du travail et surtout assurent leurs ouvriers contre les accidents,
- . acquièrent les documents et les catalogues relatifs soit aux machines existantes, soit à leurs futurs choix de machines nouvelles,
- . s'appliquent à rechercher des produits nouveaux pour la fabrication afin d'étendre leur gamme à leur clientèle et par là viser les marchés à l'exportation et diversifier les objectifs.

### III - ENTREPRISES A MADAGASCAR

#### 1 - NATURE DES DEFAUTS ET POINTS FAIBLES

A la liste des anomalies déjà relevées dans les entreprises mauriciennes, il faut ajouter les importants problèmes suivants :

- . la pénurie des pièces de rechange : approvisionnements limités par le problème de quota et d'affectation,
- . la pénurie des renouvellements de machines, achats limités par les problèmes de change et d'allocation de devises.

#### 2 - ACTIONS PREVUES DES ASSISTANTS-CONSEILS

A la définition des actions à entreprendre à Maurice et valable à Madagascar, il convient d'ajouter l'aide que les Assistants-Conseils apporteront aux entrepreneurs dans les démarches et l'assistance auprès des organismes souvent difficiles d'accès (tels que les services touchant les informations d'équipements, les quotas, les changes, les crédits, l'aide des grandes écoles, des organismes de contrôle et laboratoires, etc...).

Aide également dans les actions de recherche de produits et de caractéristiques de qualité permettant l'ouverture à l'exportation et aux marchés potentiels de l'Océan Indien.

La SERDI apportera sa compétence et son expérience au travers des Assistants-Conseils dans tous les problèmes d'entreprises touchant les statistiques et la documentation spécialisée à se procurer.

#### IV - ENTREPRISES AUX COMORES

##### 1 - NATURE DES DEFAUTS ET DES POINTS FAIBLES

Ce sont les mêmes que dans les autres pays de l'Océan Indien. Les seules différences résident dans ce que :

- \* il n'y a pas de problèmes de change ou de devises.
- \* les entrepreneurs manquent de conseils dans le choix de leurs activités et surtout des investissements à financer :

- leurs justifications,
- leurs dimensions.

##### 2 - ACTIONS PEEVUES DE L'ASSISTANT-CONSEIL

Il devra être assisté et secondé par les autorités et les différents Ministères et recevoir les moyens de mener à bien les actions qu'il décidera sur les trois îles (Grande Comore, Anjouan, Mohéli).

## CHAPITRE VI

### OBSERVATIONS ET CONCLUSIONS DE LA PHASE I

- I - EVOLUTION DES EFFECTIFS
  - A - ASSISTANTS-CONSEILS
  - B - ENTREPRENEURS
  
- II - A - PROBLEMES DE L'EQUIPE MOBILE
  - B - DISPOSITIONS PRISES ET A PRENDRE A LA FIN DE LA PHASE I.
  
- III - REMARQUES ET SUGGESTIONS A LA FIN DE LA PHASE I



OBSERVATIONS ET CONCLUSIONS DE LA PREMIERE PHASE

I - EVOLUTION DES EFFECTIFS

A - ASSISTANTS-CONSEILS (\*)

	MAURICE	MADAGASCAR	COMORES	TOTAL
Stage Antananarivo	2	6	1	10
Taux de participation	100 %	100 %	100 %	
du 1 <sup>er</sup> Novembre 1971 au 1 <sup>er</sup> Avril 1972	Activité très faible			
Participation à l'Equipe Mobile	1-1	1	1	3
du 2 <sup>ème</sup> Avril au 7 <sup>ème</sup> Juin 1972				
Participation en temps	1 à 100 % 1 à 50 %	75 % statut infirmier, absence	100 %	75 %

DEPLACEMENT DES ASSISTANTS-CONSEILS

Le programme initial n'a pu être réalisé et un Mauricien a participé aux travaux de l'Equipe Mobile à Madagascar du 19 Mai au 1er Juin.

Deux Mauriciens ont été présents aux Comores du 13 au 20 Juin.  
Deux Mauriciens, 1 Comorien et deux Malgaches ont assisté au Séminaire de Moroni.

En conséquence, il faudrait réaliser plus de déplacements au cours de la deuxième Phase .

B - ENTREPRENEURS

	Maurice	Madagascar	Comores	Total
Voir liste rap- ports du 1er-11-84	29	19	21	69
Effectivement dia- gnostiqués	5	7	11	23
Nouveaux	6	1	2	9
TOTAL	11	8**	13	32

\*\* Deux seulement n'ont pas été conseillées par la SERDI.

10 - CONCLUSIONS GÉNÉRALES

Il est possible de conclure à partir des faits cités au cours de la présente Enquête que les résultats ont été obtenus grâce à la coopération. Équipe Mobile aurait été très utile; plus efficace jusqu'à maintenant si :

- 1 - les Assistants-Conseils étaient en nombre suffisant aux Comores et à Maurice,
- 2 - les structures d'accueil de ces Assistants-Conseils existaient réellement dans ces deux pays,
- 3 - "l'environnement économique" était vraiment en faveur du développement des PMI à Madagascar,
- 4 - les Assistants-Conseils étaient sincèrement écoutés et soutenus par les différents Ministères concernés dans les trois Pays;
- 5 - leur rôle était mieux compris des entrepreneurs et si les Office de Promotion commençaient par apporter un service

réel aux entreprises, en particulier des informations sur la gestion et le management, la maintenance et la modernisation des ateliers.

Les Offices de Promotion doivent apporter la preuve que les informations demandées aux Entreprises permettent de leur donner en retour des indications précieuses pour améliorer leur gestion et leur production.

- 6 - cette première Phase avait été réellement préparée sur le terrain entre le 1er Novembre 1984 et le 29 Avril 1985 (ce qui nécessitait que les conditions précédentes soient réalisées).

L'action des experts internationaux et des différents services de l'ONUDI a été très insuffisante pendant cette période pour essayer de remédier aux freins mentionnés ci-dessus.

#### DISPOSITIONS PRISES EN SUITE A LA FIN DE LA PREMIERE PHASE

A la suite du Séminaire de MORONI les dispositions suivantes devaient être prises pour :

- 1 - mieux structurer les Offices de Promotion,
- 2 - mieux les faire connaître des Ministères et des autorités et organismes concernés de même que les Assistants-Conseils et leurs fonctions pour que les Ministères et ces Organismes facilitent leurs actions,
- 3 - tout mettre en oeuvre pour qu'avant le début de la deuxième Phase, tous les entrepreneurs soient satisfaits de l'aide des Assistants-Conseils et faire en sorte qu'ils soient très disponibles pour réaliser les priorités décidées sur les Fiches de Travail.

- 4 - Préparation active de la deuxième Phase.

TOURNEE TECHNIQUE - EXPERT INTERNATIONAL

- MAURICE - 2 au 15 Septembre
- MADAGASCAR - 15 au 25 Septembre
- COMORES - 25 Septembre au 3 Octobre.

TOURNEE TECHNIQUE ET GESTION - EXPERTS INTERNATIONAUX

- COMORES - 3 au 17 Octobre
- MAURICE - 17 Octobre au 11 Novembre

ASSISTANTS-CONSEILS

(2 Mauriciens, 2 Malgaches - 2 au 17 Octobre - COMORES  
 (4 Malgaches + 1 ou 2 Comoriens) - 4 au 11 Novembre  
 MAURICE.

III - REMARQUES ET SUGGESTIONS A LA FIN DE LA PHASE I

Sans attendre la fin de l'opération Equipe Mobile, on pouvait être sceptique sur les résultats à long terme de cette opération compte tenu du peu d'empressement des autorités et des Offices de Promotion à utiliser correctement les Assistants-Conseils.

On peut dès lors émettre les suggestions suivantes pour que d'une manière générale le passage de l'Equipe Mobile dans un pays soit très efficace :

- 1 - Il faut que les autorités locales et les Offices de Promotion soient d'accord pour que les Assistants-Conseils travaillent plus tard des experts locaux se consacrant exclusivement au développement industriel du pays.
- 2 - Même dans ces conditions, les Assistants-Conseils d'un groupe de pays doivent être secondés par le Responsable local de l'ONUDI dont la fonction unique sera d'animer et d'assurer la formation permanente d'un groupe de 10 à 15 Assistants-Conseils.
- 3 - L'ONUDI à Vienne doit s'organiser pour que les Assistants-Conseils et les responsables de l'ONUDI puissent trouver à Vienne toutes les informations dont ils ont besoin et que les liaisons avec l'étranger soient organisées par l'ONUDI.

Il faut que l'ONUDI puisse assurer en Europe et en Inde un suivi des contacts entre les Assistants-Conseils et les experts internationaux et des industriels envoyés

aux Indes. . Les experts internationaux de l'Equipe Mobile ne peuvent jouer ce rôle que très momentanément et insuffisamment.

- 4 - Ultérieurement et lorsque beaucoup de pays disposeront d' Assistants-Conseils assistés par l'ONUDI, il sera nécessaire qu'il y ait à Vienne un responsable dont la seule fonction serait d'animer et d'assurer la fonction permanente de toute cette Equipe Internationale et qui serait secondé bien entendu par les responsables locaux de l'ONUDI dont il est question plus haut.
- 5 - Il serait préférable que les Assistants-Conseils formés et aidés par l'ONUDI fassent indistinctement parti soit du secteur privé surtout le responsable de chaque pays (formation absolument identique). De toutes façons, ces Assistants-Conseils doivent disposer de formations précises sur le développement industriel de leur pays et diffuser le plus possible de ces informations (1). C'est leur première façon d'être utile aux entrepreneurs. La structure d'accueil des Assistants-Conseils doit être aussi un bureau d'informations industriels et d'aide à la formation des entrepreneurs.
- 6 - Des dispositions sont à prendre pour que la documentation soit aisément disponible dans les bureaux du PNUD soit vraiment à la portée de tous et mieux diffusée.

Il s'agit là d'un programme très vaste et ambitieux mais non disproportionné par rapport aux possibilités de l'ONUDI et qui d'après nous correspond exactement aux objectifs généraux de l'ONUDI.

CHAPITRE VII

CALENDRIER DE LA PHASE II

CALENDRIER DE LA DEUXIEME PHASE

M. LOUGOVOY

MAURICE : 10 au 17 Novembre

M. LONG

COMORES : 3 au 15 Octobre

MAURICE : 15 au 17 Novembre

M. POISSON

MAURICE : 1 au 17 Septembre

MAIAGASCAR : 17 au 27 Septembre

COMORES : 27 Septembre au 15 Octobre

MAURICE : 15 Octobre au 10 Novembre



## CHAPITRE VIII

### OPERATIONS DE LA PHASE II

\* MADAGASCAR DU 15 AU 26 SEPTEMBRE

\* COMORES DU 26 SEPTEMBRE AU 15 OCTOBRE

- A - SITUATION AU DÉBUT,
- B - DÉROULEMENT CHRONOLOGIQUE,
- C - INTENDANCE.

\* MAURICE DU 15 OCTOBRE AU 8 NOVEMBRE

- A - SITUATION AU DÉBUT,
- B - DÉROULEMENT CHRONOLOGIQUE,
- C - INTENDANCE

OPERATIONS DE LA PHASE II

\*\*\*\*\*

MADAGASCAR DU 15 AU 26 SEPTEMBRE 1985

Comme prévu à la fin de la première phase, l'intervention de l'Equipe Mobile s'est limitée aux problèmes techniques.

Suivant les instructions impératives de la SFRDI, l'expert technique a rendu visite du 15 au 26 Septembre aux quatre entreprises qui continuaient à participer à l'opération.

Dans chaque entreprise, la Fiche de Travail établie lors de la première Phase a été étudiée. Un bilan de l'activité de l'entreprise et des Assistants-Conseils a été réalisé et un nouveau plan de travail a été mis au point sous forme d'une Fiche de suivi. On trouvera en annexe I les quatre Fiches de suivi.

Il est prévu que les Assistants-Conseils continueront à procéder de la même façon et qu'à intervalles réguliers par exemple tous les trois mois, elles feront le point avec chaque entreprise et établiront une Fiche de suivi n° 2, 3, 4, ... permettant de résumer les résultats et le programme d'action mis à jour.

En ce qui concerne les problèmes de management et de gestion, les Assistants-Conseils ont commencé à réaliser des études par profession présentant un très grand intérêt et qui leur permettront par la suite de "situer" chaque entreprise par rapport aux autres entreprises de même activité et plus généralement par rapport à toutes les entreprises du pays comme cela avait été demandé lors de la Phase préparatoire.

Le programme détaillé de l'intervention de l'expert technique se trouve dans le rapport de Monsieur BOISSON (chapitre V).

COMORES DU 26 SEPTEMBRE AU 15 OCTOBRE

A - SITUATION AU DEBUT

Malgré les promesses faites en Juin par le Ministère de l'Industrie, malgré un budget exceptionnel de déplacement mis à la disposition de l'Assistant-Conseil (qui n'a pas été tenu au courant de l'existence de ce budget) pour lui permettre de travailler efficacement, celui-ci n'a pas pu suivre les entreprises dont il avait la charge. Il n'a pu disposer du temps nécessaire pour le faire. Il faut noter par ailleurs qu'il était payé avec beaucoup de retard et même pas de tout certain mois comme beaucoup de fonctionnaires. Il avait été prévu qu'il serait aidé par un autre Assistant-Conseil qu'il formerait mais rien n'a été fait.

Il est à noter que Madame KASSIM, responsable de l'Office de Promotion à créer, devait quitter son poste. Dans ces conditions, tout le travail réalisé durant la première Phase risquait d'être inutile faute de suivi.

Si une situation identique se reproduisait à partir de Novembre 1985, l'intervention de l'Equipe Mobile serait un échec au plan de formation des Assistants-Conseils. Elle risquerait d'être néfaste, en faisant croire à certains entrepreneurs qu'on allait les aider alors qu'aucune décision sérieuse ne permettait de le faire. Les autorités comoriennes seront entièrement responsables de cet échec.

#### B - DEROULEMENT CHRONOLOGIQUE

Malgré ces conditions défavorables et après notre visite au Ministère de l'Industrie le 4 Octobre, toutes les entreprises ont été à nouveau visitées par l'Equipe Mobile.

Grâce au dynamisme de l'Assistant-Conseil, les entrepreneurs se sont montrés à nouveau intéressés et ils ont repris confiance. Un nouveau plan de travail a été mis au point pour chacun d'eux sous forme de Fiche de suivi. On trouvera dans le Tome II les 11 Fiches de Suivi des entreprises comoriennes.

Les visites se sont déroulées avec la participation de 2 Assistants-Conseils malgaches et 3 Assistants-Conseils mauriciens. Des déplacements dans d'autres pays étaient prévus dans le programme de formation des Assistants-Conseils. L'Equipe Mobile a visité des entrepreneurs le 7 Octobre à Anjouan et le 10 Octobre à Mohéli.

A l'occasion de ces déplacements, de nouveaux entrepreneurs ont manifesté le désir de participer à l'opération.

Nous avons obtenu l'assurance des autorités que le futur Office de Promotion pourrait continuer à les aider par l'intermédiaire de l'Assistant-Conseil déjà opérationnel depuis un an et du prochain à former.

En conséquence, ces nouveaux entrepreneurs ont été aidés à leur tour et des Fiches de Travail ont été établies avec eux.

La volonté des autorités de poursuivre l'activité de l'Assistant-Conseil est apparue encore plus nettement par la suite puisqu'elle ont désigné encore un nouvel entrepreneur au tout dernier moment et lui ont demandé d'assister au stage d'évaluation de Port-Louis.

L'Equipe Mobile a réuni à deux reprises les entrepreneurs le 11 et le 14 Octobre (annexes E). Malheureusement leur nombre a été réduit, pour des raisons inhérentes au service de l'Office de Promotion à créer.

Le but de ces réunions était d'informer les entrepreneurs sur les moyens et les méthodes indispensables pour maintenir et développer leur entreprise.

Il a été demandé aux entrepreneurs de collaborer avec les Assistant-Conseils pour obtenir une image favorable d'eux-mêmes dans les Pays Étrangers et de jouer le rôle de relations publiques sur l'entreprise COMORES dans les autres Pays.

Nous avons beaucoup insisté lors de ces réunions, sur la nécessité pour les entrepreneurs et tous les responsables économiques d'un pays de faire la preuve que les aides reçues sont effectivement bien employées et ceci compte tenu de l'évolution de l'opinion publique dans les pays donateurs sur l'efficacité de leurs contributions.

#### C - INTENDANCE

- Quelques problèmes de déplacement ont provoqué des retards importants : liaisons avec les entrepreneurs, rendez-vous, convocations, etc....

- Beaucoup de perte de temps pour les Assistants-Conseils dans des formalités diverses : logement, per diem, etc.... Il semble que le bureau du PNUD local pourrait éviter facilement ces pertes de temps.

### MAURICE DU 15 OCTOBRE AU 8 NOVEMBRE 1985

#### A - SITUATION AU DEBUT

Malgré l'intervention de M. BOISSON début Septembre, les Assistants-Conseils n'avaient pas pu être suffisamment disponibles pour les interventions prévues auprès des entrepreneurs. Seul M. PAUL avait continué à les suivre normalement. Le plus, le SIDO n'avait toujours pas été organisé. Son respectable M. POCHUN avait été appelé à d'autres fonctions et M. PAUL poursuivait, en même temps son rôle d'Assistant-Conseil et sa fonction d'animateur de la SIM sans que le rôle et l'organisation de cet organisme aient été précisés. Tout le monde attendait les décisions qui devaient être prises à la suite du rapport sur le développement des PMI à Maurice par M. NANNAPAH.

De ce fait, nous n'avions pas d'interlocuteur au niveau gouvernemental malgré les efforts du PNUD et particulièrement de Madame YANG. M. MOHITH nous indiqua simplement qu'un nouveau responsable de la SIDO venait d'être désigné M. VEERAMOOTO. Celui-ci remplaçait M. POCHUN.

Nous avons donc rencontré M. VEERAMOOTO qui nous a indiqué qu'il ne croyait plus à l'utilité de l'Equipe Mobile dont les résultats étaient médiocres et que les entrepreneurs n'étaient pas satisfaits. Compte tenu de la faible activité de la SIDO entre les deux phases cela ne nous pas surpris.

Il a été décidé avec M.VEERAMOOTO que nous allions faire comme prévu une visite à tous les entrepreneurs pour déterminer la conduite à tenir à l'avenir. M. VEERAMOOTO devait nous accompagner chez certains d'entre eux. En fait, il pensait que le rôle de la SIDO était de mettre à la disposition des entrepreneurs ; des ingénieurs spécialisés dans les techniques bien spécifiques et non des Assistants-Conseils généralistes s'efforçant de conseiller les entrepreneurs sur l'ensemble des problèmes rencontrés et par conséquent de servir souvent d'intermédiaire pour mettre en rapport les entrepreneurs avec des spécialistes. Il s'agissait donc de conceptions différentes du rôle de la SIDO qui présentaient chacune des avantages et qui pouvaient se compléter

#### B - DEROULEMENT CHRONOLOGIQUE

Dans ce contexte d'imprécision, L'Equipe Mobile a simplement cherché à rendre son intervention la plus efficace possible et elle a simplement poursuivi son activité telle qu'elle était prévue initialement. Tous les entrepreneurs ont été visités. Malheureusement M. VEERAMOOTO n'a pu participer à aucune visite faute de temps.

En conclusion, les premiers résultats de L'Equipe Mobile après la première phase ont été plus satisfaisants que le retardant prévoir les difficultés signalés plus haut.

Pour chaque entrepreneur, un rapide bilan a été réalisé et des Fiches de Suivi ont été établies (annexe 1). La méthode a été identique à celle utilisée à Madagascar et aux Comores.

D'autre part, des réunions d'entrepreneurs ont eu lieu le 31 Octobre et le 7 Novembre sur les thèmes généraux correspondant aux problèmes les plus urgents que les petites et moyennes industries doivent résoudre pour assurer leur continuité et ensuite leur développement. Ces thèmes étaient

identiques à ceux développés aux Comores .

La liste des participants à ces deux réunions figurent en annexe E. .

En ce qui concerne la formation des Assistants-Conseils malgaches et comoriens, ils sont arrivés le 1er Novembre et ont donc participé aux visites d'entrepreneurs pendant la semaine du 4 au 8 Novembre ainsi qu'à la réunion d'entrepreneurs du 7 Novembre.

Il convient de faire 4 remarques importantes suite à l'intervention de l'Equipe Mobile à Maurice :

- 1 - la technique de diagnostic et d'aide aux entreprises utilisée par l'Equipe Mobile a vivement intéressé deux organismes importants :

- . Le Ministère des Coopératives.
- . La Banque de Développement.

Leurs responsables désireraient disposer eux aussi de leurs propres Equipes d'Assistants-Conseils pour aider les entreprises avec lesquels ils travaillent. Ils demandent à l'OMI de les aider à constituer les Equipes suivant les décisions qui seront prises concernant la SII.

Le Gouvernement pourrait envisager que la SIDO, appartenant au secteur public constitue une Equipe de spécialistes, techniciens à la disposition des entreprises alors que le secteur privé aurait la responsabilité de créer des Equipes d'Assistants-Conseils généralistes plus spécialement compétents dans le domaine du management et de la gestion.



- 2 - Les experts ont eu l'occasion de constater le travail très important réalisé par le bureau des statistiques lors d'une rencontre avec Mesdames ZMANAY et MANRAJ et M. XAVIER.

Une collaboration fructueuse devrait s'établir entre la SIDO et ce bureau de statistiques pour que les informations diffusées par ce bureau soient mieux utilisées par les petites et moyennes entreprises.

La SIDO pourrait aider aussi le bureau des statistiques pour la réalisation du prochain recensement industriel et la formation des enquêteurs. Ceux-ci pourraient ainsi jouer à leur façon un rôle de conseiller et de formateur auprès des PMI et éviter d'être considérés comme des inquisiteurs.

- 3 - L'Equipe Mobile s'est occupée aussi de préparer soigneusement la réunion du 11 au 16 Novembre pour qu'il soit le plus agréable possible.
- 4 - Enfin, il est important que la SIDO travaille en étroite collaboration avec d'autres organismes tels que MEDIA (promotion des exportations) et le bureau de standards. Un nouvel organisme à créer contrôlera la qualité des importations, en particulier du matériel destiné aux PMI.

#### C - INTENANCE

Si le transfert des experts le matin et le soir a été très bien organisé, l'Equipe Mobile a par contre perdu du temps par suite des difficultés de déplacement en cours de journée. C'est ainsi que le vendredi 7 Novembre, l'activité a été très réduite et pourtant cette journée complète de formation sur les cinq prévues pour les Assistants-Conseils malgaches et comoriens à Maurice. 20 % du temps de formation

a donc été gaspillé. Par contre le secrétariat a bien fonctionné, même si les convocations aux réunions d'entrepreneurs ont été mal réalisées et ont entraîné un certain nombre de défections.

## CHAPITRE IX

### RAPPORT DE LA DEUXIEME PHASE PAR L'EXPERT TECHNIQUE

- I - INTERVENTIONS TECHNIQUES POUR LA PHASE II
- II - ACTIONS MENEES ET RESULTATS DANS LES ENTREPRISES SUIVIES
  - A - MADAGASCAR,
  - B - COMORES,
  - C - MAURICE.
- III - PERSPECTIVES DE COOPERATION TECHNIQUE DANS L'OCEAN INDIEN.

## RAPPORT TECHNIQUE DE LA DEUXIEME PHASE

=====

### I - INTERVENTIONS TECHNIQUES ENVISAGEES POUR LA PHASE II

Rappelons que les orientations relatives aux approches techniques de l'Equipe Mobile ont été décrites dans la partie du rapport relative à la Phase I.

Il était prévu que lors de la deuxième Phase, il fallait constater sur le terrain :

- \* l'aptitude des Assistants-Conseils à apprécier le fonctionnement des entreprises, le plan technique et le traitement des problèmes de sécurité.
- \* l'application des directives données par les entrepreneurs stagiaires. Les experts devaient apprécier avec les Assistants-Conseils l'effort de prévision des entrepreneurs en matière d'extension.
- \* d'une façon générale, apporter toutes les corrections nécessaires aux actions entreprises.

On trouvera ci-après les principaux points traités par entreprises en rappelant qu'à Madagascar les interventions de l'expert au cours de la Phase II ont débordé le cadre purement technique en raison des relations avec la SERDI déjà évoquées précédemment.

## II - ACTIONS MENEES ET RESULTATS DANS LES ENTREPRISES SUIVIES

### A - MADAGASCAR

Les actions OTECI ont été totalement soumises aux choix et aux directives de la SERDI :

- 1 - évolution du nombre des Assistants-Conseils : de 6 au séminaire de formation, passé à 4 pour le suivi des Phase I et II (pertes 2),
- 2 - évolution du nombre d'entreprises suivies : de 19 prévues et inscrites au Séminaire préparatoire de formation, 7 seulement ont été maintenues jusqu'à la fin de la Phase I, 2 se sont éliminées pour des raisons diverses, 5 ont été suivies et 4 seulement sont démarrées avec résultats concrets (1 s'est révélé de coopération difficile).
- 3 - résultats enregistrés dans les quatre entreprises suivies (\*).

#### 1 - MIHATY

(menuiseries, bois et fer entreprise privée)

- a - économie d'énergie de l'ordre de 50 % en combustibles,
- b - amélioration de la productivité dans les ateliers,
- c - création de nouveaux produits,
- d - ouverture de nouveaux marchés,
- e - réorganisation interne, amélioration du financement,

#### 2 - F.T.M

(cartographies et imprimerie, service public)

2 - ZAFIMANIRY EXPORT : ébénisterie de haute  
qualité

3 - MALGADECOR : menuiserie, bois.

Il a été donné pour information aux Assistants-Conseils  
de procéder de la même façon que lors de la première  
Phase pour ces nouvelles entreprises candidates.

B - COMORES

- 1 - évolution du nombre des Assistants-Conseils :  
Un seul candidat a suivi entièrement le cycle complet comprenant le séminaire préparatoire, les Phases I et II et le séminaire final.
- 2 - évolution du nombre d'entreprises suivies :  
de 21 prévues et inscrites lors du séminaire préparatoire de formation ; 13 sont demeurées et ont été suivies avec des résultats concrets.
- 3 - résultats enregistrés dans les 13 entreprises suivies :

1 - ALI BAZI

(pressing à sec et blanchisserie)

- a - rattrapage du projet mal exécuté,
- b - aide à la recherche d'un spécialiste de conduite des machines, devant assister au montage des équipements pour sa formation,
- c - aide dans l'établissement de réserves pour un constat d'avarie suite à transport maritime défavorable.

2 - CEBEC

(entreprise de matériaux de construction)

- a - amélioration de l'entretien du matériel de sa maintenance,
- b - recherche de nouveaux produits entrant dans la construction,
- c - amélioration de la productivité dans les produits fabriqués
- d - participation à un projet de réalisation d'une maison type comorienne avec des matériaux locaux.

3 - FIDALY

(huilerie, savonnerie)

- a - amélioration de l'entretien des équipements et de leur maintenance,
- b - recherche de nouveaux produits
- c - amélioration technique de fabrication, des prix de revient,
- d - recherche de débouchés nouveaux en Océan Indien,
- e - contrôle des prix de revient,
- f - politique de promotion de produits,
- g - revente de matériel neuf non utilisé,
- h - aide dans la recherche de pièces de rechange en Europe (matière d'origine indienne pas toujours conforme)

4 - NAMADALY

(confection et vêtements divers)

- a - amélioration de la productivité et de la qualité.
- b - aide au marketing (recherche débouchés marchés inter-îles),
- c - recherche nouveaux produits pour l'exportation,
- d - aide à l'établissement d'une convention avec représentant de machines à coudre à la Réunion.

5 - M'ROCHEZI ABDOU

(menuiserie et quincaillerie)

- a - amélioration de la qualité de la formation des ouvriers, aide à trouver des formateurs confirmés,
- b - amélioration de l'encadrement et du contrôle de la qualité à chacune des phases de la production,



c - recherche de collaboration inter-îles et dans l'Océan Indien, perspectives de stages de formation professionnelle,.

6 - MORONI ELECTRONIC

(réparation, montage radio-vidéo)

assurer la survie de l'entreprise hors les problèmes politiques de ses dirigeants .

7 - SOCIETE NATIONAL D'IMPRIMERIE

(imprimerie)

a - aide à fournitures de catalogues et documentation pour pièces de rechange,

b - améliorer ses relations et la coordination avec les Ministères , programmation des approvisionnements en fonction des commandes d'imprimerie,

c - améliorer les préparations des travaux à façon pour la clientèle privée.

8 - FATCY

(eaux, boissons gazeuses, coca-cola)

a - rappel des règles d'entretien et de maintenance en fabrication de produits,

b - aide dans la lutte contre la fraude (contre-façon de marque)

c - suggestions pour la récupération des emballages vides auprès de la clientèle,

d - mise en place d'une gestion des emballages vides (parc des emballages) - consignation et ramassage, destruction des contrefaçons.

9 - SALIMAMOUD

(menuiserie et négoce divers)

- a - alimentation animale (poulets)  
suggestions pour l'équipement mécanique
- b - élevage de poulets (industriel)  
conseils sur l'implantation
- c - confection - conseils sur l'entretien,
- d - nouvelle huilerie de coprah,  
conseils sur le choix du procédé et des machines
- e - briquetterie combustibles :  
conseils sur les dimensions à donner au projet

10 - SAGAF

(clouterie)

- a - rattrapage projet mal engagé par défaut connaissances techniques,
- b - encouragement à formation du dirigeant chez le constructeur des équipements, en RFA.
- c - recherche de collaboration technique en France, en Inde (avec industriel à Maurice)

11 - S.A.G.C.

(menuiserie industrielle)

- a - aide ultérieure à la production et à la vente de briquettes combustibles (projet de fabrication de briquettes)
- b - aide à la collaboration technique inter-entreprises (travaux de façonn. sous-traitance, location équipements, formation)

12 - SELECO

(mécanique générale, auto, électricité)

- a - encouragement à la formation apprentissage
- b - encouragement à la fonction "dépannage industriel",

- c - recherches pour une politique de meilleures rémunérations du personnel,
- d - organisation de l'entretien-maintenance à façons dans les entreprises comoriennes, établissements de contrats renouvelables.

### 13 - SOCIETE DES HYDROCARBURES

(conditionnement gaz butane)

rappel des règles de sécurité : entretiens rigoureux des équipements.

Pas de suivi par absence de collaboration des dirigeants dans l'immédiat.

Reprise du dialogue apr mise en fonctionnement de l'installation de remplissage des bouteilles de conditionnement du gaz butane.

9 - 11 - 12 - 13 - 14 - 15 - 16 - 17 - 18 - 19 - 20 - 21 - 22 - 23 - 24 - 25 - 26 - 27 - 28 - 29 - 30 - 31 - 32 - 33 - 34 - 35 - 36 - 37 - 38 - 39 - 40 - 41 - 42 - 43 - 44 - 45 - 46 - 47 - 48 - 49 - 50 - 51 - 52 - 53 - 54 - 55 - 56 - 57 - 58 - 59 - 60 - 61 - 62 - 63 - 64 - 65 - 66 - 67 - 68 - 69 - 70 - 71 - 72 - 73 - 74 - 75 - 76 - 77 - 78 - 79 - 80 - 81 - 82 - 83 - 84 - 85 - 86 - 87 - 88 - 89 - 90 - 91 - 92 - 93 - 94 - 95 - 96 - 97 - 98 - 99 - 100 - 101 - 102 - 103 - 104 - 105 - 106 - 107 - 108 - 109 - 110 - 111 - 112 - 113 - 114 - 115 - 116 - 117 - 118 - 119 - 120 - 121 - 122 - 123 - 124 - 125 - 126 - 127 - 128 - 129 - 130 - 131 - 132 - 133 - 134 - 135 - 136 - 137 - 138 - 139 - 140 - 141 - 142 - 143 - 144 - 145 - 146 - 147 - 148 - 149 - 150 - 151 - 152 - 153 - 154 - 155 - 156 - 157 - 158 - 159 - 160 - 161 - 162 - 163 - 164 - 165 - 166 - 167 - 168 - 169 - 170 - 171 - 172 - 173 - 174 - 175 - 176 - 177 - 178 - 179 - 180 - 181 - 182 - 183 - 184 - 185 - 186 - 187 - 188 - 189 - 190 - 191 - 192 - 193 - 194 - 195 - 196 - 197 - 198 - 199 - 200 - 201 - 202 - 203 - 204 - 205 - 206 - 207 - 208 - 209 - 210 - 211 - 212 - 213 - 214 - 215 - 216 - 217 - 218 - 219 - 220 - 221 - 222 - 223 - 224 - 225 - 226 - 227 - 228 - 229 - 230 - 231 - 232 - 233 - 234 - 235 - 236 - 237 - 238 - 239 - 240 - 241 - 242 - 243 - 244 - 245 - 246 - 247 - 248 - 249 - 250 - 251 - 252 - 253 - 254 - 255 - 256 - 257 - 258 - 259 - 260 - 261 - 262 - 263 - 264 - 265 - 266 - 267 - 268 - 269 - 270 - 271 - 272 - 273 - 274 - 275 - 276 - 277 - 278 - 279 - 280 - 281 - 282 - 283 - 284 - 285 - 286 - 287 - 288 - 289 - 290 - 291 - 292 - 293 - 294 - 295 - 296 - 297 - 298 - 299 - 300 - 301 - 302 - 303 - 304 - 305 - 306 - 307 - 308 - 309 - 310 - 311 - 312 - 313 - 314 - 315 - 316 - 317 - 318 - 319 - 320 - 321 - 322 - 323 - 324 - 325 - 326 - 327 - 328 - 329 - 330 - 331 - 332 - 333 - 334 - 335 - 336 - 337 - 338 - 339 - 340 - 341 - 342 - 343 - 344 - 345 - 346 - 347 - 348 - 349 - 350 - 351 - 352 - 353 - 354 - 355 - 356 - 357 - 358 - 359 - 360 - 361 - 362 - 363 - 364 - 365 - 366 - 367 - 368 - 369 - 370 - 371 - 372 - 373 - 374 - 375 - 376 - 377 - 378 - 379 - 380 - 381 - 382 - 383 - 384 - 385 - 386 - 387 - 388 - 389 - 390 - 391 - 392 - 393 - 394 - 395 - 396 - 397 - 398 - 399 - 400 - 401 - 402 - 403 - 404 - 405 - 406 - 407 - 408 - 409 - 410 - 411 - 412 - 413 - 414 - 415 - 416 - 417 - 418 - 419 - 420 - 421 - 422 - 423 - 424 - 425 - 426 - 427 - 428 - 429 - 430 - 431 - 432 - 433 - 434 - 435 - 436 - 437 - 438 - 439 - 440 - 441 - 442 - 443 - 444 - 445 - 446 - 447 - 448 - 449 - 450 - 451 - 452 - 453 - 454 - 455 - 456 - 457 - 458 - 459 - 460 - 461 - 462 - 463 - 464 - 465 - 466 - 467 - 468 - 469 - 470 - 471 - 472 - 473 - 474 - 475 - 476 - 477 - 478 - 479 - 480 - 481 - 482 - 483 - 484 - 485 - 486 - 487 - 488 - 489 - 490 - 491 - 492 - 493 - 494 - 495 - 496 - 497 - 498 - 499 - 500 - 501 - 502 - 503 - 504 - 505 - 506 - 507 - 508 - 509 - 510 - 511 - 512 - 513 - 514 - 515 - 516 - 517 - 518 - 519 - 520 - 521 - 522 - 523 - 524 - 525 - 526 - 527 - 528 - 529 - 530 - 531 - 532 - 533 - 534 - 535 - 536 - 537 - 538 - 539 - 540 - 541 - 542 - 543 - 544 - 545 - 546 - 547 - 548 - 549 - 550 - 551 - 552 - 553 - 554 - 555 - 556 - 557 - 558 - 559 - 560 - 561 - 562 - 563 - 564 - 565 - 566 - 567 - 568 - 569 - 570 - 571 - 572 - 573 - 574 - 575 - 576 - 577 - 578 - 579 - 580 - 581 - 582 - 583 - 584 - 585 - 586 - 587 - 588 - 589 - 590 - 591 - 592 - 593 - 594 - 595 - 596 - 597 - 598 - 599 - 600 - 601 - 602 - 603 - 604 - 605 - 606 - 607 - 608 - 609 - 610 - 611 - 612 - 613 - 614 - 615 - 616 - 617 - 618 - 619 - 620 - 621 - 622 - 623 - 624 - 625 - 626 - 627 - 628 - 629 - 630 - 631 - 632 - 633 - 634 - 635 - 636 - 637 - 638 - 639 - 640 - 641 - 642 - 643 - 644 - 645 - 646 - 647 - 648 - 649 - 650 - 651 - 652 - 653 - 654 - 655 - 656 - 657 - 658 - 659 - 660 - 661 - 662 - 663 - 664 - 665 - 666 - 667 - 668 - 669 - 670 - 671 - 672 - 673 - 674 - 675 - 676 - 677 - 678 - 679 - 680 - 681 - 682 - 683 - 684 - 685 - 686 - 687 - 688 - 689 - 690 - 691 - 692 - 693 - 694 - 695 - 696 - 697 - 698 - 699 - 700 - 701 - 702 - 703 - 704 - 705 - 706 - 707 - 708 - 709 - 710 - 711 - 712 - 713 - 714 - 715 - 716 - 717 - 718 - 719 - 720 - 721 - 722 - 723 - 724 - 725 - 726 - 727 - 728 - 729 - 730 - 731 - 732 - 733 - 734 - 735 - 736 - 737 - 738 - 739 - 740 - 741 - 742 - 743 - 744 - 745 - 746 - 747 - 748 - 749 - 750 - 751 - 752 - 753 - 754 - 755 - 756 - 757 - 758 - 759 - 760 - 761 - 762 - 763 - 764 - 765 - 766 - 767 - 768 - 769 - 770 - 771 - 772 - 773 - 774 - 775 - 776 - 777 - 778 - 779 - 780 - 781 - 782 - 783 - 784 - 785 - 786 - 787 - 788 - 789 - 790 - 791 - 792 - 793 - 794 - 795 - 796 - 797 - 798 - 799 - 800 - 801 - 802 - 803 - 804 - 805 - 806 - 807 - 808 - 809 - 810 - 811 - 812 - 813 - 814 - 815 - 816 - 817 - 818 - 819 - 820 - 821 - 822 - 823 - 824 - 825 - 826 - 827 - 828 - 829 - 830 - 831 - 832 - 833 - 834 - 835 - 836 - 837 - 838 - 839 - 840 - 841 - 842 - 843 - 844 - 845 - 846 - 847 - 848 - 849 - 850 - 851 - 852 - 853 - 854 - 855 - 856 - 857 - 858 - 859 - 860 - 861 - 862 - 863 - 864 - 865 - 866 - 867 - 868 - 869 - 870 - 871 - 872 - 873 - 874 - 875 - 876 - 877 - 878 - 879 - 880 - 881 - 882 - 883 - 884 - 885 - 886 - 887 - 888 - 889 - 890 - 891 - 892 - 893 - 894 - 895 - 896 - 897 - 898 - 899 - 900 - 901 - 902 - 903 - 904 - 905 - 906 - 907 - 908 - 909 - 910 - 911 - 912 - 913 - 914 - 915 - 916 - 917 - 918 - 919 - 920 - 921 - 922 - 923 - 924 - 925 - 926 - 927 - 928 - 929 - 930 - 931 - 932 - 933 - 934 - 935 - 936 - 937 - 938 - 939 - 940 - 941 - 942 - 943 - 944 - 945 - 946 - 947 - 948 - 949 - 950 - 951 - 952 - 953 - 954 - 955 - 956 - 957 - 958 - 959 - 960 - 961 - 962 - 963 - 964 - 965 - 966 - 967 - 968 - 969 - 970 - 971 - 972 - 973 - 974 - 975 - 976 - 977 - 978 - 979 - 980 - 981 - 982 - 983 - 984 - 985 - 986 - 987 - 988 - 989 - 990 - 991 - 992 - 993 - 994 - 995 - 996 - 997 - 998 - 999 - 1000

- . MASSIVA 4 : librairie et formation- études,
- . S.I.C. : confiserie industrielle
- . MLEPHELI : cl' MOHELI
- . MOUS-TAHIM : cl' MOHELI,
- . SOCOMECA : garage mécanique automobile,
- . SOLACO : fabrique de yaourts  ANCHIAN,
- . STAM-BOULA : levage industriel de porcs à ANCHIAN,
- . SOFAP : boulangerie  MOHELI,
- . ELECTROFROID: vente et réparation matériel frigorifique : ménager et industriel

Avant de s'engager à suivre et aider ce 9 nouvelles entreprises candidates, il a été recommandé à l'Office de

Promotion de recruter un ou deux Assistants-Conseils qui, formés par celui de l'Equipe Mobile, pourront alors être efficaces à leur tour auprès des entreprises.

### C - MAURICE

- 1 - évolution du nombre d'Assistants-Conseils : rappelons que 3 Assistants-Conseils mauriciens ont assisté au Séminaire préliminaire de formation. On a constaté une démission avant le démarrage de la Phase I mais compensée par un recrutement. Cet Assistant-Conseil n'ayant pas reçu la formation du Séminaire préliminaire a été encadré de façon permanente par ses deux collègues.
- 2 - évolution du nombre d'entreprises suivies : De 29 entreprises prévues et inscrites lors du séminaire préliminaire, 13 sont recensées et ont été suivies avec des résultats concrets.
- 3 - résultats enregistrés dans les 11 entreprises suivies

#### 1 - JASPIITY

(forme de coopérative de confection, travail à domicile, formation ménagère) :

- a - organisation de l'entretien de matériel à domicile
- b - organisation du travail à domicile
- c - conseils sur le recrutement d'un ouvrier électromécanicien pour assurer l'entretien des machines aux domiciles des membres de la coopérative,
- d - mise en place d'une procédure de réception de matériel électromécanique lors des commandes et achats (ex. vécu d'un désordre sur équipement neuf non réceptionné)

2 - MARINE EN BOIS

(fabrique de maquettes de bateaux)

- a - rappel sévère des règles de sécurité :  
aération , éclairage, risques d'incendie)
- b - création d'issues de secours, mise en place  
d'extincteurs,
- c - reféction de l'installation électrique non  
conforme,
- d - suggestions techniques pour création maquettes  
en kit pour éviter les gros emballages à  
l'exportation
- e - recherches d'une nouvelle rémunération du  
personnel,
- f - recherches de nouveaux outillages et accessoi-  
res de fabrication

3 - F.A.S. GAEMMERS (confection)

- a - suggestion sur choix de machines à usages  
multiples.
- b - suggestion sur les nouveaux systèmes de re-  
passage.
- c - organisation des ateliers, idées sur nouveaux  
circuits de fabrication,
- d - suggestions sur conventions d'assistance  
(entretien par le fournisseur d'équipements)
- e - envoi de documentation technique

4 - PELICAN

(fabrique de crayons, articles de papeterie)

- a - démarches pour harmonisation des tarifs  
douaniers (matières premières et crayons impor-  
tés)

- b - suggestions à la modernisation de la chaîne de fabrication,
- c - diversification des provenances de matières premières
- d - rappel des règles d'entretien et de sécurité du personnel.

5 - PIG FEDERATION

(charcuterie industrielle et conserverie sous forme d'une coopérative)

- a - étude de produits nouveaux (foie gras de Madagascar, produits frais sous vide)
- b - suggestions pour la maintenance de l'installation frigorifique et celle de la pasteurisation,
- c - formation des coopérateurs sur l'entretien des équipements,
- d - conseil en matière d'entretien du matériel, conseils de la circulation de la tension d'alimentation électrique.

6 - PLASPAK

(arachide et pâte d'arachide)

- a - suggestions pour amélioration de la qualité des produits et de leur emballages
- b - Il n'a pas été possible de visiter l'atelier de production pour cause de secret de fabrication.

7 - PLASPAK

(emballages plastiques, sacs)

- a - rappel des règles d'entretien,
- b - rappel des règles de sécurité incendie, explosions, pollution,

- c - développement des structures techniques, délégation de pouvoirs,
- d - lancement de l'idée d'une coopération dans l'Océan Indien pour les échanges techniques de formation professionnelle.

8 - UJOODAH

(clouterie, travaux de mécanique)

- a - recherche d'appuis techniques dans l'Océan Indien et en Europe,
- b - recherche de nouvelles fabrications (visserie, rondelles, acier, cuivre, laiton),
- c - amélioration des emballages,
- d - suggestions sur la diversification (apports de nouvelles activités telles que grillage, cartons, boîtages),
- e - échanges techniques dans l'Océan Indien (Comores),
- f - diversifications des sources d'approvisionnement de l'UJ.

9 - MAJALAH

(menuiserie, (bénisterie d'art))

- a - amélioration des ateliers (rangement et nettoyage, rangement, révision et contrôle des matières premières),
- b - rénovation complète du magasin d'exposition des produits à la vente avec nouvelle enseigne lumineuse (augmentation spectaculaire des ventes),
- c - amélioration des règles de sécurité : aération, éclairage, protection d'incendie,
- d - contrôle du prix de revient,
- e - amélioration des structures de l'entreprise (désignation d'un responsable technique)
- f - aide au choix des outillages et accessoires nouveaux

- g - recherche de produits et de débouchés nouveaux,
- h - envoi de catalogues et documentation sur les machines à bois et les outillages récents.

10 - WOOD WORKING

(coopérative de menuiserie)

- a - amélioration des ateliers (rangement, nettoyage, ordonnancement, révision du stockage des matières premières),
- b - amélioration des règles d'entretien et de sécurité,
- c - aide au choix des outillages et accessoires de fabrication,
- d - mise en place de planning,
- e - étude de nouveaux produits.

11 - UNITED STEEL

(coopérative d'handicapés : confection)

- a - recherches et idées sur la rémunération des handicapés,
- b - rationalisation des équipements
  - . ceux donnés,
  - . ceux achetés.
- c - recherches et conseils sur une nouvelle implantation dans de nouveaux locaux (circuits fonctionnels)

4 - des entreprises nouvelles candidates se sont présentées en fin de la Phase II.

- 1 - VELVINDRON PRODUCTE : poêle à briquettes économiques et chauffe-eau solaires
- 2 - BLYTONICS LIMITED : montages matériels électroniques



- 3 - LA MARINE DE L'OCEAN : fabrication de maquettes de bateaux et copies d'armes anciennes

Elles seront suivies par l'Office de Promotion mauricien.

### III - PERSPECTIVES DE COOPERATION TECHNIQUE DANS L'OCEAN INDIEN

#### A - dans la formation

Les Assistants-Conseils échangeront leurs expériences (difficultés, problèmes rencontrés, réussites, besoins...) des entreprises suivies et feront connaître leurs besoins à satisfaire, notamment dans certaines professions peu courantes, comme par exemple :

- 1 - technicien de conduite d'une machine de précision (nettoyage à sec et de blanchisserie (nettoyage par lavage).  
Celui-ci devra assister au montage des équipements, à leur mise en fonctionnement, aux essais de performance... avec le technicien de montage du constructeur et qui sera après expérience acquise, à son tour formateur.
- 2 - technicien de dépannage et d'entretien électromécanique qui devront former de jeunes apprentis dans la maintenance industrielle.
- 3 - techniciens motoristes pour la réparation, la réfection, l'entretien sérieux des moteurs à combustion (essence et diesel).

- 4 - techniciens de bobinages électriques (peu courant en Océan Indien).
  - 5 - techniciens de fonderie (également peu courant dans l'Océan Indien : fonte, aluminium, zamac, bronze, laiton.
  - 6 - techniciens en montages et dépannages électroniques. Ceux-ci pourront par leur présence, encourager des associations en sous traitance, voire des créations de Sociétés en joint-venture.
  - 7 - techniciens de menuiseries bois et métal, qui devront veiller à la qualité de chacune des phases de fabrication et qui formeront à leur tour des ouvriers de l'entreprise.
  - 8 - techniciens de contrôle de qualité qui devront être présents dans toutes les catégories de productions. Ils seront les garants de la bonne exécution de ces produits.
- 9 - dans le domaine de l'expansion de l'entreprise .

Les Assistants-Conseils pourraient, en plus de formateurs, devenir des promoteurs de prospection, recherches de nouvelles sources d'approvisionnement de matières premières, recherches de techniques nouvelles par la lecture suivie de revus spécialisées dans tel ou tel domaine dont une entreprise serait demandeur. des innovateurs pour certains produits à la consommation intérieure, comme pour l'exportation.

Ils seraient à l'affût des demandes d'échanges d'informations sur les matières premières, les produits finis. Ils feraient connaître les besoins à satisfaire

comme les produits à proposer, toujours en fonction des capacités techniques à produire et des qualités déterminées. Ils proposeraient des échanges de formateurs et des stages de formation entre les 3 Pays.

## CHAPITRE X

### CONCLUSIONS GÉNÉRALES

I - RESULTATS DE LA MISSION EQUIPE MOBILE

II - RECOMMANDATIONS DES EXPERTS :

- \* AU NIVEAU DE LA FORMATION,
- \* AU NIVEAU DE L'ASSISTANCE INDIVIDUELLE,
- \* AU NIVEAU DE L'EXTENSION DES PROJETS AU PLAN REGIONAL, SOUS REGIONAL ET INTERNATIONAL,

III - SUGGESTIONS - SUIVIS SOUHAITABLES ET NECESSAIRES

IV - RECOMMANDATIONS GÉNÉRALES

- \* AU PLAN GÉNÉRAL,
- \* AU NIVEAU DES OFFICES,
- \* AU NIVEAU DES ENTREPRENEURS.

## I - RESULTATS DE LA MISSION

- 1 - 8 Assistants-Conseils dont 4 Assistants malgaches ont été "perfectionnés" (4malgaches, 1 comorien, 3 mauriciens).
- 2 - 29 entreprises ont reçu une formation complémentaire et ont été conseillées lors des deux phases.

Une quinzaine d'entreprises ont exprimé le désir de participer à l'opération en cours de réalisation et ont commencé à être suivies par les Assistants-Conseils mais très tardivement pour certaines d'entre elles (voir Annexe H l'évolution des effectifs des Assistants-Conseils et des Entrepreneurs).

- 3 - Pour chaque entreprise ont été réalisées une fiche de travail et une fiche de suivi.

Celles-ci permettent de préciser le programme d'action et l'évolution de la collaboration avec l'Assistant-Conseil responsable de cette entreprise. Dans l'annexe L, on trouve pour chaque entreprise la fiche de travail, la fiche avec les priorités et la fiche de suivi.

- 4 - Deux séries de tableaux résumant l'ensemble de l'opération auprès des entreprises :

- Annexe I : résumé de l'intervention de l'Equipe Mobile par entreprise,
- Annexe J : résumé des affaires à suivre par les Assistants-Conseils.

- 5 - Pour résoudre certaines difficultés des entrepreneurs ou leur fournir les informations précises dont ils ont besoin, il est nécessaire d'effectuer des recherches plus

longues et ce n'est qu'au bout d'un certain temps que les Assistants-Conseils pourront disposer, grâce à l'ONUDI, des éléments de réponse à apporter aux entrepreneurs.

Les tableaux de l'annexe K donnent le détail des affaires à suivre d'urgence par l'ONUDI suite à l'intervention de l'Equipe Mobile.

- 6 - On trouvera aussi en annexe F un tableau sur la participation des différents organismes concernés par l'opération de l'Equipe Mobile.
- 7 - Nombre de réunions ont permis de rassembler les entrepreneurs et de leur apporter les informations qui pourraient leur être nécessaires pour mieux diriger leurs entreprises et les développer.
- 8 - Les thèmes qui ont été développés ont été choisis en fonction des besoins détectés au cours des visites d'entreprises :
- 8-1 l'entreprise, la gestion et le management, grille d'efficacité - annexe M P. 197, 198
  - 8-2 l'entretien et la maintenance de l'outil de travail - annexe M. P. 199 à 206
  - 8-3 le prix de revient et le prix de revient global - annexe M. P. 207 et 208
  - 8-4 les différentes valeurs du produit. Théorie des valeurs multiples - annexe M, P. 209
  - 8-5 les structures, le point mort de l'entreprise annexe M P. 210 et 211
  - 8-6 les grandes fonctions de l'entreprise annexe M. P. 212

8-7 la nécessité pour les PVD de faire la preuve que les aides reçues sont effectivement bien employées,

8-8 action collective des entrepreneurs pour donner une image favorable de l'ensemble de l'industrie de leur pays.

Il convient d'ajouter les thèmes de sensibilisation destinés aux Assistants-Conseils et aux autorités dont ils dépendent, présentés personnellement par le Directeur de Projet au cours des séminaires d'Antananarivo, Moroni et Port-Louis :

- \* les aspects internationaux de l'activité des PMI,
- \* les relations inter-îles,
- \* les nouveaux moyens pédagogiques pour la formation des formateurs (audiovisuel, méthode d'animation).

Dans le cadre du programme et du calendrier de la mission il ne pouvait s'agir que d'une brève présentation des problèmes et des moyens concrets d'y répondre. Il est évident que chacun des thèmes mériterait un séminaire pédagogique combinant cas concrets relevés de l'Equipe Mobile et une présentation approfondie des techniques nouvelles à utiliser.

Rappelons qu'à la demande expresse de la SERDI et du C.T.P. en charge du projet PMI/ONUDI à Madagascar, M. SAINMONT, qui n'avait pu obtenir des autorités malgaches la participation d'autres stagiaires que ceux déjà suivis par lui, la deuxième Phase de la mission Equipe Mobile dans ce pays devait être limitée à une intervention de caractère technique de l'expert - ingénieur industriel.

Dans les faits, ce dernier a dû intervenir également sur des points concernant des aspects plus larges de la gestion et a dû rencontrer de nouvelles entreprises.

## II - RECOMMANDATIONS DES EXPERTS

Une très grande différence entre les trois Pays nécessite un comportement différent des Assistants-Conseils.

Il faut au préalable pour toute opération dans ces trois Pays tenir compte d'une très grande différence entre eux non seulement en superficie et en population mais aussi en politique économique et en stade de développement industriel. Le plus développé est Madagascar, le moins le cours des années surfer sur une très grande période pour se disposer pour le centre de l'année. Il faut se référer aux statistiques industrielles de l'UNU.

### EVOLUTION DE LA VALEUR AJOUTEE MANUFACTURIERE PAR HABITANT

	<u>Taux de croissance</u>		<u>Valeur par habitant</u>	
	63/73	73/81	1973	1981
	=====	=====	=====	=====
COMBES	4,4 %	- 8 %	17 \$	11 \$
MADAGASCAR	6,5 %	-2,5 %	29 \$	21 \$
MAURICE	0,9 %	7,8 %	92 \$	179 \$

Tableau des résultats à la fin de la première Phase



Compte tenu de l'expérience acquise après une année d'activité au sein de l'Equipe Mobile, les Assistants-Conseils seront les éléments de base fonctionnel et d'expansion des Offices de Promotion auxquels ils appartiennent, et ils encourageront la coopération au travers de l'Océan Indien, voire une coopération plus vaste qui comprendrait la sous région.

Des expériences accumulées au cours des trois missions, nous pouvons tirer quelques enseignements non contestables, à condition de dépasser les questions de personnes et les querelles de service ici et là.

Les lacunes et les suggestions que nous pouvons faire se réfèrent toutes à l'insuffisance des relais entre les actions menées et les principaux intéressés : les entrepreneurs

- 1 - au niveau de la formation
- 2 - au niveau de l'assistance.
- 3 - au niveau de l'extension.

- 1 - au niveau de la formation

Il y a évidemment des différences entre les pays, comme il y a des différences entre les hommes qui interviennent et ceux qui restent à former. Néanmoins, il est illusoire de penser que les Offices de Promotion et assimilés auxquels l'ONUDI a consacré et consacre toujours beaucoup d'efforts pourront jouer seuls le rôle de formateur, lorsque des projets du type "Equipe Mobile" sont terminés :

- a - les connaissances des Assistants-Conseils sont très inégales dans les divers domaines du management,

- b - leur capacité à pratiquer la pédagogie la plus efficace pour l'entrepreneur PME, celle du "cas concret" souffre de leur manque de recul et de leur inexpérience pratique, même quand l'Equipe Mobile leur apporte des connaissances nouvelles,
- c - encore plus qu'en Europe, l'entrepreneur PME accepte difficilement le jeune homme diplômé qui vient lui donner des leçons,
- d - les méthodes et les moyens pédagogiques évoluent en dehors des Pays en voie de développement (audiovisuel, mise en informatique).

La présence d'un expert relais ou recteurs facilement accessible est plus que nécessaire.

### 3 - Appréhension de l'assistance individuelle

Les conditions sont très semblables en ce qui concerne les candidats. Il faut être admis par l'entrepreneur et ne pas être soupçonné de faire une quelconque inquisition pour un organisme d'Etat.

Pour être admis, il faut :

- \* être compétent (les lacunes techniques étant les plus évidentes),
- \* être motivé,
- \* être neutre.

Pour être efficace, il faut :

- \* avoir des moyens de travail,
- \* avoir des moyens de recours vers ceux qui disposent de la connaissance complémentaire (savoir et information).

L'idée selon laquelle les conseillers n'ont qu'à apprendre et les entrepreneurs n'ont qu'à aller chercher la documentation qui existe est parfaitement théorique.

Derrière quelques "champions", chefs d'entreprise modèles, il y a beaucoup d'hommes capables de réussir si on va au devant d'eux....

### 3 - au niveau de l'extension des projets au plan régional, sous régional, international ...

Les Offices et les autorités sur place sont très démunies pour traiter des multiples aspects internationaux que pose le développement d'une entreprise PME : documentation, appel d'offres, négociations, approvisionnements, marketing international, joint-ventures, etc....

Il est souhaitable qu'un expert international soit mieux armé qu'un conseiller sur place pour mener ces démarches, mais il faut qu'il puisse être relayé à son tour par un expert au siège de Vienne et dans les bureaux extérieurs de l'ONUDI. Il doit être capable et disponible pour traiter dans les détails pratiques les demandes émanant des entrepreneurs. Si la fonction devait être prise en charge par des services existants, il est pratiquement impossible par exemple pour un fabricant de chaussures malgache d'obtenir une collection sélectionnée de catalogues de la concurrence en Europe.

### III - SUGGESTIONS ET SUIVIS SOUHAITABLES ET NECESSAIRES

Pour les trois points précédents, il faut penser concrètement (et non sur le papier, comme cela a parfois déjà été fait) à régionaliser et à sectoriser l'action plus efficacement.

Cela implique que l'on multiplie les délégués, mais évidemment aussi leurs possibilités de recours à des relais

D'après ce qui nous a été dit à Vienne des procédures et des structures les experts-relais ne peuvent exister et fonctionner qu'au sein d'un projet particulier alors que leur fonction doit être par définition horizontale entre plusieurs projets.

Il ne nous paraît pas certain qu'il soit nécessaire de trouver de nouveaux financements comme cela nous a été répondu mais il suffirait de faire quelques modifications de procédure ou d'affectations débouchant sur des objectifs qui nous paraissent essentiels pour donner plus d'efficacité à cette assistance (au delà des affirmations et des créations sur le papier) :

- 1 - organiser une incitation des Offices de Promotion pour l'exécution des programmes sur lesquels ils se sont engagés :

cela devrait faire l'objet de séminaires annuels au niveau du pays et de la région (suivant le nombre d'entreprises et l'importance des problèmes interrégionaux) au cours desquels les responsables des Offices seraient amenés à faire le point de leurs actions et à procéder à des échanges d'expérience.

Ce serait également l'occasion de faire connaissance avec de nouveaux aspects du management.

- 2 - mettre en place un expert-relais permanent pour répondre aux problèmes des points 1, 2 et 3 soulevés précédemment (sélections à faire). C'est un poste d'E.T.P. au niveau de la région.

- 3 - mettre en place un expert technique permanent apportant surtout une assistance ponctuelle, et pouvant effectuer certaines missions au niveau de la région.

Dans le même ordre d'idée il faudrait que les Assistants-Conseils soient aidés par un conseiller animateur régional de l'ONUDI qui visiterait avec eux les entrepreneurs anciens et nouveaux, faciliterait la réalisation des actions à entreprendre et favoriserait les contacts avec les différents services de l'ONUDI. Cet animateur devrait maintenir la collaboration entre les Assistants-Conseils des divers pays pour développer les relations inter-îles. Il devrait être aussi l'animateur de la formation permanente de ceux-ci et leur permettre de former à leur tour de nouveaux Assistants-Conseils pour adapter les effectifs des Equipes aux besoins réels de l'industrie du pays.

- 4 - mettre en place à Vienne et dans les bureaux extérieurs de l'ONUDI un expert "pont-nodal" pour les experts relatifs précédents afin de suivre dans les pays industrialisés les problèmes soulevés par les experts régionaux.

Si d'autres opérations d'Equipe Mobile étaient réalisées dans d'autres régions et si par conséquent d'autres animateurs régionaux étaient mis en place, cela justifierait un coordinateur à Vienne, responsable du développement de l'ensemble de cette équipe internationale d'animateurs régionaux et d'Assistants-Conseils nationaux.

D'ores et déjà de nombreux problèmes ont été détectés qui nécessitent dès maintenant une intervention des services de l'ONUDI à Vienne. Il est indispensable que ces services apportent aux entrepreneurs l'aide qui leur a été proposée et qu'ils prennent l'initiative d'aller au devant de leurs besoins.

5 - à la demande des autorités compétentes (gouvernement, Banque de Développement, Coopération) l'ONUDI pourrait en liaison avec d'autres institutions internationales aider au développement des coopérations industrielles inter-îles qui ont été amorcées par l'Equipe Mobile et ses Assistants-conseils

6 - Les résultats seraient sûrement meilleurs si les autorités locales et les Offices de Promotion se montraient plus actifs et apportaient un appui réel à l'opération.

Nous pensons qu'il serait possible de former le double d'Assistants-Conseils et d'aider deux fois plus d'entrepreneurs.

Les résultats réels ne seront appréciés que dans plusieurs mois quand les actions à entreprendre par les entreprises avec l'aide des Assistants-Conseils porteront leurs fruits.

7 - De toute façon les résultats seront faibles si il n'y a pas un suivi sérieux de la formation des Assistants-Conseils auprès des entrepreneurs et dans la formation permanente de ces Assistants-Conseils. Il faudrait que ceux-ci aident les entrepreneurs à établir le tableau de bord spécifique à chacun d'eux et qu'ils suivent les entreprises à l'aide de ce tableau de bord.

8 - la formule utilisée pour les séminaires inter-îles de Tananarive, Moroni et Port-Louis a montré son efficacité. Elle devrait être reprise et élargie éventuellement à d'autres pays de la région. Il est certain qu'un séminaire semestriel réalisé dans chaque pays à tour de rôle, organisé et conduit de façon professionnelle permettrait de faire la synthèse des travaux réalisés par les Assistants-Conseils dans l'intervalle, de définir et de préciser leur programme pour la période à venir, de continuer à échanger les

expériences et de développer des relations utiles entre les personnes consacrant leur activité au développement des PMI.

- 9 - un rôle important des Offices de Promotion qu'il faudrait développer est tout simplement un rôle d'information. Ils devraient être un Bureau d'Informations économiques. Ce serait le meilleur moyen d'établir un premier contact fructueux avec les entrepreneurs qui trouveraient là un intérêt immédiat pour eux.

Il serait indispensable que ces pays de l'Océan Indien disposent rapidement d'un véritable tableau de bord industriel national et que cet objectif figure dans les travaux actuellement réalisés par la Commission de l'Océan Indien sous les auspices du FED et sans lien avec les bureaux des Nations Unies.

Les Associations-Conseils pourraient jouer un grand rôle pour la création d'un tel outil de gestion nécessaire à tous les entrepreneurs et à tous les responsables économiques de la région.

- 10 - Si les problèmes d'intendance (secrétariat, photocopie, etc.) peuvent être résolus grâce à l'appui du PNUD par contre les déplacements sont la cause de nombreux contre temps et de pertes de temps surtout à Madagascar. Pour être vraiment efficace, les Associations-Conseils et l'Equipe Mobile devraient avoir une complète liberté de déplacement.

- 11 - à l'occasion du passage de l'Equipe Mobile, il a été constaté dans certains domaines que l'ONU pouvait augmenter son efficacité, en particulier :

\* dans la transmission des informations surtout dans la diffusion des livres et des documents édités par les différents organismes de l'ONU qui étaient mal organisés. Certaines informations sur des

problèmes essentiels restaient inutilisées. Il y avait un gaspillage manifeste.

Il serait urgent d'effectuer une étude de marché sur la distribution des livres et documents édités par l'ONU.

\* D'autres études de marché seraient urgentes en particulier sur certains produits de base qui jouent un rôle primordial sur l'économie des pays de l'Océan Indien : vanille, giroflé, ylang-ylang, coprah :

- études sur la production,
- prix de revient globaux,
- distribution,
- utilisation de sous-produits,
- produits concurrents (produits de synthèse, etc...)

- 12 - le Centre rendrait un grand service aux entrepreneurs en étudiant et diffusant les moyens d'améliorer le pouvoir d'achat du personnel sans diminuer la compétitivité des entreprises (formules de participation, de salaire annuel dépendant du résultat, etc...).
- 13 - répondre également les demandes présentes formulées par la Banque de Développement et le Ministère des Coopératives à Maurice pour que des opérations du même type puissent être lancées directement avec ces organisations (v. P. 59).



## RECOMMANDATIONS GENERALES

Ces recommandations préparées lors du Séminaire final de Port-Louis ont été acceptées par l'ensemble des participants :

### 1 - Au plan général

- A - Il faut qu'une politique de promotion des PMI ait été officiellement définie et formulée pour servir de cadre de référence aux différents organismes concernés. Il serait souhaitable que cette politique fasse l'objet d'une harmonisation régionale tant en ce qui concerne la définition des entreprises PMI intéressées que pour les principales dispositions y afférentes.
- B - En l'absence d'un cadre de référence, il est primordial que toutes les autorités concernées s'attachent à la consultation des acteurs entreprises.
- C - Au plan régional et la coopération inter-îles, il faut développer les actions déjà entreprises en ayant le souci d'intégrer les aspects industriels dans les études et dans les travaux consacrés au développement dans les îles de l'Océan Indien.
- D - Développer la formation industrielle au niveau régional en particulier en formation à la gestion et en formation sur le terrain en y consacrant les moyens adéquats.
- E - Développer les capacités régionales au niveau de l'information et de la documentation économique et technique favoriser les échanges d'expériences susceptibles d'aider au développement industriel.

F - Au plan international, favoriser la mise en place d'antennes et de relais susceptibles d'accroître l'efficacité des actions internationales.

2 - Au niveau des Offices

A - Procéder à la mise en place ou au renforcement d'organismes adaptés aux besoins réels des PMI.

B - Adapter le nombre des assistants aux besoins et aux possibilités réelles de développement du secteur.

C - Prévoir une formation spécialisée de nouveaux assistants et un perfectionnement continu de ceux déjà en fonction en y intégrant une expérience réelle en entreprise.

D - Organiser la fonction d'assistant de telle manière qu'il puisse consacrer la totalité de son temps de travail en y intégrant le temps nécessaire à sa formation continue.

E - Etudier et mettre en oeuvre des procédures pratiques de recherche et d'utilisation de l'information et de la documentation internationale en faisant appel, en particulier à la Banque des données de l'UNEP.

F - Au plan national, rechercher des relations suivies avec des organismes civils et d'une façon générale favoriser les échanges entre les Assistants des divers Pays.

3 - Au niveau des entrepreneurs

A - Engager une action d'information sur les politiques de promotion des PMI au plan national.

- B - En association avec leurs organisations professionnelles et les organismes concernés, développer une action continue d'information-formation.
- C - Inciter les entrepreneurs à faire les efforts nécessaires pour accepter les contraintes que leur causent leur propre formation continue et celle de leur personnel.
- D - Sensibiliser les Chefs d'Entreprise à l'impossibilité de traiter tout seuls tous les problèmes qu'ils rencontrent et à la nécessité de faire appel aux services des conseils extérieurs à leur juste prix.
- E - A l'échelon régional, développer la recherche de partenaires tant industriels que commerciaux.

ANNEXE A

SEMINAIRES DE MORONI ET PORT LOUIS

JUIN 1985

NOVEMBRE 1985

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

..

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

..

SEMINAIRE DE MORONI

- LISTE DES PARTICIPANTS
- PROGRAMME DU SEMINAIRE
- DEROULEMENT DU SEMINAIRE
- PROBLEMES INTERNATIONAUX DES ENTREPRISES :
  - ° MALGACHES
  - ° COMORIENNES
  - ° MAURICIENNES (COLLABORATION INTERNATIONALE)
- PROBLEMES INTERNATIONAUX DE COOPERATION
- CONCLUSIONS GÉNÉRALES DU SEMINAIRE DE MORONI

PARTICIPANTS AU SEMINAIRE DE MORONIPNUD

Mme ANDERSON

EQUIPE MOBILEEXPERTS

M. LOUGOVOY - Directeur de projet  
 M. LONG - Chef de Mission  
 M. BOISSON - Chef de Mission adjoint

ASSISTANTS-  
CONSEILS

M. KREVA - Assistant-Conseil COMORBES  
 M. BALAMBON - Assistant-Conseil MALAGASY  
 M. BANAINO - Assistant-Conseil MADAGASCAR  
 M. KANAHY - Assistant-Conseil MAURICE  
 M. PAUL - Assistant-Conseil MAURICE

ADMINISTRATION

Mme KASSIMOU - Directrice de l'INDUSTRIE  
 M. CAABI - Directeur G1 de la Banque  
 de Développement  
 M. POCHUN - RESPONSABLE DU SIDO

PROGRAMME DU SEMINAIRE DE MORONI

20 JUIN

- . Rappel objectifs des Equipes Mobiles
- . Compte rendu chronologique du 1er Octobre au 30 Juin
- . Difficultés rencontrées

21 JUIN

- . Constitution de deux commissions séparées :
  - \* Commission: responsables des organismes de promotion :
    - Préparation de la deuxième Phase,
    - Délégations à appeler.
  - \* Commission: des Assistants-Conseils :
    - Préparation des programmes d'action  
chez les entrepreneurs,
    - Fixation des priorités dans le suivi  
des entreprises.

22 Juin

- . Réunion des deux commissions,
- . Décisions des actions à réaliser avec les entrepreneurs  
et dans quelles conditions (discussion des Fiches de  
Travail).

		"	
		"	
	"	"	
	"	"	

23 JUIN

- . Etude d'un cas de gestion de PME (magnéto-scope).
- . Relations internationales et inter-îles
- . Liaisons entre Offices

24 JUIN

- . Conclusions de la réunion avec les entrepreneurs et les responsables comoriens.





PROBLEMES INTERNATIONAUX DES ENTREPRISES MALGACHES

ENTREPRISES	Documentation Equipements Etrangers	Relations Commerciales	Joint-Venture	Sous-Traitance et Formation
Toutes les entreprises malgaches	X	X		X
Entreprise exporta- trice		X		X
NIAG				X
SIE	X			
FTM	X	X		
AREPLANT	X	X	X	X
FINANT	X			
RAMINONY	X	X		X
MALFIDIT	X	X		X
FOURNA	X		X	X

PROBLEMES INTERNATIONAUX DES ENTREPRISES COMORIENNES

ENTREPRISES	Documentation Equipements Etrangers	Relations Commerciales	Joint-Venture	Sous-Traitance et Formation
Confection MANDALY	X			
PATSY	X	X		X
Imprimerie Nationale	X			X
Ets MARI BACH	X	X		X
CHLBO	X			X
Gar F. Nane	X			
SAGO	X	X		
Ets Ali BAZI	X			X
SAGAF	X	X		X
MORONI ELECTRONIC	X	X	X	X
SEBOC	X			
FIDALY				
Etd SALIMAMOU	X			

PROBLEMES INTERNATIONAUX DES ENTREPRISES MAURICIENNES

ENTREPRISES	Documentation Equipements Etrangers	Relations Commerciales	Joint-Venture	Sous-Traitance et Formation
Ujoodah Clouterie	X	X		
Plaspack	X	X		X
Floresco	X	X	X	
Menuiseries VEERAPEN	X	X		X
United Steel Workers Coop Sty Ltd	X	X		
Jagratt Coop	X			X

COLLABORATION INTERNATIONALE(souhaitée à Maurice)

Documentation	Equipements	Joint-Venture
Pig Federation	PAS Garments	Pas Garments
Pas Garments	Pelican Co.	Pelican Co.
Pelican Co.	La Marine en Bois	La Marine en Bois
La Marine en Bois		
Light Metal Workshop		

Sous traitance et formation

- PAS GARMENTS
- PELICAN Co.
- La Marine en Bois

Autres

La Marine en Bois pourrait se lancer dans la fabrication des maquettes de yacht de plaisance et dans la publicité de Musées de la Marine du Monde.

Assistants-Conseils : Jean-Claude PAUL

PROBLEMES INTERNATIONAUX DE COOPERATION

ENTREPRISES	Documentation Equipements Etrangers	Relations Commerciales	Joint-Venture	Sous-Traitance et Formation
Confection MANDALY	X			
PATSY	X	X		X
Imprimerie Nationale	X			X
Ets MURECHEZI	X	X		X
SEIBO	X			X
Gaz Butane	X			
SAGE	X	X		
Ets Ali BAZI	X			X
SAGAF	X	X		X
MORONI ELECTRONIC	X	X	X	X
SEBOC	X			
FIDALY				
Etd SALIMAMOUD	X			

CONCLUSIONS GENERALES DU SEMINAIRE DE MORONI

ASSISTANTS-CONSEILS

En ce qui concerne les Assistants-Conseils, il faut retenir plusieurs objectifs :

- \* nécessité absolue d'un engagement volontaire des autorités ministériels elles-mêmes et le suivi par les représentants ONUDI dans chacun des Pays.
- \* nécessité de dégager des crédits de fonctionnement pour leurs déplacements et leurs revenus de travail.

ENTREPRENEURS

- \* nécessités de trouver un code de conduite pour être admis et un appui sérieux pour avoir du poids auprès des entrepreneurs. Ceci concernant surtout les Assistants-Conseil
- \* Au plan de méthode M. LOUGOVOY rappelle qu'il faut continuer à dégager les thèmes communs pour certains groupes d'entrepreneurs et les réunir suivant une périodicité hebdomadaire autour d'études de cas.

Deux thèmes apparaissent comme primordiaux : une élaboration et un suivi correct du tableau de bord par les entrepreneurs et par les Assistants-Conseils.

Au plan pédagogique, il apparaît également intéressant de poursuivre la formule de travail en groupe des Assistants-Conseils autour des cas concrets d'entreprises.

M. POCHUN fait part de l'intérêt que pourrait présenter la démarche du type Equipe Mobile pour le projet de formation en cours des "Gradués Chômeurs". Il pense à la stimulation que présenterait la formation d'un "Club des locomotives" à partir des Entrepreneurs les plus dynamiques

Si il existe aujourd'hui des formations universitaires à la gestion à Madagascar et à Maurice, il paraît évident qu'il faut la compléter à partir d'expérience sur le terrain avec les Assistants-Conseils. Il serait nécessaire d'envisager une formation spécifique des Conseillers professionnels d'entreprises (bureaux d'études au sens large du terme).

Ceci devrait entrer dans la formation d'un suivi Equipe Mobile en cours à partir des conclusions finales de Port-Louis qui devrait définir :

- 1 - quels seraient les problèmes à régler ?
- 2 - quelles sont les possibilités à étudier ?
- 3 - Comment ?

Enfin si on projette sur l'avenir il faudrait pouvoir développer l'information sur les nouvelles formations pédagogiques (micro-informatique et audio-visuelle) et systématiser cette méthode en l'élargissant, aux autres îles dans la sous région (Réunion, Seychelles).



SEMINAIRE DE PORT-LOUIS

- PARTICIPANTS AU SEMINAIRE
- PROGRAMME STAGE FINAL A PORT-LOUIS DU 11 AU 15 NOVEMBRE
- PRESENTATION ET DISCUSSIONS DES ACTIVITES DE LA PHASE II
- L'AUDIO-VISUEL - MOYEN PEDAGOGIQUE DE FORMATION A LA GESTION DES ENTREPRISES.
- RELATIONS INTER-ILES :
  - A - PROBLEMES D'INTERET GENERAL
  - B - PROBLEMES SPECIFIQUES
    - 1 - EXPORTATIONS,
    - 2 - FORMATION,
    - 3 - COLLABORATION ENTRE OFFICES DE PROMOTION,
  - C - RELATIONS INTER ENTREPRISES
    - 1 - EN MATIERE DE FORMATION,
    - 2 - AU PLAN TECHNIQUE
    - 3 - AU PLAN DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE
      - MAURICE-MADAGASCAR,
      - MAURICE-COMORES

PARTICIPANTS AU SEMINAIRE DE PORT LOUIS

<u>PNUD</u>	M. DARBOUTX	Résident Représentant
	Mme YAN	Assistante
<u>ONUDI</u>	M. de MONTIER	Division Formation
	M. STEVENS	SIDFA Océan Indien
<u>UNEP/WHO</u>	M. LONG	Directeur de Projet
<u>UNEP</u>	M. LONG	Chef de Mission
	M. BUIS	Adjoint Chef de Mission
	M. PAUL	SIDO
	M. KANAN	SIDO
	M. JOSEY	SIDO
	Mme RAZANANJONA	SERDI
<u>ASSISTANTS-CONSEILS</u>	Mme BALAMBON	SERDI
	Mme RANAIVO	SERDI
	Mme RAMELINA	SERDI
	M. ISSA MOEVA	Ministre de l'Industrie
<u>OFFICE DE PROMOTION</u>		
	M. VEERAMOOTOO	SIDO
	M. ANDRIANARIVO	SERDI

ADMINISTRATIONS

M. BOINA	ISSA	- Directeur	INDUSTRIE	COMORES
M. AHMED	ABDEREMANE	- Ministère	Production	COMORES
M. RASOAM	PARANY	- Ministère	Industrie	MADAGASCAR
M. RANAIVOARISON		- Ministère	Industrie	MADAGASCAR
M. GOPAUL		- Ministère	Industrie	COMORES
M. MOHITH		- Directeur	Ministère	Industrie
			MAURICE	

ENTREPRENEURS

M. HUNDEBAK		- United Skills	Workers	Coop
M. MOU BINE		- PAS	GARMENTS	FACTORY
M. LEGRAND		- WOODWORKING	COOP	
WEERAPEN		- WEERAPEN	Menuiserie	
M. KOM HAM HING		- FLORESCO		

PROGRAMME DU STAGE FINAL A PORT LOUIS DU 11 AU 15 NOVEMBRE

Lundi 11 Novembre

- Présentation des participants,
- Adoption du programme définitif du Séminaire,
- Rappel des objectifs de l'opération Equipe Mobile,
- Présentation et discussions des activités de la Phase II.

Mardi 12 Novembre

- Journée d'informations générales et visites d'entreprises

Mercredi 13 Novembre

- Grands thèmes de formation abordés,
- Méthodes pédagogiques d'une démarche moderne de formation :  
la gestion des PME :
  - \* Présentation audio-visuelle,
  - \* Distribution des questionnaires d'évaluation,
- Résultats :
  - \* Avis des Assistants-Conseils,
  - \* Avis des entrepreneurs,
  - \* Avis des Offices de Promotion et assimilés

Jeudi 14 Novembre

- Discussions des projets d'extension et de coopération industrielle (relations inter-îles),
- Bilan des projets et synthèses des freins au développement optimal de l'orientation de l'Equipe Mobile

SEANCE D'EVALUATION FINALE DU VENDREDI 15 NOVEMBRE 1985

- Programme des actions à suivre,
- Comment tirer parti de cette année de travail dans l'avenir ?
- Prolongements de l'opération de l'Equipe Mobile dans l'Océan Indien et la sous région,
- Enseignements à tirer pour d'autres pays,
- Recommandations à l'UNUDI et aux autres partenaires concernés pour améliorer l'efficacité de ce type d'actions

## PRESENTATION ET DISCUSSIONS DES ACTIVITES DE LA PHASE II

Rappelons que le travail effectué par l'Equipe Mobile (experts et Assistants a fait l'objet d'une Fiche de travail par entrepreneur, puis avec un certain ordre de priorité, d'une fiche de suivi dont les Assistants ont assumé la rédaction, l'expert intervenant surtout à ce stade comme conseiller.

Le bilan de ces Fiches, effectué au séminaire, montre des résultats positifs et tout à fait concrets, notamment dans les domaines suivants :

### administratif et financier

- \* mise en ordre de comptabilité,
- \* amélioration de la gestion administrative,
- \* recrutement du personnel (allant jusqu'au doublement dans le cas d'une nuisance à Maurice),
- \* appui dans les relations bancaires et l'obtention de crédits justifiés.

Il faut noter l'observation des Assistants malgaches sur l'importance des connaissances apprises dans l'Equipe Mobile sur la grille d'efficacité de l'entreprise et le prix de revient global.

### commercial

- \* élargissement du marché intérieur
- \* amélioration des circuits de diffusion,

- \* ouvertures régionales et internationales,
- \* mise en relation avec les organismes spécialisés,
- \* création d'adjuvants à l'exportation
- \* lutte contre la contrefaçon,
- \* création de logotype - publicité,

. technique

- \* transfert de technologie, (utilisation de techniciens locaux)
- \* amélioration des produits,
- \* aide à la diversification,
- \* utilisation des sous-produits
- \* réalisation d'économie d'énergie,
- \* mise en place d'une organisation entretien-maintenance.

. extension

déjà évoqués lors du séminaire de Moroni pour certaines entreprises malgaches et mauriciennes, les cas discutés concernent principalement un développement commercial dans les domaines suivants :

- . clouterie,
- . fabrication de pâte d'arachide,
- . coopérative de confection de vêtements,
- . menuiserie.

Un cas de joint-venture pourrait être suivi avec l'affaire FLORESCO (voir le détail sur les fiches).

Par contre sans que l'on puisse véritablement parler d'échec, car le facteur temps peut jouer un rôle correcteur dans l'avenir

(suivant les paroles mêmes du Représentant-Résident), l'Equipe Mobile n'a pas débouché dans un certain nombre de cas sur des résultats concrets :

Hormis les inévitables questions de personnes, relativement peu nombreuses, qui ont gêné ou bloqué les relations avec certains entrepreneurs dont (suivant encore les paroles de M. DARBOUX) tous n'ont pas fait preuve du dynamisme et du sens du risque inhérents à leur fonction, certaines difficultés trouvent leurs origines ailleurs :

- . dans les structures et les mécanismes d'interventions de l'Etat (cartographie à Madagascar),
- . dans les problèmes purement politiques (ceux-ci ont provoqués des difficultés de relation et la disparition de certains stagiaires à Madagascar ou aux Comores).

D'autres difficultés sont de caractère plus général et sont sans doute solubles à terme :

- . les problèmes de documentation technique. Celle-ci lorsqu'elle existe est mal exploitée même dans les Organismes internationaux.
- . les problèmes de coût de l'information, surtout si elle doit être internationale.



## L'AUDIOVISUEL - MOYEN PEDAGOGIQUE DE FORMATION

### A LA GESTION DES ENTREPRISES

Faisant suite à la présentation de Moroni, où Monsieur LOUGOVOY avait montré à titre d'exemple l'un des modules audio-visuels de formation à la gestion des PME édités en France, une séance a été consacrée à la présentation de l'ensemble du système pédagogique intitulé "l'économie de l'entreprise".

Cet ensemble peut-être considéré comme un déclencheur d'intervention, à quatre niveaux :

- \* sensibilisation,
- \* initiation.
- \* formation de base, pour animateurs et étudiants,
- \* formation de firmateurs spécialisés :
  - management,
  - relations humaines,
  - organisations,
  - marketing,
  - finances et comptabilités....

Chaque module comporte une version vulgarisée et une version en langage plus économique dont les textes écrits figurent juxtaposés dans ce document destiné à l'animateur qui comprend :

- \* un guide d'animation avec la présentation des objectifs, une précaunisation de méthode, des renvois au manuel économique et une bibliographie complémentaire,

- \* des aides visuelles
- \* des planches de retroprojection
- \* un manuel économique
- \* un dossier pour l'auditeur, comportant outre :  
le manuel économique les principaux schémas  
et des fiches de statistiques,

Cet ensemble audio-visuel a suscité un très vif intérêt chez les Assistants-Conseils. M. JOORY a regretté qu'il n'ait pas eu la possibilité de disposer d'un tel outil dès le début de son action d'assistance formation pour les coopérateurs. Cela l'aurait beaucoup aidé.

Il avait été prévu que cet ensemble devait être mis à la disposition de l'agence du PNUD dès que les formalités d'acquisition étaient réglées. Il pouvait alors être utilisé par les Assistants-Conseils.

## RELATIONS INTER-ILES

La discussion a porté sur la suite des questions régionales et internationales évoquées déjà lors du Séminaire de Moroni, ainsi que sur certains aspects nouveaux et importants résultant des travaux de la Commission de l'Océan Indien.

### A - PROBLEMES D'INTERET GENERAL

M. LOUGOVOY a rappelé qu'il avait été envisagé initialement par le SILFA de couvrir l'ensemble de la région par l'Equipe Mobile, en y incluant la Réunion et les Seychelles ;

des raisons principalement budgétaires avaient réduits le champ d'action aux Comores, Madagascar et Maurice

Néanmoins, il apparaît qu'un important travail d'études sur les relations inter-iles a déjà été effectué et

M. LOUGOVOY a donné connaissance des quelques éléments qui lui ont été communiqués lors de son voyage précédent à la Réunion.

Il en est ressorti principalement :

- a - une importante étude, financée par le Fonds Européen de Développement (FED) a été menée sous les auspices de la Commission de l'Océan Indien par un Cabinet Mauricien (CHAZAL DU MEE)

b - une liste des personnes interviewées qui a montré qu'aucun contact n'a été établi ni avec les délégations du PNUD-ONUDI, ni avec les autorités nationales responsables des Industries,

c - que l'étude bien qu'orientée sur les possibilités de relations commerciales comporte plus d'une centaine de possibilités d'affaires touchant aux questions industrielles. Celles-ci doivent d'ailleurs être traitées dans un programme ultérieur comme il apparaissait dans le programme proposé à la Commission de l'Océan Indien.

B - Dans le domaine des relations gouvernementales et administratives inter-îles et inter entreprises, certains problèmes rencontrés concernant des questions spécifiques, telles que :

1 - LIBÉRALISATION

. recherche d'informations fiables et particulièrement les statistiques du Commerce extérieur :

- \* quantité.
- \* valeur,
- \* pays d'origine,

. tarifs douaniers pour les produits suivants :

- \* bois brut,
- \* mobilier,
- \* portes-fenêtres,
- \* cartes géographiques, politiques,
- \* isolants électriques à partir de....

- \* chaussures,
- \* revues économiques, culturelles de l'Océan Indien.

## 2 - LA FORMATION

- . Voyage d'études à faire dans les industries mauriciennes (Madagascar, Comores),
- . recherche d'industriels du plastique pour formation dans le domaine de l'emballage.

## 3 - LA COLLABORATION ENTRE LES OFFICES

- . remise d'articles pour revues de l'Océan Indien
- . remise d'articles pour revues ITEM,
- . remise d'articles pour journal des Comores

## C - RELATIONS INTER-ENTREPRISES

Il existe des possibilités certaines de coopération. Déjà abordée lors du Séminaire de Moroni, la question a été discutée par chacune des entreprises concernées et a figurée sur les Fiches de suivi.

De la discussion générale sur ce thème, il a été retenu quelques points intéressants :

- en matière de formation, le besoin des connaissances et d'expérience complémentaire pour les Assistants a été souligné. Cela pourrait se faire à Madagascar et à Maurice grâce à un système de stage dans les entreprises et avec l'appui de la Chambre de Commerce, les possibilités aux Comores étant à peu près limitées aux Ets KALFANE.

La formation complémentaire aux problèmes de gestion devrait toucher simultanément les fonctionnaires des Administrations impliquées. Il serait souhaitable d'organiser des stages ou séminaires mixtes sur ce thème.

- au plan technique et économique , comme l'avait fait remarquer M. ANDRIANANARIVO, il y aura certainement un développement des relations bilatérales et on pourrait citer le cas évoqué du "Pressing" ou de l'utilisation du bois de manguier.

M. KANHYE a fait remarquer que des formations techniques utiles aux agents de ces transferts pourraient être développés à l'Ecole Polytechnique de FLACQ à Maurice.

Dans le moyen terme, l'idée de formations régionales évoquée dans le rapport CHAMILLONNEZ devrait certainement être élargie.

- au plan de la coopération industrielle et commerciale, un certain nombre de projets seront à suivre à l'issue de cette Phase :

1 - MAURICE-MADAGASCAR

- importation de foie gras de canard de l'entreprise BONGOUT en vrac. Mise en boîte par la charcuterie coopérative de TERRE ROUGE pour l'exportation.
- Importation de bois pour la fabrication de crayons à papier (PELICAN Co. Ltd),
- Achat de tissu à Madagascar (PAS GARMENTS)

2 - MAURICE-COMORES

- Voyage d'études des entrepreneurs comoriens dans les entreprises mauriciennes (confections)
- Exportation de sacs en plastique sur les Comores (PLASPACK)
- Affectation d'un cadre de la SIDO aux Comores pour aider à préparer un plan pour la promotion des PMI utilisant les ressources comoriennes et pour aider à former un cadre comorien.

15767 (2)

RAPPORT DE FIN DE MISSION ET ANNEXES  
PROJET US/RAF/84/088

EQUIPE MOBILE DE PERFECTIONNEMENT  
ET D'ASSISTANCE, DE GESTION ET DE  
DEVELOPPEMENT DES ASSISTANTS-CONSEILS  
ET DES ENTREPRENEURS AU NIVEAU DES  
PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

OCEAN INDIEN

TOME II

DECEMBRE 1985

MM. LOUGOVOY : Directeur de Mission  
LONG : Chef de Mission  
BOISSON : Adjoint au Chef de Mission





OFFICE TECHNIQUE DES INITIATIVES ET DE COOPÉRATION INTERNATIONALES  
11 rue Marengo - 75008 Paris - Tél. (1) 720 87 14 - Telex 642538 F

## T O M E    I I

### ANNEXES ET DOCUMENTS PÉDAGOGIQUES

ANNEXE A

Curriculum Vitae des Experts de l'Equipe Mobile

ANNEXE B

Curriculum Vitae des Assistants-Conseils

ANNEXE CListe des Entreprises devant participer au  
Projet Equipe Mobile (Octobre 1984)ANNEXE DListe des Entreprises ayant effectivement  
participées au projet Equipe MobileANNEXE EListe des Entrepreneurs ayant participé aux  
réunions d'Information/Formation.

\* MAURICE : 7 Mai  
13 Mai  
31 Octobre  
7 Novembre

\* COMORES  
8 Juin  
11 Octobre  
14 Octobre

\* MADAGASCAR  
21 Mai

ANNEXE F

Différents Organismes participants

ANNEXE G

Participants au Séminaire de Moroni

Participants au Séminaire de Port-Louis

ANNEXE H

Evolution des effectifs des participants

- \* Assistants-Conseils
- \* Entrepreneurs

ANNEXE I

Résumé des activités de l'Equipe Mobile par entreprise

ANNEXE J

Résumé des affaires à suivre par les Assistants-Conseils

ANNEXE K

Affaires à suivre d'urgence par l'ONUDI  
suite à l'intervention de l'Equipe Mobile.

ANNEXE L

Dossier par Pays et par entreprise

- \* Fiches de travail
- \* Fiches corrigées, avec priorités (voir légende)
- \* Fiches de suivi

ANNEXE M

ANNEXES PEDAGOGIQUES

ANNEXE N

NOTES COMPLEMENTAIRES

Articles de presse

ANNEXE A

CURRICULUM VITAE SIMPLIFIES DES EXPERTS DE L'EQUIPE MOBILE

CURRICULUM VITAE DE M. LOUGOVOY  
=====

Constantin LOUGOVOY

né le 1er Juin 1927, à Villejuif (Val de Marne) - FRANCE

Nationalité Française

13, Avenue de Fouilleuse - 92210 Saint Cloud - France

FORMATION

- Diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris  
(section économie privée),
- Licencié en Droit et Sciences Economiques
- Docteur de 3ème Cycle (Paris IV) "Communications d'Entreprises"
- Ancien stagiaire du C.R.C. de Jouy en Josas  
(Centre de Recherche des Chefs d'Entreprises)
- Ancien stagiaire du C.E.R.D.I.  
(Centre d'Etudes et de Recherches des Dirigeants).

ACTIVITES PEDAGOGIQUES

- Ancien Maître de conférences (méthodes)
- Professeur à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales  
(Information dans l'Entreprise)
- Chargé de cours et animateur de Séminaire de Formation Continue  
au C.E.L.S.E.A. (Centre d'Etudes Littéraires et Scientifiques  
Appliquées) - PARIS IV

ACTIVITES PROFESSIONNELLES

- 1949-1954 : Adjoint au Directeur de la Société ANTHRACITE du NORD (ancienne Compagnie des Mines d'Aniche), en charge des problèmes commerciaux et administratifs
- 1954-1960 : Chef de Service de la Société SOMUA devenue SAVIEM : chargé des problèmes administratifs et financiers ainsi que de l'administration commerciale et de la promotion
- 1960-1974 : Chef du Service puis Directeur des Relations Extérieures de la Société THOMSON-HOUSTON (devenue THOMSON-BRANDT).

Dans le cadre du Groupe THOMSON

- Président Directeur Général de la Société THOMSELLE (équipements de cuisines pour collectivités) devenue RHONE-THOMSELLE après cession à la Société Générale de Fonderie.
  - Président Directeur Général de la Société des Forges & Ateliers de Vénissieux (Entreprise de Mécanique et de sous traitance depuis 1972).
  - Président Directeur Général de la Société SEMITAS (filiale d'éditions techniques et audiovisuelles du Groupe) 1960-974)
- 1974-1978 : Directeur de l'Information et des Relations Extérieures du Groupe RHONE-POULENC puis Directeur à la Direction Général , chargé de missions internationales
- 1978-1982 : Détaché de RHONE-POULENC pour assumer la Direction de l'OFFICE TECHNIQUE D'ETUDES ET DE COOPERATION INTERNATIONALES (OTECI)

Depuis 1982 : Directeur de Projets pour le compte de l'ONUDI et du Ministère de l'Industrie de COTE D'IVOIRE (assistance technique et formation du management en Cote d'Ivoire, Benin, Togo, Burkina-Faso, Niger, Mauritanie, Mali, Sénégal :

- Banque de projets réalisables dans la filière agro-industrielle,
- Etude de Projets d'exploitation et de maintenance du froid en Côte d'Ivoire
- Projets ONUDI ; US/RAF 79-251  
US/RAF 83-014



CURRICULUM VITAE DE M. LONG  
-----

André LONG

né le 5 Février 1922 à

Nationalité Française

4, rue Pierret - 92200 NEUILLY SUR SEINE - FRANCE

FORMATION

- Hautes Etudes Commerciales

ACTIVITES PROFESSIONNELLES

1946-1954 : Chef du Service Commercial de la Société Marseillaise du Sulfure de Carbone, en charge du développement des exportations et des produits nouveaux.

1954-1960 : Directeur Commercial Adjoint pour les Etablissements BOCCA TASSY de ROUX à Marseille devenue UNIPOL (huiles, savons, corps gras industriels) : chargé de la promotion des ventes, du marketing et de la publicité des produits de grande consommation et des produits nouveaux.

1960-1966 : Ingénieur Conseil à la CEGOS à Paris : chargé de l'organisation commerciale, du conseil aux entreprises, de l'animation de nombreux stages de direction de gestion et de marketing.

- 1966-1976 : Secrétaire Général de la Société BENARD et HONNORAT à Grasse (bases pour parfumerie et arômes alimentaires) : en charge de la mise en place du contrôle de gestion et de l'informatique.
- 1976-1982 : Ingénieur Conseil en management, marketing et développement :  
 Nombreuses missions pour l'ONU (C.C.I. C.N.U.C.E.D.) :
- TUNISIE : appui pour développement des exportations d'huile d'olive et d'huiles essentielles.
- HAUTE VOLTA : appui d'organismes de développement des exportations de légumes frais et de gomme arnique.
- C.E.A.C. : (Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest) - Marketing des exportations des Pays de la Communauté.
- HAITI : Exportations des fruits exotiques frais et en conserves.

#### EXPERIENCE DANS LES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT

- Missions ONU - CNUCED - CCI en Tunisie, Burkina-Faso, Mali, Sénégal, Haïti pour le développement des exportations, l'organisation des Organismes de Promotion.
- Mission pour ECTI à Madagascar pour le développement industriel.
- Mission pour l'ONUDI à Madagascar, aux Comores et à l'île Maurice pour le développement industriel et le perfectionnement d'experts-Conseils nationaux.

CURRICULUM VITAE DE M. BOISSON

Jean BOISSON

Né le 5 Mai 1926 à Grenoble (Isère) - France

Nationalité Française

10, allée de Sophoras - 92330 SCEAUX

FORMATION

- Lycée d'Etat Technique Vaucanson à Grenoble
- Conducteurs Electriciens de Grenoble
- Ingénieur Civil

ACTIVITES PROFESSIONNELLES

1965-1971 Groupe BROSSARD

chargé de l'organisation industrielle - production, ordonnancement, planification, études de postes de travail, mise en cadence de chaînes de montage, organisation administrative, responsable de la gestion de stocks, de l'approvisionnement, du conditionnement de l'expédition et du contrôle de qualité.

- \* contrat d'exécution à la S.A. ARTHUR MARTIN à REVEL (ardennes) sur la fabrication de réfrigérateurs, cuisinières électriques, essoreuses industrielles

- \* contrat d'exécution chez FAR (Fonderie et Ateliers du Rhône) sur la fabrication de cuisinières électriques.

1971-1974 Groupe GEXA - Exportateurs associés comprenant ALSTHOM  
FIVECAIL - BABCOK - SOCALTRA, etc...

Ingénieur en Chef, réalisations d'ensembles industriels à l'exportation (projets d'études d'exécution, négociations - site manager).

1974-1979 Groupe THOMPSON

Ingénieur Chef de Projet : ventes d'usines clef en main à l'exportation, conception, recherche de process, élaboration de listes d'équipements, implantation des lignes de fabrication, études de postes de travail, formation des personnels, amélioration des productivités atteintes des performances contractuelles, réalisations

- \* d'usines de production d'équipements électromécaniques à usages industriels et ménagers (en composants et sous ensembles),

- \* d'usines de production d'équipements électroménagers (réfrigérateurs et cuisinières électriques).

1979- 1984 Groupe VALLOUREC-ENTREPOSE INTERNATIONAL

Ingénieur en Chef - Directeur de projet : travaux pétroliers off-shore à l'exportation, directeur de site à l'étranger.

1984 - 1986 Expert consultant auprès de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI)  
Missions dans l'Océan Indien (Madagascar, Maurice, Comores, 1984-1985 ) pour le développement et le perfectionnement d'experts conseils nationaux.

ANNEXE B  
=====

CURRICULUM VITAE DES ASSISTANTS-CONSEILS

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

CURRICULUM VITAE  
=====

Mr RAKOTONDRAZAY Pascal

QUALIFICATION ET FORMATION :

- Ingénieur "Industrie agricole et alimentaire"  
Etablissement d'Enseignement Supérieur des Sciences Agronomiques  
E E S S A  
ANTANANARIVO
- Formation en évaluation des projets  
S E R D I  
ANTANANARIVO

STAGES ET SEMINAIRES

- 1974 : Découverte du milieu à Brickaville (janvier)
- 1975 : SMPL-NESTLE à Antsirabe : formation ouvrière (Décembre)
- 1977 : Traitement du cacao à Ambanja (juin)  
Chocolaterie ROBERT - Antananarivo (Novembre-Décembre)
- 1977 : Laboratoire de Chimie Agricole à Ambatobe  
Antananarivo (Janvier-Février)
- 1980 : Stage de formation politique  
Academia STEFAN CHEORGHIU - BUCAREST ROUMANIE
- 1982 : Stage machines-outils  
Réseau National du Chemin de Fer Malagasy (RNCFM)
- 1983 : Stage de promotion industrielle au CDI - BRUXELLES  
(Sept-Déc)

L A N G U E S

Français - Anglais

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES :

- Ingénieur d'études au BDPI et à la SERDI
  - . Etude sectorielle sur l'agro-industrie : secteur textile
  - . Evaluation technico-économique de projets industriels de la branche agro-industrielle :
    - + implantation d'une unité de produits laitiers
    - + implantation d'une unité de produits avicoles
    - + implantation d'une unité de charcuterie
    - + implantation d'une unité de provenderie
- Assistance technique en industrie Alimentaire
  - . SOMACO (Société Malgache de Conserverie) à Ambato Boeni
- Contrôle de montage d'usines :
  - . Torréfaction de Café d'Ambanja
  - . Torréfaction de Café de Manakara
- Etude sectorielle de la branche alimentaire à Madagascar
- Membre de la Commission Inter-ministérielle pour l'étude de la "situation actuelle des agro-industries à Madagascar"
- Promotion des projets :
  - . Farines infantiles, Pyrèthre, Insecticides intégrés
  - . Ferme de vaches laitières, produits laitiers intégrés
- Homologue :
  - . Mission sur l'évaluation des capacités de production des unités textiles à Madagascar avec Monsieur WILLEMS expert du CDI
  - . Mission sur l'identification de projets agro-industries avec Monsieur LAPIDAIRE, Expert du CDI.

## CURRICULUM VITAE

-----

- Madame RALAMBOSON  
née ANDRIANADY Gilberte

Qualification et formation :

- Diplôme de Maîtrise ès Sciences Economiques  
Option Economie Nationale  
Etablissement d'Enseignement Supérieur de Droit, d'Economie,  
de Gestion et de Sociologie (EESDEGS)  
ANTANANARIVO
- Mémoire de fin d'études :
  - . Obstacles et conditions de développement de la pêche maritime  
traditionnelle à Madagascar
  - . TOGO : Premier plan quinquennal

Stages et séminaires

- Cours sur le Développement et la Planification à  
l'Institut d'Etudes pour le Développement Economique (ISVE)  
Naples - ITALIE
- Mémoire de fin d'études
  - . UTONIA - Premier plan quinquennal 1963-1967
- Stage auprès de la Direction Financière d'AIR MADAGASCAR
- Séminaire sur l'évaluation des projets SERDI-GTZ

Langues

- Français - Anglais

Expériences professionnelles

- Economiste au BDPI et à la SERDI depuis 1977
- Evaluation technico-économique de projets industriels :
  - . fabrication de levure
  - . sucreries
  - . imprimerie
  - . soude caustique et produits chlorés



## CURRICULUM VITAE

-----

**RAKOTOZAFY Elysée**

**Né le : 27 Janvier 1953**

**Nationalité : Malagasy**

**Domicile : Ligue pour la lecture de la Bible  
3, rue de Russie Isoraka B.P. : 4085 Tél : 288-41**

**Situation de Famille : Marié (3 enfants)**

**Formation : Etudes supérieures**  
 Octobre 1975 à juin 1977 : E.S.T.P. (Ecole spéciale des travaux publics) Math. Sup. - Mat. Spé. (Paris)

Octobre 1977 à juin 1980 : E.E.M.I. (Ecole d'électricité et de mécanique industrielles) Paris  
 Ingéniorat

**Etudes secondaires**

Octobre 1966 à décembre 1973 : L.T.G.C. (Lycée Technique du Génie Civil) - Tananarive. Section Bâtiments et Travaux Publics

**Diplômes :** 1970 : C.A.P. commis de chantier en B.T.P.  
 1971 : C.A.P. commis metteur en B.T.P.  
 1973 : Brevet de technicien en B.T.P.  
 1974 : Baccalauréat calculateur en Béton armé  
 1980 : Ingéniorat en électricité et mécanique industrielles

**Langues :** Malgache : langue maternelle  
 Français : parlé, lu, écrit  
 Anglais : moyen

**Stages :** 1980 PROMIL à DREUX, France : Fabrication des machines agricoles  
 ai effectué pendant deux mois une étude de tous les asservissements électriques des moteurs et des machines et ai conçu deux nouveaux systèmes  
 1979 : Garage WILLY BRUGGER - La Côte aux fées SUISSE  
 ai travaillé un mois ouvrier dans tous les départements mécaniques et tôleries et ai étudié durant un mois la gestion d'un garage dans tout son ensemble.

## EMPLOIS TEMPORAIRES

1980 : deux mois "Les amis de l'atelier", 249, avenue  
Général Leclerc Chatenay Malabry 92 France

Vérification et réparation des combinés téléphoniques  
de l'état français après la chaîne de montage

## CARRIERE PROFESSIONNELLE

Janvier 1981 à Juillet 1984 : 3 ans et demi JIRAMA  
ai dirigé, dans toute sa totalité, la zone de  
Tamatave aussi bien dans les domaines administratifs-  
comptable et ventes que dans les domaines techniques :  
production et distribution de l'eau et de l'électricité.

## CURRICULUM VITAE

-----

Madame RANAIVO Yvette Colombe

Qualification et formation :

- Diplôme de Maîtrise-ès-Sciences Economiques "Economie d'Entreprise"  
Etablissement d'Enseignement Supérieur de Droit d'Economie de Gestion  
et de Sociologie - Filière ECONOMIE  
EESDEGS  
ANTANANARIVO
- Formation en évaluation des projets  
SERDI  
ANTANARIVO

Stages et Séminaires

- Stage pratique de comptabilité à la Société Malgache d'Edition  
ANTANARIVO
- Cours et Stages : Techniques bancaires à la Banque Malgache  
d'Escompte et de Crédit  
ANTANARIVO
- Stage sur la préparation et évaluation des projets industriels  
BAD/ DSE/ IDE - Abidjan  
COTE D'IVOIRE
- Séminaire sur les problèmes des Petites et Moyennes Entreprises -  
Supervision des PME  
RAD/ DSE / IDE - Lomé  
TOGO

Langues :

- Français - Anglais - Espagnol

Expériences professionnelles :

- Chargée d'études à la SERDI
- Participation aux études et recherches de lieux d'implantation  
d'industries : Projet complexe avicole la DANIDA
- Etude de marché : bougies - savons - boutons et boucles...
- Etude de l'approvisionnement en matières premières de l'usine de  
Torréfaction d'Ambanja.
- Evaluation technico-économique de projets industriels : branche  
chimie - agro-industries.

## CURRICULUM VITAE

-----

Madame RAZOELIARINIVO Marie Victoire

Qualification et formation :

- Ingénieur "Génie chimique" de l'Etablissement d'Enseignement Supérieur Polytechnique (E E S P)  
ANTANANARIVO
- Formation en évaluation des projets  
SERDI  
ANTANANARIVO

Stage et Séminaire

- 2 mois à la Savonnerie Tropicale

Langues :

- Français - Anglais

Expériences professionnelles :

Ingénieur d'études au BDPI et à la SERDI

- Elaboration des études techniques et économiques liées aux industries dans la branche chimique ou autres :
  - . Etude de réalisation d'une savonnerie à Fianarantsoa
  - . Etude technique sur les colorants textiles
  - . Etude de marché des ciments
  - . Etude de l'extension de la Société Nationale des Allumettes à Moramanga
  - . Etude de marché des engrais complexes
  - . Etude de marché des sacs d'emballage
- Etude sur la recherche des lieux d'implantation :
  - . d'une unité de fabrication de piles sèches
  - . d'une unité de production d'appareil sanitaire en céramiques
- Participation aux études de possibilité de réalisation de projet :
  - . Exploitation et traitement des minerais de fer avec une mission mixte européenne
  - . Fabrication de produits pharmaceutiques avec une mission chinoise.

## CURRICULUM VITAE

-----

RAMELINA Ernestine  
née RASALAMATIANARISOA

Qualification : Licence en Gestion (1974)

Langue : Français - Anglais

Expérience Professionnelle :

SOMACODIS (1974 - 1984)

. Direction générale :

- Service Approvisionnement
- Analyse des comptes (classes 3 - 4 et 6)
- Contentieux clients
- Participation à l'établissement du bilan
- Contrôle de Gestion

. Agence commerciale :

- Service clientèle

SERDI (mai 1984)

. Direction Technique :

\* Cadre d'étude :

- + Etude de faisabilité : crayons
- + Diagnostic d'entreprise Projet MAG/82/007 Promotion de la PMI
- + Etude du secteur industrie alimentaire (chocolat - confiserie)

STAGES ET SEMINAIRES :

- SOCIMEX (1972) - Service Commercial
- SHELL (1973) - Service Commercial
- C F C Antsirabe : Gestion des P.M.I.

CURRICULUM-VITAE

NAME : PREABRUTH KANHYE

ADDRESS : Melle Jeanne Street  
GOODLANDS  
MAURITIUS

DATE OF BIRTH : 29th August 1953

QUALIFICATIONS  
(ACADEMIC) : CAMBRIDGE SCHOOL CERTIFICATE (1970)  
CAMBRIDGE HIGHER SCHOOL CERTIFICATE (1972)

DATE JOINED DBM : November 1974

EXPERIENCE : 9 years working experience in project appraisal  
(i) related to Cottage and Small Scale Industries. These involve field work, assessment of promoter's capacity, credit and character and follow up.  
(ii) Represented the Bank at Seminars/Forum/lectures organised by the concerned Ministries at various clubs, etc. (1976 - onwards)  
(iii) Joined as staff member of "Financement des Petites et Moyennes Entreprises Industrielles par les Banques de Developpement" organised by ACCT (Association des Co-operation Culturelle et Technique) in collaboration with DBM held during 6th September 1982 to 10th October 1982 at Continental Hotel, Curepipe.

LANGUAGES : Read, Written & Spoken  
ENGLISH, FRENCH, CREOLE, HINDUSTANI

CURRICULUM-VITAE

NAME : Jean Claude Désiré PAUL  
 ADDRESS : 25, Stevenson Street, Rose Hill  
 DATE OF BIRTH : 20th September 1952

## ACADEMIC RECORDS :

- 1965 - 1970 : Secondary Education at Royal College Port Louis  
 1969 : Cambridge School Certificate in Division II  
 1970 : First year of Higher School Certificate  
 1971 - 1972 : Course at Teachers' Training College  
 1972 : Certificate in Teaching in Grade A
- October 1974 - November 1975 : Training course in Footwear  
 Technology from Central Footwear  
 Training Centre, Madras, India.
- November 1975 : Certificate in Footwear Technology including  
 Designing, Pattern-Cutting, Clicking, Closing,  
 Bottom Making and Finishing and Business  
 Management.
- 2nd May 1977 - 27th May 1977 : Attended a Seminar on "Le Roles des  
 Petites et Moyennes Entreprises dans  
 Processus du Developpement" organised  
 by l'Ecole Internationale de Bordeaux  
 in Tunisia.
- 19th September 1983 - 9th December 1983 : Followed a training course  
 in Small industries Promotion  
 in Developing Economies, from  
 Small Industries Extension.  
 Training Institute, Hyderabad  
 India.
- Experience : 1971 - 1974 : Part time in shoe making  
 1973 - 1974 : Primary Scholl Teacher/Part time : Teaching  
 arts/Crafts
- February 1976 - August 1976 : Worked as Teacher in Leather Craft,  
 Mare d'Albert.
- September 1976 up to now : Attached to Ministry of Commerce and  
 Industry as Extension Officer to Small  
 Scale Industry Unit (Now Small Industries  
 Development Organisation)
- 1) carrying out survey of footwear and  
 other small scale industries.
  - 2) Assessing the needs of local small  
 garments Industries for import of raw  
 material.
  - 3) Dealing with duty concession request  
 from Small Scale industry.
- .../...

- 4) Dealing with import licences in relation with importation of raw material and machinery.
- 5) Assisting Small Scale Industries in Marketing of their products.
- 6) Holding talks on the promotion of Small Scale Industry in Seminars organised by different ministries and organisation and in colleges.

September 1976 up to now : Member of the Committee of Arts and Crafts to advise Ministry of Youth and Sports for the year 1977.

Worked full time in the organisation (More particularly on the Exhibition Subcommittee) of the Mauritius Industrial Exhibition (MAURINDEX 1978), sponsored by Ministry of Commerce and Industry and held from 10th March to 19th March 1978.

Planned and organised gymkhana Trade Fair which was held in the occasion of Independence Celebrations from 5th to 12th March 1984.

Worked as Assistant Coordinator for a Seminar on furniture and joinery industries, organised by UNIDO, Government of Finland and Government of Mauritius. The Seminar was held between 6th and 24th August 1984.

Responsible for the construction and design of Small Industries Development Organisation stand at Traindex 1984.



## CURRICULUM VITAE

-----

ISSA MOEVA

Date de Naissance : 13.11.1956

Lieu de Naissance : CHOUANI - GRANDE COMORE

Domicile Actuel : B.P. 344 MORONI CHOUANI

Etudes Primaires : Ecole Primaire de CHOUANI

Etudes Secondaires: Lycée d'Etat de MORONI

Diplômes : B.E.P.C. 1973  
B.A.C. A4 1976

Etudes Supérieures: Institut de Technologie du Commerce ALGER 1977-1981

Diplômes : Inspecteur Principal du Commerce

1981 - 1983 : 3è Cycle à l'Institut d'Etudes du Développement  
Economique et Social (I.F.D.E.S.) (U.E.R. 15 rue  
de l'Université PARIS 1)Diplômes : Certificat de Spécialisation en Economie International  
DéveloppementA partir de 1983 : Fonctionnaire à la Direction Générale des Affaires  
Economiques (Ministère de l'Economie et des Finances).

MINISTRY OF LOCAL GOVERNMENT & CO OPERATIVESPERSONAL RECORDS SHEETS

<u>SURNAME</u>	: ROUSSETY	<u>MARITAL STATUS</u>	: MARRIED
<u>OTHER NAMES</u>	: Louis Roland	<u>NEXT OF KIN</u>	: Mrs Liseby Roussety
<u>ADDRESS</u>	: 2 C - Avenue Paul Henri Quatre Bornes	<u>ADDRESS</u>	: Same address
<u>DATE OF BIRTH</u>	: 15 1.35	<u>RELATIONSHIP</u>	: wife
<u>PHONE NO</u>	: 4-3130	<u>PHONE NO</u>	: 4-3130

Q U A L I F I C A T I O N S

<u>CERTIFICATES</u>	<u>SUBJECTS</u>	<u>GRADE</u>	<u>DATE</u>
1. Oversea Junior School Certificate	Six subjects including English and Mathematics	Credit	Déc. 1951
2. Oversea School Certificate B	Five subjects	Third Div	1954
3. Certificate in Co-operation (Loughborough - England)	Seven subjects	Awarded on successful completion of 9 months' full time course.	June 1966
4. Leadership through Co-operative Education (SWEDEN)	Four subjects	Certificate of Attendance	May 1977
5. Coady International Institute of St. Francis X. University	Development Seminar	" "	March 76
6. I.L.O. - U.N.D.P.	Co-operative Education and Family Welfare	" "	August 75
7. Practical Co-operative Management Workshop	Management	" "	October
8. Leadership Effectiveness and New Strategies	Rural Development	" "	July 198

Date :

Signature :

SERVICE IN OTHER DEPARTMENTS

<u>APPOINTMENT</u>	<u>DEPARTMENT</u>	<u>FROM</u>	<u>TO</u>
Assistance Officer Grade II (now Social Security Officer)	Public Assistance Department now Ministry of Social Security and National Solidarity	1.7.57	30.6.58

\* The Seven Subjects :(Loughborough)

1. Economics
2. Principles of Law
3. Survey of Co-operative Organisation
4. Statistics
5. Book-Keeping, Accounts and Audit
6. Modern and Political History
7. Control and Organisation of Co-operative Societies

SERVICE IN CO-OPERATIVE DEPARTMENT

<u>SUBSTANTIVE APPOINTMENT</u>			<u>ACTING APPOINTMENT</u>		
<u>APPOINTMENT</u>	<u>FROM</u>	<u>TO</u>	<u>APPOINTMENT</u>	<u>FROM</u>	<u>TO</u>
Co-operative Officer Grade II	01.7.58	30.11.62	-	-	-
Co-operative Officer Grade I	01.11.62	6.6.71	Acting Principal Co-operative Officer	7.6.71	30.6.71
Principal Co-operative Officer	01.07.72	to date	Deputy Acting/Registrar	1.9.82	May 82 (during Registrar's absence)
			Acting Deputy Registrar	1.6.83	4.7.83 ( " )

NAME: JAMES ...

DATE OF BIRTH: 28th July 1944

ADDRESS: 48 Jerry St., ...

PHONE NO.: 48 Jerry St., ...

DATE OF BIRTH: 28th July 1944

RELIGION: Wife

PHONE NO.: 64889

PHONE NO.: 64889

Q U A L I F I C A T I O N S

CERTIFICATE	SUBJECTS	GRADE	DATE
(1) School Certificate and FCE (Jointly) Cambridge University	1 English Language & History (Credit) 2 French (Credit) (5) 3 Mathematics (Credit) (5) 4 Chemistry (Credit) (5) 5 History (Credit) (5) 6 Literature (Credit) (6)	Dist. II	1967
(2) Diploma in Co-operative Studies (University of Auckland Years 69-70)	1 Co-operative Book Keeping 2 Co-operative Law 3 Statistics 4 Economics 5 Co-operative Administration 6 International Co-operation 7 History of Co-operative 8 Co-operative Marketing 9 Co-operative Management 10 Co-operative Development 11 Co-operative Principles 12 Co-operative Administration	Dist. II	1970
(3) Institute of Cost Accountants	Cost Accounting	Pre- limi- nary Dist. II	1969
(4) Diploma in Co-op Co-operative Management (Auckland) 1974	(1) Co-operative Management (2) Co-operative Law and Ethics (3) Co-operative Accounting and Statistics (4) Co-operative Administration	Very good	Dist. II 5th March June 69 to Nov. 69

Date: 22.4.85

Signature: [Handwritten]

REGULAR APPOINTMENT

ACTING APPOINTMENT

APPOINTMENT	FROM	TO	APPOINTMENT	FROM	TO
(i) Cooperative Officer	22.2.1972	21.2.77			
(ii) Senior Cooperative Officer	21.2.1977	to date			

EMPLOYMENT OUTSIDE GOVERNMENT SERVICE

EMPLOYER	DUTIES	FROM	TO
Mauritius Cooperative Union Ltd.	Supervisor	Feb. 1969	Feb 1972

ANNEXE C

=====

LISTE DES ENTREPRISES PREVUES

=====

POUR PARTICIPER AU PROJET EQUIPE MOBILE

=====

(OCTOBRE 1984)

- \* MADAGASCAR
- \* COMORES
- \* MAURICE

## LISTE DES ENTREPRISES PREVUES A MADAGASCAR

- =====
- TIKO - Laiterie
  - S.T.
  - LACHAIZE - Conserves
  - SOJUFA - Boissons
  - CHAN FAO - Vin
  - SAMAF - Fournitures textiles
  - RAINIVONY - Chaussures
  - GABRIEL - Chaussures, maroquinerie
  - PANOMAD - Panneaux de fibres
  - SIB - Bois
  - MEVA - Meubles
  - F T M - Imprimerie
  - MADPRINT - Imprimerie
  - NIAG - Imprimerie
  - SME - Imprimerie
  - ST FRERES - Plastique
  - AREPLAST - Plastique
  - BIHAVY - Construction métallique
  - RAMAROSANDY - Carrosserie
  - SIDENA - Matériel agricole

## LISTE DES ENTREPRISES PREVUES DES COMORES

- Etablissements AB DALLAH FILS (projet matela mousse)
- Etablissements FIDALY (savonnerie)
- Menuiserie BUSCAIL
- Menuiserie N'BECEZI
- Boulangerie SALIMOUD
- SAG C. MENUISERIE
- Clouterie SAGAF
- Entreprise MASSULAHA (Bâtiment et Travaux Publics)
- Boissons Gazeuses FATSY
- Confection MAHADADALY
- Société Comorienne de Boulangerie
- Matériaux de Construction MILLE
- Mise en bouteille Gaz Butane
- Etablissements Mohamed AHMED
- Travail de coquillage AIDROOS
- Garage SICCO (mécanique)
- SOCOTRA International (Importation de ciment, matériaux de construction)
- Société Nationale d'Imprimerie
- Etablissements KALFANE Frères
- Pressing Ali BAZI SELIM
- CEBOC (Entreprise de Bâtiment)



## LISTE DES ENTREPRISES PREVUES A MAURICE

\*\*\*\*\*

- La Marine en Bois - Maquette
- Light Métal and Wood Working - Menuiserie
- P.A.S. Garments Coopérative - Vêtements
- Organisation Pêche du Nord - Bâteaux
- Cooperatives Pig & Allied Product - Charcuterie
- Pin and Allid Products - Port Louis
- I. BISSESSEUR - Tubes fluorescents
- Gem Paper Products - Enveloppes
- I.K.S. - Audio vidéo cassettes
- Fartex - Elastiques pour vêtements
- Victory Garments - Vêtements
- Unio Shoes - Chaussures
- Esko - Confiserie
- Faucon - Macaroni, vinaigre, sirop
- Li Loong - Bougies
- Nidomac - Cire~~s~~ encaustiques
- Hingun - Chaussures, adhésifs, lacets
- Fishermen Coopératives - Poisson
- Printshop - Sérigraphie
- Chataroc - Boulons
- Buckets and Allied Products - Seaux en métal
- Ujoodah - Clous
- Bunjun Industries - Agarbaltis
- Medipharm - Crème de Beauté
- National Retreaders - Pneus
- Gérard Nombro - Alimentaires
- Lewis Etiennette - Artisanat
- S.P.E.S. - Artisanat
- Mme SENEQUE - Biscuits, manioc

ANNEXE D  
=====

LISTE DES ENTREPRISES AYANT PARTICIPE AU PROJET EQUIPE MOBILE

- \* MADAGASCAR
- \* COMORES
- \* MAURICE

LISTE DES ENTREPRISES A MADAGASCARAYANT PARTICIPE AU PROJET EQUIPE MOBILE (\*)

- TIKO - Laiterie
- S.T.
- LACHAIZE - Conserves
- SOJUFA - Boissons
- CHAN FAO - Vin
- SAMAF - Fournitures textiles
- \* - RAINIVONY - Chaussures
- GABRIEL - Chaussures, maroquinerie
- FANOMAD - Panneaux de fibres
- \* - SIE - Bois
- MEVA - Meubles
- \* - I T M - Imprimerie
- \* - MAHRENE - Imprimerie
- \* - NIAG - Imprimerie
- SME - Imprimerie
- ST PHREX - Plastique
- \* - AREPLAST - Plastique
- \*\* - BIRAVY - Construction métallique
- RAMABOSANTY - Carrosserie
- SIDENA - Matériel agricole

NOUVELLES ENTREPRISES

- \* - FONDEMA - Fonderie

\*\* entreprise non suivie par le projet MAG

LISTE DES ENTREPRISES DES COMORESAYANT PARTICIPE AU PROJET EQUIPE MOBILE (\*)

- Etablissements AB DALLAH FILS (projet matela mousse)
- \* - Etablissements FIDALY (savonnerie)
- Menuiserie BUSCAIL
- \* - Menuiserie N'BECHEZI
- \* - Boulangerie SALIMOUD
- \* - SAG C. MENUISERIE
- \* - Clouterie SAGAF
- Entreprise MASSULAHA (Bâtiment et Travaux Publics)
- \* - Boissons Gazeuses FATSY
- \* - Confection MAHADADALY
- Société Comorienne de Boulangerie
- Matériaux de Construction MILE
- \* - Mise en bouteille Gaz Butane
- Etablissements Mohamed AHMED
- Travail de coquillage AIDROOS
- Garage SICOO (mécanique)
- SOCCRA International (Importation de ciment, matériaux de construction)
- \* - Société Nationale d'Imprimerie
- Etablissements KALFANE Frères
- \* - Pressing Ali BAZI SELIM
- \* - CEBOC (Entreprise de Bâtiment)

NOUVELLES ENTREPRISES

- \* - MORONI ELECTRONIQUE
- \* - SELECO (Mécanique et électronique)

LISTE DES ENTREPRISES A MAURICE

AYANT PARTICIPE AU PROJET EQUIPE MOBILE (\*)

- \* - La Marine en Bois - Maquette
- \* - Light Métal and Wood Working - Menuiserie
- \* - P.A.S. Garments Coopérative - Vêtements
- Organisation Pêche du Nord - Bâteaux
- \* - Cooperatives Pig & Allied Product - Charcuterie
- Pin and Allid Products - Port Louis
- I. BISSESSEUR - Tubes fluorescents
- Gen Paper Products - Enveloppes
- I.K.S. - Audio vidéo cassettes
- Fartex - Élastiques pour vêtements
- Victory Garments - Vêtements
- Wife Shoes - Chaussures
- Foko - Confiserie
- Tauson - Macaroni, vinaigre, sirop
- Loong - Bougies
- Midonac - Cires, encaustiques
- Binam - Chaussures, adhésifs, lacets
- Fishermen Coopératives - Poisson
- Printshop - Sérigraphie
- Chataroo - Boulons
- Buckets and Allied Products - Seaux en métal
- \* - Ujoodah - Clous
- Eunjun Industries - Agarbaltis
- Medipharm - Crème de Beauté
- National Retreaders - Pneus
- Gérard Nombro - Alimentaires
- Lewis Etiennette - Artisanat
- S.P.E.S. - Artisanat
- Mme SENEQUE - Biscuits, manioc

NOUVELLES ENTREPRISES

- \* - FLORESCO - Pâte d'arachide
- \* - JAGRATI Cooperative - Couture, broderie
- \* - PELICAN - Crayons
- \* - PLASPAK - Sacs plastiques
- \* - UNITED SKILLS - Coopérative Confection
- \* - VEERAPEN - Menuiserie

ANNEXE ELISTE DES ENTREPRENEURS AYANT PARTICIPEAUX REUNIONS D'INFORMATION-FORMATION

* MAURICE	:	7	MAI
		13	MAI
		31	OCTOBRE
		7	NOVEMBRE
* COMORES	:	8	JUIN
		11	OCTOBRE
		14	OCTOBRE
* MADAGASCAR	:	21	MAI

## MAURICE

\*\*\*\*\*

REUNION DU 7 MAI 1985

M.	Silvio AREKION	Woodworking & Lightmetal
M;	Shynam MOTAH	Furniture Co. Sty
M.	Hureenum JAGDEESH	United Skills Workers Coop.
M.	Marc CHARLETTE	Mauritius Pig Marketing
M.	Ahmode KADREEBUX & NABYBACCUS	Housing Sty Ltd
M.	Cyril Marclen MOURGINE	PAS Garments
M.	KOWLESSUR	Pelican Ltd.
Mme	Françoise SIONG	La Marine en Bois
Mme	Giany BEEGOO	Jagrity Handicraft Cooperative
Mme	Hawan Bibi BORDIE	" " "



## MAURICE

=====

REUNION DU 13 MAI 1985

M.	NABEE	C P P E
M.	MAREAENEAUT	PLASPACK Ltd.
M.	JOORY	Senior Cooperative Officer
M.	BISSESSUR	Principal Coop Officer
M.	ROUSSETY	" "
M.	de COMARMOND	C P P E
M.	KOM KAM KING	FLORESCO
M.	VEERAPEN	Souvenir Unic

MAURICEREUNION DU 31 OCTOBRE 1985

M. KANHYE	Banque de Développement Maurice
M. JOORY	Senior Cooperative Officer
M. CHARLETTE	Pig Federation Cooperative
M. HUNEERAM	United skills Workers
M. KOM KAM KING	FLORESCO
M. BEEGOO	JAGRITI HANDICRAFT
M. SOAKALAWOCRY	JAGRITI HANDICRAFT
M. PAUL	Ministère de l'Industrie
M. MOURGINE	PAS GARMENTS
M. LEGRAND	WOOD WORKING COOPERATIVE
M. VEERAMOOTOO	SIDO

MAURICEREUNION DU 7 NOVEMBRE 1985

M. PAUL	Ministère de l'Industrie
Mme RALAMBOSON	Ingénieur SERDI
Mme RAMELINA	Ingénieur SERDI
Mme RAZANAKOLONA	Ingénieur SERDI
Mme RANAIVO	Ingénieur SERDI
M. ISSA MOEVA	Ministère de l'économie
M. LEGRAND	Wood Working Coopérative
M. KOM KAM KING	FLORESCO
M. JOORY	Senior Cooperative Officer
Mme BEEGOO	Jagriti Handicraft Cooperative
M. VEERAPEN	Souvenir Unic

COMORES

REUNION DU 8 JUIN 1985

Mme KASSIMOU	Ministère de la Production
M. BUSCAIL	SIB
M. ISSA MOEVA	Ministère de l'économie
M. CAABI	Banque Développement des Comores
Mme ABOUTHAKIME	Ste Nouvelle Imprimerie
M. DJOUNOUD DJOUBERI	Maison ALI BAZI (pressing)
M. SAGAF	SAGAF (clouterie)
M. BAKARI BOINA	Ste des Hydrocarbures
M. HOUSSEINI	CEBOC
M. ALY	SELECO
M. SALIMAMOUD	SELECO (boulangerie)
M. FIDALY	Ets FIDALY
M. LONG	ONU DI
M. BOISSON	ONU DI

COMORESREUNION DU 11 OCTOBRE 1985

M. CAABI	Banque de Développement des Comores
Mme KASSIMOU	Ministère de la Production
M. BOINA ISSA	Ministère de la Production
M. FIDALY	FIDALY
M. ALY	SELECO
Mme CHARRAFOINE	Ste Nationale d'Imprimerie
M. KALFANE	Ets KALFANE
M. KAMAL	Librairie MASSIVA 4
M. HOUSSEINI	CEBOC
M. JOORY	Senior Cooperative Officer
M. KANHYE	Banque de Développement Maurice
Mme RAZANAKOLONA	Ingénieur SERDI
Mme RAMELINA	Ingénieur SERDI
M. ISSA MOEVA	Ministère de l'économie
M. PAUL	Ministère de l'Industrie
M. LONG	ONUUDI
M. BOISSON	ONUUDI

COMORESREUNION DU 14 OCTOBRE 1985

Mme RAZANAKOLONA	Ingénieur SERDI
Mme RAMELINA	Ingénieur SERDI
M. JOORY	Senior Cooperative Officer
M. KANHYE	Banque de Développement Maurice
M. PAUL	Ministère de l'Industrie
M. ABOUDOU Ali	Moroni Electronique
M. DJOUNOUD DJOUBERI	Maison Ali BAZI (pressing)
M. BOINA ISSA	Ministère de la Production
M. KAMAL	Librairie MASIVA 4
M. ISSA MOEVA	Ministère de l'économie
M. ALY	SELECO
M. HOUSSEINI	CEBOC
M. LONG	ONUUDI
M. BOISSON	ONUUDI

MADAGASCAR  
\*\*\*\*\*REUNION DU 21 MAI 1985

M.	ANDRIANTSITIBAINA	Niag, Prochimad, Virio
M.	RANARITESY	Madprint, Cemoi
M.	RAKOTONDRAZAKA	Samaf, Sati, CMC
M.	ANDRIANASOLO	Plasmad, Fondema,
M.	RAZAFINDRAKOTO	Fihavy
M.	RASAMOELINA	FTM
M.	RAKOTOVAO	RAINIVONY
Mme	MOBINSON	"

ANNEXE F

DIFFERENTS ORGANISMES AYANT PARTICIPE

A L'OPERATION EQUIPE MOBILE



PARTICIPATION DES DIFFERENTS ORGANISMES CONCERNES

Pays Océan Indien	1ère Phase	Semaine intermédiaire à Moroni	2ème Phase	Séminaire final à Port Louis
<u>COMORES</u>  Ministères  Office de Promotion (à créer)	Très faible  Mme KASSIMOU	Néant  Mme KASSIMOU (temp partiel)	Très faible  Néant	M. Ahmed ABDEREMANE (Ministère Productio  M. BOINA ISSA
<u>MADAGASCAR</u>  Ministères  Office de promotion (à créer)	Néant  M. ANDRIANARIVO	Néant  M. Néant	Néant  M. ANDRIANARIVO	Mme Hortense RANAIVOARISON (Ministère de l'Indu trie Chef service projets) M. Antoine RASOAMPARANY (conseiller technici  M. ANDRIANARIVO

Pays Océan Indien	1ère Phase	Séminaire intermédiaire à Moroni	2ème Phase	Séminaire final à Port Louis
<u>ILE MAURICE</u> Ministères  Office de Promotion (SIDO)	Très faible  M. POCHUN (temps partiel)	Néant  M. POCHUN	Très faible  M. VEERAMOOTOO (temps partiel)	Néant (sauf participation de M. MOHITH et GOPAUL le 15 Novembre après-midi)  M. VEERAMOOTOO (temps partiel)

P.N.U.D. et O.N.U.D.I.

Appui permanent

aux COMORES

Le représentant Résidant M. LARRABURE et son adjoint M. KHALA - M. CAABI (Directeur de la Banque de Développement en remplacement de M. PATISSOU de l'ONUDI, absent)

à MADAGASCAR

Le représentant Résidant M. JANNONE - Mme ANDERSON - M. STEVENS - M. SAINMONT de l'ONUDI.

à l'ILE MAURICE

Le représentant Résidant M. DARBOUX et Mme YANG

ANNEXE G

PARTICIPANTS AU SEMINAIRE DE :

- \* MORONI
- \* PORT-LOUIS

PARTICIPANTS AU SEMINAIRE DE MORONI

PNUD

Mme ANDERSON

EQUIPE MOBILE

EXPERTS

M. LOUGOVOY - Directeur de projet  
 M. LONG - Chef de Mission  
 M. BOISSON - Chef de Mission adjoint

ASSISTANTS-  
 CONSEILS

M. MOEVA - Assistant-Conseil COMORES  
 Mme RALAMBOSON - Assistants Conseil MADAGASCAR  
 Mme RANAIVO - Assistants-Conseil MADAGASCAR  
 M. KANAHYE - Assistant-Conseil MAURICE  
 M. PAUL - Assistant-Conseil MAURICE

ADMINISTRATION

Mme KASSIMOU - Directrice de l'INDUSTRIE  
 M. CAABI - Directeur G1 de la Banque  
 de Développement  
 M. POCHUN - RESPONSABLE DU SIDO

PARTICIPANTS AU SEMINAIRE DE PORT LOUIS

<u>PNUD</u>	M. DARBOUX	Résident Représentant
	Mme YANG	Assistante
<u>ONUDI</u>	M. de MOUSTIER	Division formation
	M. STEVENS	SIDFA Océan Indien
<u>EQUIPE MOBILE</u>	M. LOUGOVOY	Directeur de Projet
<u>EXPERTS</u>	M. LONG	Chef de Mission
	M. BOISSON	Adjoint Chef de Mission
	M. PAUL	SIDO
	M. KANAYE	SIDO
	M. JOORY	SIDO
	Mme RAZANAKOLONA	SERDI
<u>ASSISTANTS-CONSEILS</u>	Mme RALAMBOSON	SERDI
	Mme RANAIVO	SERDI
	Mme RAMELINA	SERDI
	M. ISSA MOEVA	Ministre de l'Industrie
<u>OFFICE DE PROMOTION</u>	M. VEERAMOOTOO	SIDO
	M. ANDRIANARIVO	SERDI



EVOLUTION DES EFFECTIFS

Assistants-Conseils	MAURICE	MADAGASCAR	COMORES	TOTAL
Stage Antananarivo	3	6	1	10
Taux de participation du 1er Novembre/29 Avril	100 %	100 %	100 %	
Activité très faible.....				
Participation 1ère Phase du 20 Avril au 20 Juin 85	2+1	4	1	8
Participation en temps	1 à 100 % 2 à 50 %	75 % stage informa- tique, absence	100 %	75 %
-----				
entre le 1er Juillet et le 2 Septembre	1 activite permanente	4 activite moyenne	1 activité réduite mal- gré budget supplémentaire de l'ONUDI	8
2ème Phase : 2 Septembre au 8 Novembre	1 à 100 % 2 à 50 %	Problèmes techniques 3 activités normale 1 absente	1 activité 100 %	8
A Moroni et Maurice, activité 100 % sauf 1 jour (pas de transport).				

Assistants-Conseils	Maurice	Madagascar	Comores	TOTAL
Effectifs au 11 Novembre	3	4	1	8
Déplacements inter-iles au cours des 2 phases	1 Mauricien à Madagascar	BIEN ASSURES 4 Malgaches aux Comores	1 Comorien à Maurice	
=====				
B - ENTREPRENEURS =====				
Voir liste rapports du 1er Novembre 1984	29	19	21	69
Effectivement diagnosti- qués	5	7	11	23
Nouveaux	6	1	2	9
TOTAL	11	8 *	13	9
Effectifs début 2ème Phase 2 Septembre	11	5 dont 1 diffi- cile à suivre	13 dont 1 dif- ficile à suivre	29 dont 2 d ficiles suivre
Nouveaux candidats au 10 Novembre	3	4	8	15
	+ Ministère des Coopéra- tives et Banque de Développe- ment, dési- rant leur propre A.C.			
=====				



ANNEXE I

RESUME DES ACTIVITES DE L'EQUIPE MOBILE

PAR PAYS ET PAR ENTREPRISE

- \* COMORES
- \* MADAGASCAR
- \* MAURICE

Assistant Conseil Responsable	Entreprise	Activite	Fiche de Travail 1re phase	Fiche de suivi 2me phase	Participation Réunions Générales Entrepreneurs			Résultats et Observations  (voir Fiches de travail et Fiches de suivi
					1re phase	2me phase	Seminaire Général	
SAMOEVA	Ali BAZI	Pressing	X	X	X	X		X Rattrapage projet mal engagé
	CEBOC	Construc- tion	X	X	X	XX	X	X Réalisation maison type Comores à faible coût. Amélio- ration gestion admi- nistration, comptabi- lité
	FIDALY	Huilerie Savonne- rie	X	X	X	X		X Améliorations techn- ques-Produits nou- veaux-Contrôle prix Promotion produits- Revente matériel ne inutilisable
	Ste HYDROCARBURES	Carburant Condition- nement butane	X		X			
	MAMADALY	Confection Négoce et divers	X	X				X Amélioration fabrica- tion-Aide au marketi-
	M BECHEZI	Menuiserie	X	X	X			X Amélioration qualité formation-Collaborat- tion inter-îles....

Assistant conseil responsable	Entreprise	Activite	Fiche de Travail 1re phase	Fiche de suivi 2me phase	Participation Réunions Générales Entrepreneurs			Résultats et Observations  (voir Fiches de travail et Fiches de suivi
					1re phase	2me phase	Seminaire Général	
SAMOEVA	MORONI	Réparation Montage Radio- Vidéo	X	X		X		X Assurer survie entre- prises malgré pro- blèmes politiques
	Ste NATIONALE IMPRIMERIE	Imprimerie	X	X	X	X		mauvaise coordination avec Ministère
	PATSY	Boissons Coca-cola	X	X				X Lutte contre fraude (contrefaçon Coca- Cola)-Gestion parc bouteilles-Améliora- tion relations ban- caires
	SALIMAMOUD	Menuiserie	X	X	X			X Amélioration gestion Aide-projets : - Alimentation anima- - Elevage poulets - Briquetterie combu- tibles
	SAGAF	Clouterie	X	X	X			X Rattrapage projet ma- engagé (connaissance techniques

Assistant Conseil Responsable	Entreprise	Activite	Fiche de Travail 1re phase	Fiche de suivi 2me phase	Participation Réunions Générales Entrepreneurs			Résultats et Observations  (voir Fiches de travail et Fiches de suivi
					1re phase	2me phase	Seminaire Général	
SSAMOEVA	SAGC	Menuiserie	X	X				Aide ultérieure pro duction et vente br quettes combustible Aide à collaboratio interentreprises
	SELECO	Mécanique Auto Mécanique Générale Electricité	X	X	X	XX	X	X Formation (aide de Paris)-Publicité Amélioration rémuné rations au personne Organisation entre tien atelier d'autr entreprises
	Nouveaux venus 2ème phase							
	MASSIVA 4	Librairie Formation de compa bles	X					
	CIC	Confection	X					

Assistant conseil consable	Entreprise	Activite	Fiche de Travail 1re phase	Fiche de suivi 2me phase	Participation Réunions Générales Entrepreneurs			Résultats et Observations  (voir Fiches de travail et Fiches de suivi)
					1re phase	2me phase	Seminaire Général	
	MLEDJELE (MOHELI)	Hôtel	X					
	MOUS-TAKIM (MOHELI)	Menuiserie	X					
	SOCOMECA	Garage Mécanique	X					
	SOLACO (ANJOUAN)	Yaourts	X					
	STAM-BOUKA (ANJOUAN)	Elevage industriel poulets	X					
	SOFAP	Boulangerie	X					
	Nouveau venu au Séminaire final d'évaluation.							
	ELECTROFROID	Matériel frigorifi- que					X	

Assistant conseil responsa- ble	Entreprise	Activite	Fiche de Travail 1re phase	Fiche de suivi 2me phase	Participation Réunions Générales Entrepreneurs			Résultats et Observations  (voir Fiches de travail et Fiches de suivi
					1re phase	2me phase	Seminaire Général	
<u>SRAMELINA</u>	FIIHAVY	Menuiserie bois et fer	X	X	X			X Economie d'énergie : Amélioration rendement combustible séchoir Nouveaux produits Aide établissement dossier financement
<u>RAZOELIA</u> <u>RINIVO</u>	FONDEMA	Fonderie	X		X			Entreprise éliminée
<u>RANAIVO</u> <u>RAZUEL</u>	FTM	Cartogra- phie	X	X	X		prévu Ministère	X Rentabilité de l'Equi- pement Tableau de bord gril efficacité-Aide au marketing-Comptabili- analytique
	MADPRINT	Imprimerie	X		X			Entreprise éliminée malgré de grandes po- sibilités d'informa- tion générales sur pays de l'Océan ind
<u>RALAMBOSON</u>	NIAG	Imprimerie	X	X	X		prévu par PNUD	spécialisation comm- ciale-Amélioration technique-Aide à la formation-Prévision approvisionnement

Assistant conseil responsable	Entreprise	Activite	Fiche de Travail 1re phase	Fiche de suivi 2me phase *	Participation Réunions Générales Entrepreneurs			Résultats et Observations  (voir Fiches de travail et Fiches de suivi
					1re phase	2me phase	Seminaire Général	
le RALAMBOSON	RAINIVONY	Chaussures	X	X	X		X	X Amélioration fabrication-Diversification commerciale-Gestion prévisionnelle et générale-Développement exportation et participation salons
	SIB	Scierie et Menuiserie	X					Collaboration scierie difficile
	Nouveaux venus à la fin de la 2ème phase							
	SINGER-MADAGASCAR	Importation et entretien machines à coudre						
	ZAFIMANIRY-EXPORT	Ebenisterie						
	MALGADECOR	Menuiserie						

Assistant Conseil Responsable	Entreprise	Activite	Fiche de Travail 1re phase	Fiche de suivi 2me phase	Participation Réunions Générales Entrepreneurs			Résultats et Observation  (voir Fiches de travail et Fiches de suivi )
					1re phase	2me phase	Seminaire Général	
	FITM	Fournitu- res scolaires						
	AREPLAST	Mast-Plast	X					Entreprise éliminée Projet insuffisamment étudié, peu sérieux

• Pour les 4 Entreprises suivies, les Assistants Conseils ont réalisé des études comparatives par rapport à la profession très intéressantes



Assistant Conseil sponsable	Entreprise	Activite	Fiche de Travail 1re phase	Fiche de suivi 2me phase	Participation Réunions Générales Entrepreneurs			Résultats et Observations  (voir Fiches de travail et Fiches de suivi)
					1re phase	2me phase	Seminaire Général	
DOORY	JAGRITY	Confection Travail à domicile Formation ménagère	X	X	X	XX		Entretien matériel - Réception matériel neuf-Organisation tra vail à domicile - Marketing
PAUL	MARINE EN BOIS	Maquettes de bateaux	X	X	X			Marketing développe ment commercial - Re présentation à l'étr ger-Rémunération per sonnel
	PAS GARMENTS	Confection	X	X	X	X	X	Lancement nouveaux produits-Organisation atelier-Développement vente export
	PELICAN	Crayons Articles papeterie	X	X	X			Démarches pour adapt tion normale des tarifs douaniers-Aid à dossier financemen
	PIG FEDERATION	Fabricant Charcute- rie et conserves	X	X	X			Produits nouveaux (foie gras de Madaga scar)Tableau de bord Formation des coopé- rateurs

Assistant Secrétaire Responsable	Entreprise	Activité	Fiche de Travail 1re phase	Fiche de suivi 2me phase	Participation Réunions Générales Entrepreneurs			Résultats et Observations  (voir Fiches de travail et Fiches de suivi).
					1re phase	2me phase	Seminaire Général	
RAYE	FLORESCO	Arachides et pâte d'arachide	X	X	X	XX		Organisation distribu- tion-Semi conserves- Amélioration qualité et emballages
	PLASPAK	Matières Plastiques Sacs	X	X	X			Aide à études de marché produits nou- veaux-Aide au finan- cement-Développement structure-Club de "locomotives"
	UJODAH	Clouterie Ajustage	X	X				Appui technique - Nouvelles fabrication Aide à industrie co- morienne-Aide à ap- provisionnement-Amé- lioration emballage- Aide financement
	VEERAPEN	Menuiserie Ebeniste- rie d'art	X	X	X	X		Amélioration atelier Rénovation magasin Amélioration struc- ture-Développement commercial-Contrôle prix de revient

Assistant Conseil Responsable	Entreprise	Activite	Fiche de Travail 1re phase	Fiche de suivi 2me phase	Participation Réunions Générales Entrepreneurs			Résultats et Observations  (voir Fiches de travail et Fiches de suivi
					1re phase	2me phase	Seminaire Général	
PAUL	WOODWORKINE	Menuiserie	X	X	X	XX	X	Organisation atelier planning-Développe- ment commercial- Amé- lioration administra- tion-Nouveaux produi- t maison à l'étude
JOORY	UNITED STEEL	Confection pour handi- capés	X	X	X	X	X	Rémunération des han- dicapés-Organisation comptable Sté d'han- dicapés-Tableau de bord

ANNEXE J

RESUME DES AFFAIRES A SUIVRE

PAR LES ASSISTANTS-CONSEILS

- \* COMORES
- \* MADAGASCAR
- \* MAURICE

COMORES

ENTREPRISES	AFFAIRES A SUIVRE PAR LES ASSISTANTS-CONSEILS	EXTENSION	DEVELOPPEMENT INTER-IND
CIC	Information sur système zone franche		
MENUISERIE MOUSTAKIM	Documentation sur outils complémentaires pour machines multiples. Information sur sciage cocotier.		Mettre au point sciage sciage et utilisation cocotiers
BOULANGERIE SOFAP	Documentation sur activités complémentaires avec matériel pâtisserie etc.... Contacts avec installateurs. Aide à maintenance des installations.	Fabrication des spécialités alimentaires locales.	

Pour toutes ces Entreprises, l'Assistant Conseil doit aider les entrepreneurs à établir leur tableau de bord de base (grille d'efficacité) et ensuite leur tableau de bord spécifique.

----- Ultérieurement participer à l'établissement d'un tableau de bord national comprenant toutes les entreprises du Pays

COMORES

ENTREPRISES	AFFAIRES A SUIVRE PAR LES ASSISTANTS-CONSEILS	EXTENSION	DEVELOPPEMENT INTER-ILLES
MORONI ELECTRONIQUE	Contrat pour navigation aérienne	Montage juste avec éléments auto-radio. Réalisations vidéo pour formation.	Formation à l'électro <sup>o</sup> nique
SOCIETE NATIONALE D'IMPRIMERIE	Documentation sur matériel d'imprimerie		Imprimer une partie de la Revue de l'Océan Indien.
PATSY	Suivre arrêt contrefaçon coca-cola	Embouteillage eau minérale. Fabrication emballages plastiques et bouteilles plastiques	Livraison eau minérale
SOLACO		Implantation nouvelle fabrique de yaourt à MORONI	
STAM BOUKA FERME	Documentation sur aliment du bétail	Lancement fabrique d'aliments. Implantation élevage poulets Grande Comore	

COMORES

ENTREPRISES	AFFAIRES A SUIVRE PAR LES ASSISTANTS-CONSEILS	EXTENSION	DEVELOPPEMENT INTER-ILE
SELECO	Documentation sur toutes les machines importées pour assurer leur entretien.	Création atelier d'entretien et contrat d'entretien. Installation matériel nouveau.	Collaboration avec Instituts de formation à Madagascar.
MASSIVA "		Formation de comptables.	
HOTEL M'LEDJELE	Information sur entretien hôtellerie	Organisation circuit touristique et pêche.	Participation à circuits touristiques dans l'Océan Indien
SOCOMECA		Organisation approvisionnement pièces détachées	
MAMADALY	Documentation sur machines pour confection. Contact avec secteur touristique pour organiser voyages à thèmes (circuits des plantes à parfums, des plantes aromatiques, des orchidées, etc...). Produits typiques à lancer en confection : pantalons comoriens. Tarif publicitaire préférentiel pour produits locaux. Utilisation bois de cocotier. Traitement des bois.	Fabrication pantalon comorien. Développement vente de luxe pour exportation.	Voyages touristiques à thèmes. Achat de bois à Madagascar.
M'BECHEZY	Aide à formation menuisiers. Documentation sur machines à sculpter. Recherche motifs pour sculpture		Echange de personnel

COMORES

ENTREPRISES	AFFAIRES A SUIVRE PAR LES ASSISTANTS-CONSEILS	EXTENSION	DEVELOPPEMENT INTER-ETATS
SAGL	Fournir documentation sur scie à format. Documentation sur briquettes combustibles.	Fabrication briquettes com- bustibles. Parti- ciper à réalisa- tion maison-type comorienne. Colla- poration avec in- dustrielles pour panneaux isolants avec feuilles de palmiers et de cocotiers.	Exportation de graines de Takanaka pour diffusion à Madagas- car.
SAGAF	Documentation sur fabrication clouterie		Association avec UJODAH à Maurice. Exportation vers Madagascar.
SALIMAMOUD	Contact avec FAO. Aliment bétail à base arbre de pain. Documentation sur machine à raper les noix de coco.	Projet poulets avec Sté d'An- jouan. Associa- tion projet bri- quettes combus- tibles	



COMORES

ENTREPRISES	AFFAIRES A SUIVRE PAR LES ASSISTANTS-CONSEILS	EXTENSION	DEVELOPPEMENT INTER-ILE
ALI BAZI	Toute documentation sur pressing	Coordination avec 2ème pressing	Echange de personnel
CEDOC	Documentation sur fabrication de carreaux céramique et faïence. Aide à réalisation maison-type comorienne. Documentation sur fabrication citernes et réservoirs.	Mettre au point maison africaine avec Organismes Internationaux (en part. Nairobi) Fabrication standardisée de citernes. Utilisation du bois de cocotiers dans construction de logements. Fabrication d'éléments préfabriqués pour construction.	Mettre au point maison type tropicale à faible coût.
FIDALY	Documentation machine à mouler savonnettes à partir de barres de savon. Documentation sur presse à coprah et amélioration rendement. Documentation sur fabrication savon utilisable à l'eau de mer. Approvisionnement en gants de sécurité pour manipuler les tôles ondulées. Documentation sur fabrication savon au lait de coco.	Fabrication de briquettes combustibles. Exportation de savon semi-fini. Savon brut au lait de coco.	Vente matériel savonnerie. Exportation de savon brut vers Maurice, Madagascar et Réunion.

MADAGASCAR

ENTREPRISES	AFFAIRES A SUIVRE PAR LES ASSISTANTS-CONSEILS	EXTENSION	DEVELOPPEMENT INTER-ILW
RANIVONY	Documentation sur matériel Machine à refendre - pareuse	Diversification maroquinerie	Exportation Maurice et Réunion.
FONDEMA	Documentation pour meilleure utilisation des machines qu'ils ont pour travailler les produits plastiques.		
NIAG	Documentation sur nouveau matériel et sur matériel à approvisionner les pièces détachées. Recensement de pièces détachées nécessaires.	Remise en route de Centre d'Appren- tissage de l'im- primerie.	
FIHAVY	Documentation sur évolution mobilier dans le monde. Etude chaîne de fabrication, fonctionnement séchoir à bois. Documentation sur adaptation séchoir à bois à de nouveaux combustibles. Utilisation des déchets (briquettes combustibles). Traitement des bois(ONUDI) Information sur possibilités d'utilisation de la ma- chine à couper et à former(sous traitance). Participa- tion à l'élaboration des plans type logements sociaux et des équipements de ces logements.	Favoriser dévelop- pement de cette entreprise par pro- duction à la chaî- ne de produits standardisés utiles au pays Développer les uti- lisations de la machine à couper et à former.	Utilisation du bois de cocotier.

MADAGASCAR

ENTREPRISES	AFFAIRES A SUIVRE PAR LES ASSISTANTS-CONSEILS	EXTENSION	DEVELOPPEMENT INTER-ILLES
FTM	Utilisation du matériel sophistiqué qu'ils possèdent sinon revente de ce matériel à l'étranger.	Développement cartes scolaires et réalisation d'un atlas de l'Océan Indien.	développement des documents géographiques sur l'Océan Indien.
SIB	Participer à l'élaboration des plans types de logements sociaux et des équipements de ces logements. Etudier la meilleure utilisation du bois dans ces projets.		

Pour toutes les entreprises, les Assistants Conseils doivent participer à l'établissement d'un tableau de bord industriel national, à partir des recensements industriels, régulièrement réalisés et s'assurer d'une large diffusion de ce tableau de bord auprès de tous les intéressés et de toutes les entreprises industrielles.

Pour toutes les entreprises suivies par l'Equipe Mobile, les Assistants Conseils doivent aider les entrepreneurs à établir leur tableau de bord de base (grille d'efficacité) et ensuite leur tableau de bord spécifique.

ILE MAURICE

ENTREPRISES	AFFAIRES A SUIVRE PAR LES ASSISTANTS-CONSEILS	EXTENSION	DEVELOPPEMENT INTER-ILES
SIG-CORPORATION	Etude marché conserves à exporter (foie gras, cerf). Documentation sur voltmètre enregistreur. Documentation FAO élevage des porcs.	Développement conserves de luxe pour exportation. Déshydratation produits locaux typiques	Fournitures boîtes vides pliées à Madagascar. Formation des coopérateurs. Aide au développement élevage des porcs à Madagascar.
PLASPAK	Recherche de nouveaux produits. Etude de marché	Etude de cas : Utilisation ordinateur pour programme de fabrication.	Club des locomotives inter-îles. Dépôt aux Comores (Publicité MAMADELY)
UJOODAH	Documentation fabrique de carton avec déchets de papier. Documentation fonderie bronze. Documentation sur clouterie en cuivre ainsi que sur atelier entretien polyvalent.	Fabrique de carton. Diversification produits. Création usine aux Comores. Création Sté entretien industriel.	Affutage des scies à cocotier pour Comores. Réhabilitation clouterie SAGAF aux Comores

Pour toutes les entreprises, les Assistants Conseils doivent participer à l'établissement d'un tableau de bord industriel national réalisé par le Bureau des statistiques. Pour les entreprises suivies par l'Equipe Mobile, les Assistants Conseils doivent aider les entrepreneurs à établir leur tableau de bord de base

ILE MAURICE

ENTREPRISES	AFFAIRES A SUIVRE PAR LES ASSISTANTS-CONSEILS	EXTENSION	DEVELOPPEMENT INTER-ILES
UNITED SKILL	Produit maison à trouver. Documentation machines à broder. Etude pour BIT: gestion d'une telle entreprise. Rémunération des handicapés. Eviter tentation de recrutement de soi disant handicapés. Création label qualités mauritiennes.	Créer un autre centre au Nord de l'Ile.	Aide à certaines entreprises similaires à Madagascar.
VEERAPEN	Documentation sur outillage et sur modèles fabriqués à l'étranger. Documentation sur scie à chantourner. Fabrication de consoles rustiques en bois. Documentation sur matériel pour vitrail.	Sculpture d'éléments à intégrer dans des produits fabriqués à l'étranger.	Exportation vers autres îles.
WODDWORKING	Documentation sur quincaillerie pour ameublement. Catalogue de meubles fonctionnels. Documentation salon du bois. Salon de la machine à outil. Utilisation des bagasses et fabrication de panneaux agglomérés	Améliorer implantation et développer entreprise. Utilisation personnel qualifié. Panneaux en bagasses agglomérés	
PIG GARMENT	Lancement nouveaux produits Europe. Etude de poste chaîne production BIT. Documentation sur machines et matériel d'occasion. Mode dans le monde, catalogues. Formation technique.	Autres modèles à confecionner pour exportation. Développement usine	Utilisation tissus malgaches
PELICAN	Etude tarif douanier pour matières premières importées. Amélioration matériel. Documentation sur machines, spécialement sur celles à débiter les rouleaux de papier hygiénique. Etude marché mondial fabrication crayons.		Achat graphite à Madagascar.

ILE MAURICE

ENTREPRISES	AFFAIRES A SUIVRE PAR LES ASSISTANTS-CONSEILS	EXTENSION	DEVELOPPEMENT INTER-ILE
FLORESCO	Conservation des arachides. Qualité huile. Conditionnement information machine à extruder. Appui MEDIA. Importation matières premières et droits de douane sur produits concurrents importés.	Fabrication aliments du bétail. Nouveaux produits	
JAGRITI	Contrôle machines achetées à l'étranger (Société de surveillance, MEDIA). Organisation du travail à domicile EIT. Documentation sur matériel pour cuisine industrielle. Documentation sur machines pour confection à domicile.	Modèle pour extension travail à domicile. Nourriture pour bébé. Formation du personnel travaillant à domicile. Entretien machines à domicile. Achat à crédit matériel pour travailleurs à domicile (machines en dépôt)	Vente broderies malgaches.
MARINE EN BOIS	Développement en France . Agent à l'étranger. Prospection. Publicité directe. Dépôt de marque. Label pour les exportations (MEDIA). Garantie fabrications mauriciennes. Documentation sur machines pour fabrication modèles réduits.	Réalisation de maquettes diverses et variées d'après plans et photos. KIT pour bricoleurs à exporter	Objets miniatures standards pour modèles réduits et maquettes

ANNEXE K

AFFAIRES A SUIVRE D'URGENCE

PAR L'O.N.U.D.I.

(Réponse à M. MAEVA - Ministre de l'Industrie - MORONI)

Assistants Conseils	Entreprises	Sujets
MAEVA	CEBOC  FIDALY  MAMADALY  M'BECEZI  MORONI ELECTRONIQUE  PATSY  SAGC  SAGAF	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documentation sur fabrication carreaux de céramique et faïence</li> <li>- Liaison avec Organismes Internationaux étudiant à bon marché adopté aux Pays Tropicaux</li> <li>- Documentation sur fabrication citernes</li> <li>- Utilisation du bois de cocotier - Scie adaptée à ce bois.</li>   <li>- Fabrication de briquettes combustibles avec déchets de noix de coco sciures de feuilles de palmiers,</li> <li>- Documentation presse à coprah,</li> <li>- Savon au lait de coco,</li> <li>- Savon utilisable à l' eau de mer</li>   <li>- Machines pour confection</li>   <li>- Machines à sculpter le bois,</li> <li>- Documentation sur scie à format.</li>   <li>- Cours par correspondance formation électronique</li> <li>- Utilisation vidéo pour préciser les besoins en formation.</li>   <li>- Embouteillage eau minérale</li> <li>- Fabrication d'emballages plastiques pour eau minérale</li>   <li>- Fabrication briquettes combustibles avec déchets</li> <li>- Documentation sur la production des graines de TAKAMAKA</li>   <li>- Panneaux d'isolants avec feuilles de palmiers et de cocotiers</li> </ul>



Assistants Conseils	Entreprises	Sujets
MAEVA	SALIMAMOUD  SELECO  MLEDJELE  STAMBOUKA  SOFAP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fabrication aliment du bétail avec arbres à pain</li> <li>- Machine à raper noix de coco - Presse à tourteaux</li> <li>- Création atelier entretien polyvalent pour les entreprises comoriennes</li> <li>- Organisation pêche et conservation poissons</li> <li>- Fabrication aliments du bétail</li> <li>- Nettoyage dans les industries alimentaires</li> </ul>

D'une manière générale : - Etude de marché : . Vanille  
 . Ylang-Ylang  
 . Girofle

pour : \* étude de la production,  
 \* étude des prix de revient globaux  
 \* étude de la distribution de ces produits,  
 \* étude des produits concurrents  
 \* étude des produits de synthèse

AFFAIRES A SUIVRE D'URGENCE PAR L'ONUDI - MADAGASCAR

(Réponse à l'Assistant Conseil désigné à la SERDI)

Assistants Conseils	Entreprises	Sujets
- - RAMELINA - - - - -	FIHAVY	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documentation sur séchoir à bois et utilisation de combustibles divers</li> <li>- Documentation pour traitement des Bois</li> <li>- Indication des Organismes Internationaux responsables de l'amélioration de l'habitat pour création de mobilier standard bien adapté</li> <li>- Documentation sur les utilisations du bois de cocotier.</li> </ul>
RAZOELIARINIVO	FONDEMA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Demandes de caractéristiques de machines pour plastiques . FONDEMA possède ces machines et a besoin d'indications pour en connaître les possibilités.</li> </ul>
- - RANAIVO	F.T.M.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contacts avec l'UNESCO pour que les cartes excellentes réalisées par l'entreprise puissent être distribuées dans les écoles.</li> </ul>
- - RALAMBOSON	NIAG	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documentation sur matériel d'imprimerie</li> <li>- Formation technique du personnel d'imprimerie .</li> </ul>
- - - - -	S.I.B.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contacts avec Organismes Internationaux (Habitat) pour utilisation du bois dans la construction.</li> </ul>

AFFAIRES A SUIVRE D'URGENCE PAR L'ONUUDI - ILE MAURICE

Assistants Conseils	Entreprises	Sujets
JOORY	JAGRITI	Documentation sur machines à coudre et à broder Organisation du travail à domicile (BIT)
PAUL	MARINE EN BOIS PAS GARMENT	- Documentation sur machines à outils miniaturisées - Organisation chaîne de production dans la confection - Possibilités de formation technique dans cette profession - Documentation sur matériel dans cette industrie
	PELICAN	- Documentation sur machines à fabriquer les crayons - Documentation sur machine à débiter les rouleaux de papier hygiénique
	PIG CORPORATION	- Documents FAO sur élevage de porcs - Formation spécifique des coopérateurs - Documentation sur deshydratation
KANAYE	FLORESCO	- Amélioration conservation des arachides ; additifs, emballages - Documentation sur machines à extruder
	PLASPAK	- Comment établir sur ordinateur les programmes de fabrication des clients
	UJODAH	- Documentation fonderie bronze - Documentation clouterie en cuivre - Conseils pour création d'un atelier d'entretien polyvalent pour les autres entreprises.
	VEERAPEN	- Documentation sur machines à bois pour petites menuiseries à chantourner.
PAUL	WODDWORKING	- Documentation sur quincaillerie pour ameublement - Fabrication de panneaux de particules avec bagasses agglomérées

Assistants Conseils	Entreprises	Sujets
JOORY	UNITED SKILL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documentation machines à broder et machines <b>adaptées</b> pour handicapés</li> <li>- Information sur méthode de rémunération des handicapés (BIT) ainsi que la gestion et les documents de gestion dans le cas particulier d'une entreprise employant beaucoup d'handicapés et subventionnée en conséquence.</li> </ul>

- D'une manière générale :
- Comment contrôler au départ la qualité et la conformité du matériel acheté par les Pays en Voie de Développement pour éviter qu'ils reçoivent du matériel usagé camouflé,
  - Création d'un label qualité pour les produits exportés.

ANNEXE L

DOSSIER PAR PAYS ET PAR ENTREPRISE

- \* FICHES DE TRAVAIL
- \* FICHES CORRIGÉES, AVEC PRIORITÉS
- \* FICHES DE SUIVI

- COMORES
- MADAGASCAR
- MAURICE



## LISTE DES ENTREPRISES COMORIENNES

	T	P	S
* PATSY	X	X	X
* MAMMADALY	X	X	X
* OFFICE PROMOTION COMORIEN	X	X	X
* ABDOU MBECHEZI	X	X	X
* SELECO	X	X	X
* SALIMAMOUD	X	X	X
* SAGAF	X	X	X
* Ste HYDROCARBURES	X	X	.
* FIDALY	X	X	X
* ALI BAZI	X	X	X
* SAGC	X	X	X
* MORONI	X	X	X
* CEBOC	X	X	X

## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Société des Eaux PATSY  
(Boissons gazeuses, eau minérale) .

Assistant Conseil responsable : M. Issa Moeva .

Technique

- Etude installation fabrication bouteilles plastiques et mise en bouteille eau minérale
- Etude adaptation pour fabrication pot de yaourt
- Etude qualitative eau minérale propriétés et conservation

Approvisionnement

- Etude programme approvisionnement échelonné en bouteilles
- Situation exacte emballages depuis origine (stock départ , stock clients, casse, stock usine)

Commercial

- Etude de marché Coca Cola dans les quatre îles en fonction du pouvoir d'achat des importations etc . En déduire le programme de fabrication
- Organisation retour bouteilles
- Etude campagne de publicité - tarifs préférentiels pour fabrications locales
- Etude marché rapide sur yaourt pour vente pots
- Etude marché eau minérale y compris et surtout exportation

Gestion

- Comptes d'exploitation prévisionnels - Base situation actuelle
- Base approvisionnement suffisant en bouteilles
- meilleurs dialogue avec banque



## COMORES

**FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)**  
**Collaboration entre Office de Promotion Comorien**  
**et Société des Eaux PATSY**  
**(Boissons gazeuses, eau minérale) .**

Assistant Conseil responsable : M. Issa Moeva .

Technique

- 1c - Etude installation fabrication bouteilles plastiques et mise en bouteille eau minérale
- 3/4 - Etude adaptation pour fabrication pot de yaourt
- 2 - Etude qualitative eau minérale propriétés et conservation

Approvisionnement

- 1a - Etude programme approvisionnement échelonné en bouteilles
- 1b - Situation exacte emballages depuis origine (stock départ , stock clients, casse, stock usine)
- 1a - Appel d'offre à travers agence mère pour fournitures bouteilles

Commercial

- 0 - Etude de marché Coca Cola dans les quatre îles en fonction du pouvoir d'achat des importations etc . En déduire le programme de fabrication
- 1b - Organisation retour bouteilles
- 0 - Etude campagne de publicité - tarifs préférentiels pour fabrications locales
- 0 - Etude marché rapide sur yaourt pour vente pots
- 3 - Etude marché eau minérale y compris et surtout exportation
- 2 - Amélioration de la productivité

Gestion

- 1c - Comptes d'exploitation prévisionnels - Base situation actuelle
- 1d - Base approvisionnement suffisant en bouteilles
- 0 - meilleurs dialogue avec banque

## CONGRES

## Fiche de suivi

Collaboration entre office de Promotion Comorien et  
Societe des eaux de PATSY (boissons gazeuses - eau  
minerale)

Assistant Conseil Responsable: ISSA MOEVA

Relation Publiques:

- Suivre par tous moyens affaire contrefaçon de coca cola pour élimination definitive apres sanctions severes

Approvisionnement

- En cours, et programme echelonne
- Suivre projet agence exclusive de ramassage (recuperation) des bouteilles dans chaque ile, chez les detenteurs avec appui logistique et publicitaire (methode d'interressement pour le retour des bouteilles tant de la part des commissi-  
naires que des detenteurs. (Campagne a orchestrer)
- Eviter de mettre les Autorites devant le fait accompli pour ce qui concerne les licences d'importation mais tout organiser a l'avance (PREVOIR)
- Aide pour dossier d'exoneration des D.D. pour bouteilles importees.
- Reorganisation circuit de distribution et de commercialisation

Gestion

- Ameliorer la Gestion du parc des bouteilles
- Etablir grille d'efficacite pour eviter de fausses apprecia-  
tions, sur les performances actuelles. (Repartition du  
compte d'exploitation et du compte des resultats)
- Etablir comptes d'exploitation previsionnels.

H.B.: Cette fiche complete la Fiche de Travail du 10 Juin 1985

## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Société Comorienne de Commerce MAMADALY  
(Confection)

Assistant Conseil Responsable : M. Issa Moeva

Technique

- Connaissance du Code des Investissements
- Etude nécessité d'un groupe électrogène - Si oui aide au choix du matériel
- Connaissance installations techniques similaires

Commercial

- Information , Publicité sur l'entreprise
- Obtenir tarifs publicité préférentiels pour fabrication locales
- Elargir gamme produits
- Idées de produits à confectionner
- Personnaliser marque et emballages
- Multiplier points de vente et organiser distribution
- Aide exportation sur Mayotte

Approvisionnement

- Meilleure connaissance possibilités approvisionnement

FICHE DE TRAVAIL (avec priorités )  
Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Société Comorienne de Commerce MAMADALY  
(Confection)

Assistant Conseil Responsable : M. Issa Moeva

Technique

- 1a - Connaissance du Code des Investissements
- 1c - Etude nécessité d'un groupe électrogène - Si oui aide au choix du matériel
- 2/3 - Connaissance installations techniques similaires

Commercial

- 1a - Information , Publicité sur l'entreprise
- 0 - Obtenir tarifs publicité préférentiels pour fabrication locales
- 1c - Elargir gamme produits
- 2 - Idées de produits à confectionner
- 1b - Personnaliser marque et emballages
- 1c - Multiplier points de vente et organiser distribution
- 2 - Aide exportation sur Mayotte

Approvisionnement

- 1c/2 - Meilleure connaissance possibilités approvisionnement

3 Octobre 1985

ONUDI Projet US/AF/84/088

CONGRES

Fiche de suivi

Collaboration entre Office de Promotion  
Comorien et Societe ~~de~~ Comorienne de  
Commerce Mamadaly (Boulangerie - Patisserie  
menuiserie unite confection - import -  
Export)

Assistant Conseil Responsable: ESSA Moeva

Realisation

- Agrement obtenu: en attente: decret d'agrement a motifier
- Elargissement gamme de produits dans la confection

En cours de realisation

- Groupe electrogene autonome en cours de negociation pour achat
- Contrat avec un styliste a la Réunion - en cours

A realiserTechnique

- Etude approfondie pour pantalons a la mode Comoriens
- Contact DDC pour conseils (fil...)
- Documentations pour petite unite de T-shirt (mais pour machine Italienne)
- Organisation (possibilites) de voyages touristiques - sur les produits du pays (en visite varille - girofle, ylang - ylang - Marthala, etc.)
- Recherche d'un boulanger de metier
- Formation dans patisserie et biscuiterie a Majenga par biais d'un ami
- Changer le refrigerant

Approvisionnement

- Diversification fournisseurs de Bois: (doc. H. Boisson)

Commercial

- Multiplication point de vente chemises et produits de la confection - personnalisation manque produit Comorien (contact "SPORD DJIBOUTI - Moroni) - Conseil - aide-Recherche

I.B. Cette Fiche complete la fiche de Travail du 10 Juin 1985

ONU DI PROJET US/RAF/84/088  
COMORES

11 juin 1985

### FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion  
Comorien et Société Nationale d'Imprimerie  
(Imprimerie Nationale)

Assistant Conseil Responsable :

#### Approvisionnement

- Mise au point planning avec fournisseur sinon diversification des fournisseurs

#### Technique

- Programme de formation sur place des techniciens (maquetiste photogreveur)
- Recherche documentation sur entretien et fonctionnement machine UNIVERSAL de fabrication suisse
- Mise au point couverture futur journal

#### Commercial

- Participer à la rédaction d'autres journaux et périodiques de l'Océan Indien
- Mise au point d'un tarif de publicité très étudié (en favorisant les industries locales)
- Préparer série d'articles sur les spécialités et les industries du pays à faire connaître
- Utiliser documentation du PNUD pour éditer statistiques et informations sur le pays
- Proposer travaux de sous-traitance à Maurice

#### Gestion

- Réaliser grille efficacité 83, 84 et prévisions 85

## COMORES

FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)  
 Collaboration entre Office de Promotion  
 Comorien et Société Nationale d'Imprimerie  
 (Imprimerie Nationale)

Assistant Conseil Responsable :

Approvisionnement

- 1d - Mise au point planning avec fournisseur sinon diversification des fournisseurs

Technique

- 1c - Programme de formation sur place des techniciens (maquetiste photogaveur)
- 1c - Recherche documentation sur entretien et fonctionnement machine UNIVERSAL de fabrication suisse
- 2/3 - Mise au point couverture futur journal

Commercial

- 2 - Participer à la rédaction d'autres journaux et périodiques de l'Océan Indien
- 2 - Mise au point d'un tarif de publicité très étudié (en favorisant les industries locales)
- 2/3 - Préparer série d'articles sur les spécialités et les industries du pays à faire connaître
- 4 - Utiliser documentation du PNUD pour éditer statistiques et informations sur le pays
- 4 - Proposer travaux de sous-traitance à Maurice

Gestion

- 2 - Réaliser grille efficacité 83, 84 et prévisions 85

14 Octobre 1985

CINQUI PROJET US/RAF/84/088  
COMORES

Fiche de suivi

Collaboration entre office de Promotion  
Comotien et Societe Nationale d'Imprimerie

Assistant Conseil Responsable: Issa Moeva

- Faire en sorte que la S.N.I obtienne la documentation sur les machines, envoyee par M. Boisson a la Direction de l'Industrie et de l'Artisanat, pour transmission
- Retablir climat de confiance entre la SNI et L'Assistant-Conseil, suite aux quelques maladresses deja passees (Rendez-vous manque sans prevenir - document non arrive a destination)
- Trouver quelque chose a apporter a la SNI dans les plus brefs delais (entrevue sensationnelle - article de presse ou meme une information importante qu'elle aurait laisse echapper)

NB : Cette fiche est un complement a la Fiche de Travail  
etabli le 11 Juin 1985.



## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion  
Comorien et Ets ABDOU MBECEZI  
( Menuiserie)

Assistant Conseil Responsable :

Technique :

- Mise au point formation des apprentis
- Désigner un responsable de l'ensemble du contrôle en cours de fabrication et produits finis
- Etude sérieuse sur validité machine à sculpter
- Rechercher nouveaux motifs de sculpture si possible d'origine de l'Océan Indien
- Prévoir programme d'achat matériel supplémentaire (à étudier très sérieusement)

Commercial

- Chercher à fournir des éléments sculptés entrant dans des ensembles mobiliers fabriqués à l'étranger  
Etude de marché rapide sur cette possibilité d'exportation
- Fabriquer un petit stock de planches et panneaux sculptés à poser des deux côtés des portes
- Protection douanière contre mobiliers importés abusivement
- Faciliter importation de quincaillerie d'ameublement de bonne qualité indispensable à la réalisation de meuble d'une finition comparable à celle des meubles importés
- Faire publicité très simple - magasin d'exposition

Gestion

- Réaliser grille d'efficacité et comparaison avec profession

FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)  
Collaboration entre Office de Promotion  
Comorien et Ets ABDOU MBECHEZI  
(Menuiserie)

Assistant Conseil Responsable :

Technique :

- 2 - Mise au point formation des apprentis
- 1a - Désigner un responsable de l'ensemble du contrôle en cours de fabrication et produits finis
- 1c - Etude sérieuse sur validité machine à sculpter
  - Rechercher nouveaux motifs de sculpture si possible d'origine de l'Océan Indien
  - Prévoir programme d'achat matériel supplémentaire (à étudier très sérieusement)

Commercial

- 4 - Chercher à fournir des éléments sculptés entrant dans des ensembles mobiliers fabriqués à l'étranger
- 3 - Etude de marché rapide sur cette possibilité d'exportation
- 1b - Fabriquer un petit stock de planches et panneaux sculptés à poser des deux côtés des portes
- 0 - Protection douanière contre mobiliers importés abusivement
- 0/1d - Faciliter importation de quincaillerie d'ameublement de bonne qualité indispensable à la réalisation de meuble d'une finition comparable à celle des meubles importés
- 1a - Faire publicité très simple - magasin d'exposition

Gestion

- 2 - Réaliser grille d'efficacité et comparaison avec profession

CENTRE FRANÇAIS D'APPRENTISSAGE  
COMORES

Fiche de suivi

Collaboration entre office de Promotion Comorien  
et Etablissements ABDOU MEBCHZI (Menuiserie)

Assistant Conseil Responsable: Issa MOEVA

Technique:

Formation des apprentis: Diverses propositions:

- a) Formation sur place par des specialistes Malgache et Mauriciens
- b) Formation par un Expert Francais: M. BEAU CLAUDE L'AGIR qui sera de passage a Madagascar et qui pourrait intervenir aux Comores
- c) Possibilite d'embauche immediat d'un jeune diplome de la polytechnique et de F.I.C.T., I.T.T.C. de Maurice
- d) Demande au pres du Gouvernement Mauricien d'une possibilite de donner des formations a un Comorien dans une des Institutions sus-mentionnees. (suivi)
- e) Demarrage des cours de soin pour les ouvriers (deja envisage).

Reunion

- Recrutement dans l'avenir d'une main d'oeuvre plus instruite
- Necessite d'embaucher un adjoit

A.E. Cette fiche est un complement a la Fiche de Travail  
du 11 Juin 1985.

COMORES

FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Société SELECO  
( Mécanique et Electronique)

Assistant Conseil Responsable

Technique

- Formation d'apprentis dans les domaines très variés de l'entreprise
- Création dans l'entreprise d'une école d'apprentissage très pratique avec l'aide de l'Etat
- Etude prime d'encouragement pour le personnel

Commercial

- Publicité sur exploits techniques qu'ils réalisent et sur diversité des interventions
- Conseils dans le futur journal et à la Radio,  
sur l'utilisation rationnelle des appareils électro-ménagers qui sont trop souvent maltraités par les particuliers
- Recherche de nouveaux créneaux : Entretien de machines dont le parc est important dans le pays (moteurs pirogues)
- Obtenir service entretien des nouvelles machines importées pour qu'elles soient correctement utilisées

Gestion

- Suivre demande dossier agrément
- Démarches pour actualiser les tarifs douaniers (favoriser l'importation d'équipements productifs bien adaptés au pays)
- Etudier formule crédit Bail avec banques pour les emprunteurs n'offrant pas suffisamment de garanties financières pour obtenir les crédits habituels

## COMORES

**FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)**  
**Collaboration entre Office de Promotion Comorien**  
**et Société SELECO**  
**( Mécanique et Electronique)**

**Assistant Conseil Responsable**Technique

- 1b - Formation d'apprentis dans les domaines très variés de l'entreprise
- 0 - Création dans l'entreprise d'une école d'apprentissage très pratique avec l'aide de l'Etat
- Etude prime d'encouragement pour le personnel

Commercial

- 1a - Publicité sur exploits techniques qu'ils réalisent et sur diversité des interventions
- 1c - Conseils dans le futur journal et à la Radio,  
sur l'utilisation rationnelle des appareils électro-ménagers qui sont trop souvent maltraités par les particuliers
- Recherche de nouveaux créneaux : Entretien de machines dont le parc est important dans le pays (moteurs pirogues)-Etudes préalables(1d)
- 1b - Obtenir service entretien des nouvelles machines importées pour qu'elles soient correctement utilisées

Gestion

- 1a - Suivre demande dossier agrément
- 0 - Démarches pour actualiser les tarifs douaniers (favoriser l'importation d'équipements productifs bien adaptés au pays)
- 0 - Etudier formule crédit Bail avec banques pour les emprunteurs n'offrant pas suffisamment de garanties financières pour obtenir les crédits habituels
- 2 Etudes facilités de crédits avec la B.D.C.

COMOROS

FICHE DE SUIVI  
Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Société SELECO  
 (Mécanique électronique)

Assistant Conseil Responsable : M. ISSA MOEJVA

Fiche préparée par Equipe Mobile Technique

- 1b) Formation d'apprentis : en cours de réalisation à l'atelier et contact avec l'Etat pour collaboration et amélioration qualité. Existence à Madagascar d'un institut de formation de recyclage ; et d'apprentis qui est assisté avec le Bureau International du Travail ==) (Solliciter aide B.I.T)
  
- 1a) Campagne de Publicité : déjà en cours voudrait attendre le 4e numéro du journal prochainement en tenant compte du choix de l'emplacement de la publicité (mise en relief de la pub)
  - Préparation d'une fiche pour les journalistes qui servira à préciser leur activité sur leur réalisation ou spécialisation : 1 rebobinage froid - électronique (vidéo/TV) - électricité automobile - mécanique.
  - Prime d'encouragement : pour les ouvriers et apprentis pour optimiser leur rendement.

Commercial

- 1a) Conseils dans le futur journal et radio sur l'utilisation des appareils électro-ménagers : suivi
  - Recherche de nouveaux créneaux : entretien de machines dont le parc est important dans le pays : à intensifier et consolider l'entretien des machines à la B.I.C. et au Consulat de Belgique..... (base leur contrat de maintenance)

- 1b) Obtenir service entretien des nouvelles machines importées pour qu'elles soient correctement utilisées:: documentation par M. Boisson.

#### Gestion

- 1a) Dossier agrément : préparation réalisé mais rejetée, reprise par l'entreprise donc dossier à suivre de près.

- Etudes facilités de crédits de la banque : problème à suivre et à résoudre (achats effectués par leur propre fonds).

#### Conseil réalisable

- 1a) faire le recensement de la main-d'oeuvre diplômée qui ne travaille pas et l'aider à acquérir de l'expérience pour être embauchée.

- 1a) possibilité - faire le démontage de la savonnerie de l'Etablissement FIDALY (machine à savonnettes pour une véritable probable).

## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Ets SALIMAMOUD (menuiserie,  
boulangerie, projet Poulet)

Assistant Conseil Responsable :

Technique :

- Organisation fabrique aliments pour poulets - utilisation tourteaux de coprah et fruit de l'arbre à pain (travaux de l'Université de Rome) Relancer.
- Deshuilage des tourteaux de coprah. (Documentation sur différents types de machines)
- Programme démarrage progressif élevage poulets planning de développement en tenant compte des problèmes ci-dessus.
- Fabriquer petite série de portes pour avoir stock disponible.

Commercial

- Informations précises sur consommation poulets
- Préparer campagne pour développement consommation recettes originales conformes aux habitudes culinaires du pays.
- Etudier vente éventuelle de poulets vivants âgés de quelques semaines pour que les agriculteurs terminent l'élevage en étant conseillé sur la nourriture à donner aux poulets jusqu'à maturité.
- Aide à exportation vers Mayotte et Madagascar

Gestion

- Suivre dossier du projet poulet avec Banque de Développement
- Etablir compte d'exploitation prévisionnel élevage poulet mois par mois compte tenu du démarrage progressif.
- Etablir grilles d'efficacité séparés pour activités très diverses : menuiserie, boulangerie, commerce.
- Epuiser toutes possibilités d'utilisation des machines à bois avant de décider de les vendre : Etude de nouveaux modèles, nouveaux marchés.
- Si cette vente paraît irrévocable, assistance pour vendre ces machines dans les meilleures conditions possibles.



## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Ets SALIMAMOUD (menuiserie,  
boulangerie, projet Poulet)

Assistant Conseil Responsable :

Technique :

- 1 - Organisation fabrique aliments pour poulets - utilisation tourteaux de coprah et fruit de l'arbre à pain (travaux de l'Université de Rome)
- 3 Relancer.
- 1c - Deshuilage des tourteaux de coprah. (Documentation sur différents types de machines)
- 2 - Programme démarrage progressif élevage poulets planning de développement en tenant compte des problèmes ci-dessus.
- 1a - Fabriquer petite série de portes pour avoir stock disponible.

Commercial

- 1b - Informations précises sur consommation poulets
- 1c - Préparer campagne pour développement consommation recettes originales conformes aux habitudes culinaires du pays.
- 1d/2 - Etudier vente éventuelle de poulets vivants âgés de quelques semaines pour que les agriculteurs terminent l'élevage en étant conseillé sur la nourriture à donner aux poulets jusqu'à maturité.
- 3 - Aide à exportation vers Mayotte et Madagascar (0)

Gestion

- 1a - Suivre dossier du projet poulet avec Banque de Développement
- 2 - Etablir compte d'exploitation prévisionnel élevage poulet mois par mois compte tenu du démarrage progressif.
- 1d - Etablir grilles d'efficacité séparés pour activités très diverses : menuiserie, boulangerie, commerce.
- 1b - Epuiser toutes possibilités d'utilisation des machines à bois avant de décider de les vendre : Etude de nouveaux modèles, négociation aux marchés.
- 2 - Si cette vente paraît irrévocable, assistance pour vendre ces machines dans les meilleures conditions possibles.

3 octobre 1985

ONUJI Projet US/RAF/84/030  
COMORES

Fiche de suivi

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et entreprise "SALIMANOU"

Assistant Conseil Responsable: ISSA MOEVA

Technique

Resultats positifs de l'Universite de Rome

- Projet achat presse pour extrait tourteaux en vue de l'alimentation volaille et betail et exportation (possible ver Reunion pour presse a Tourteaux. (Contact a faire pour un fournisseur potentiel par H. Boisson)
- Recherche fournisseur pour machine a raper noix de coco pour emballage en sachet sous-vide
- Livrer projet complet avec H. F. BOISSON (expert ONUJI - BDC) des servantes.
- Livrer projet et fabrication (entreprise SIOCCAF)
- Interagir au projet briquettes de tourteaux de copish, sauternes etc. etude realisation

Commercial

- aide a diversifier clientele commerciale (sur commande) mais salvalier

N.B: Cette fiche complete la Fiche de Travail du 12 Juin 1985

## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Sté SAGAF (Clouterie)

Assistant Conseil Responsable :

Approvisionnements :

- Diversification des sources d'approvisionnement en fil
- Planning des commandes pour avoir stock permanent
- Recherche autres sources d'emballage (sacs plastiques, emballages fabriqués par les eaux de PATSY)
- Démarches pour réduction tarif douanier sur matières premières

Technique

- Alimentation électrique du four de traitement des motrices (alimentation directe et régulateur de tension)
- Formation du personnel. Faire venir un formateur sur place mais veiller à ce que l'usine puisse tourner à pleine cadence pendant son séjour.
- Etudier emballages (Récupération sacs ciment et autres emballages possible)
- Etude machine complémentaire pour jointes de faible dimension (études rapides de marché et de rentabilité)
- Documentation plus précise sur processus de fabrication
- Statistiques : Nbre d'heures de fonctionnement des machines par semaine.

Commercial

- Développement exportation vers Réunion (qualité Clous et emballages adaptés à importer éventuellement)
- Etude distribution grossistes et détaillants  
Détermination politique commerciale

Gestion

- Suivre dossier d'accrément
- Facilités bancaires pour les approvisionnements.
- Comptes d'exploitation à part pour activité clouterie.

## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Sté SAGAF (Clouterie)

Assistant Conseil Responsable :

Approvisionnements :

- 1c-2 - Diversification des sources d'approvisionnement en fil
- 1a - Planning des commandes pour avoir stock permanent
- 4 - Recherche autres sources d'emballage (sacs plastiques, emballages fabriqués par les caux de PATSY), négociations avec PATSY.
- 0 - Démarches pour réduction tarif douanier sur matières premières
- 1a - Demande d'agrément

Technique

- 1b - Alimentation électrique du four de traitement des motrices (alimentation directe et régulateur de tension)
- 2 - Formation du personnel. Faire venir un formateur sur place mais veiller à ce que l'usine puisse tourner à pleine cadence pendant son séjour. Initiative personnelle, formation du promoteur à l'étranger
- 1b - Etudier emballages (Récupération sacs ciment et autres emballages possibles)
- 1d - Etude machine complémentaire pour jointes de faible dimension (études rapides de marché et de rentabilité)
- 1a - Documentation plus précise sur processus de fabrication
- 2 - Statistiques : Nbre d'heures de fonctionnement des machines par semaine.

Commercial

- 4 - Développement exportation vers Réunion (qualité Clous et emballages adaptés à importer éventuellement)
- 2 - Etude distribution grossistes et détaillants  
Détermination politique commerciale

Gestion

- 1a - Suivre dossier d'agrément
- 0 - Facilités bancaires pour les approvisionnements (problèmes communs)
- 1d - Comptes d'exploitation à part pour activité clouterie.

Fiche de suiviCollaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Clouterie SAGAF

Assistant Conseil responsable: ISSA MOEVA

Realisations

- Alimentation électrique du Four de traitement des motrices
- Electricité
- Flanning des commandes pour avoir stock permanent de fil

A realiserTechnique

- Pour formation du personnel (promoteur lui meme): Ecrire Ambassade d'Allemagne a Madagascar pour bourse de formation (de preference)
- Demander constructeur par C.N.U. Interpose pour demander bourse de formation (M. Boisson)
- Demander aide aussi par CERDI
- Etudier emballages pour exportation
- Et de machine complémentaire pour pointes de faible dimension (étude rapide de marche et de rentabilité)
- Documentation plus précise sur les besoins de fabrication
- Des statistiques: nombre d'heures de fonctionnement des machines par semaine

Approvisionnement

- Diversification des sources d'approvisionnement en fil (acc. par accord. M. Boisson) (Suzanne - Mozambique)
- Rechercher autres sources d'emballage (sacs en plastique)

Commercial

- Développement exportation vers Reunion (qualité clous et emballages adaptés à importer éventuellement)
- Etude possibilité exportation clous vers Madagascar (avec aide CERDI)
- Etude distribution grossistes et détaillants: Détermination politique commerciale.

Gestion

- Renouvellement (reactualisation) dossier d'agrément (à élaborer)
- Comptes d'exploitation à part pour activité clouterie.

ONUDI PROJET US/RAF/84/088

15 juin 1985

COMORES

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
 et Sté des Hydrocarbures (Remplissage et Distribution  
 de bouteilles de gaz Butane)

Assistant Conseil Responsable :

Approvisionnement :

Prévoir approvisionnement suffisant en Bouteilles )  
 )  
 en Détendeurs ) dès maintenant  
 )  
 en Pièces détachées )

Organiser ramassage bouteilles vides

Commercial :

Campagne d'information du public - mode d'emploi  
 stockage  
 sécurité

Démarriage progressif pour éviter dispersion consommateurs et points de  
 vente

Gestion :

Comptes d'exploitation prévisionnels suivant quantités livrées par mois  
 100/150/200.

## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
 et Sté des Hydrocarbures (Remplissage et Distribution  
 de bouteilles de gaz Butane)

Assistant Conseil Responsable :

Approvisionnement :

- 1b Prévoir approvisionnement suffisant en Bouteilles )  
 en Détendeurs ) dès maintena  
 en Pièces détachées )
- 2 Organiser ramassage bouteilles vides

Commercial :

- 1a Campagne d'information du public - mode d'emploi  
 stockage  
 sécurité
- 1a Démarrage progressif pour éviter dispersion consommateurs et points de  
 vente

Gestion :

- 2 Comptes d'exploitation prévisionnels suivant quantités livrées par mois  
 100/150/200.

## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Ets FIDALY HUILERIE SAVONNERIE

Assistant Conseil Responsable :

Approvisionnement :

Réglementation exportation coprah pour éviter manque de matières premières pour savonnerie

Programme d'approvisionnement à long terme (Problème actuel achat papier pour la fin de l'année).

Technique :

- Amélioration rendement en huile du coprah (chauffage)
- Adaptation machine à savonnets pour utilisation savon fabriqué sur place
- Dehuil etiol tourteaux
- Etude savon utilisable à l'eau de mer
- Etude fabrication combustibles (Briquettes avec sous-produits de fabrication ou produits ramassés en même temps que le coprah)

Problème annexe

- Equiper le personnel avec gants de protection pour manipulation des tôles (sécurité et amélioration rendement papier très rapidement légère dépense)

Commercial

- Campagne pour développement citernes pour disposer d'eau en quantité suffisante toute l'année (prévoir citerne dans maison/témoin)
- Développer vente tourteaux pour l'alimentation bétail
- Harmonisation prix de vente avec prix de revient
- Obtenir révision de prix suffisamment souvent (tous les ans) pour ne pas être obligé de prendre de l'avance (prix trop élevé et ensuite du retard (prix trop bas).
- Mettre au point présentation Prix de Revient pour obtenir homologation de pr



- Etudier possibilités exportation Huile de coprah et éventuellement savon brut
- adaptation des tarifs douaniers aux conditions de fonctionnement de la savonnerie
- Problème annexe : Etudier répercussion de la mise en route d'une fabrique de tôle ondulée sur l'activité actuelle de négoce de tôles ondulées importées

Gestion :

- Détermination Prix de revient suivant quantités fabriquées
- Grille d'efficacité 3 dernières années et prévisions
- Séparation des différentes activités :  
comptabilité analytique

COMORES

FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)  
Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Ets FIDALY HUILERIE SAVONNERIE

Assistant Conseil Responsable :

Approvisionnement :

- 0 Réglementation exportation coprah pour éviter manque de matières premières pour savonnerie (dépend des prix pratiqués pour le coprah)
- 1d Programme d'approvisionnement à long terme (Problème actuel achat papier pour la fin de l'année).

Technique :

- 3 - Amélioration rendement en huile du coprah (chauffage)
- 0 - Adaptation machine à savonnettes pour utilisation savon fabriqué sur place
- 0 - Debuilage tourteaux (ne veut pas)
- 1c - Etude savon utilisable à l'eau de mer (doc. M. BOISSON)
- 1c - Etude fabrication combustibles (briquettes avec sous-produits de fabrication ou produits ramassés en même temps que le coprah)

Problème annexe

- 1a - Equiper le personnel avec gants de protection pour manipulation des tôles (sécurité et amélioration rendement paiement très rapidement légère dépense)

Commercial

- 0 - Campagne pour développement citernes pour disposer d'eau en quantité suffisante toute l'année (prévoir citerne dans maison/témoin)
- 1b/2 - Développer vente tourteaux pour l'alimentation bétail
- 0 - Harmonisation prix de vente avec prix de revient
- 0 - Obtenir révision de prix suffisamment souvent (tous les ans) pour ne pas être obligé de prendre de l'avance (prix trop élevé et ensuite du retard (prix trop bas). (suivant justifications et politique gouvernementale)
- 1a - Mettre au point présentation Prix de Revient pour obtenir homologation de prix (suivi)

- 0 - Etudier possibilités exportation Huile de coprah et éventuellement savon brut ( non intéressé)
- 0 - adaptation des tarifs douaniers aux conditions de fonctionnement de la savonnerie (problèmes communs à l'échelle nationale -- dépend de la politique gouvernementale)
- 4 - Problème annexe : Etudier répercussion de la mise en route d'une fabrique de tôle ondulée sur l'activité actuelle de négoce de tôles ondulées importées

Gestion :

- 1c - Détermination Prix de Revient suivant quantités fabriquées
- 2 - Grille d'efficacité 3 dernières années et prévisions
- 3 - Séparation des différentes activités :  
comp abilité analytique

FICHE DE SUIVI

Entreprise : SAVONNERIE FIDALY  
HUILERIE.

Assistant Conseil Responsable : M. ISSA MOEJVA  
Fiche préparée par l'Equipe Mobile Technique.

Réalisation : Obtention révision prix - le prix homologué est  
passé de 375 F/Kg à 500 F/Kg.

A Réaliser :

- Technique :
- 1) Etude projet de fabrication de savonnettes à partie des savons barres.
  - 2) Reparation de l'ancienne presse et maintenance régulière des équipements par des entreprises compétentes (par ex : SFLECO)
  - 3) Amélioration rendement d'huile
  - 4) Etude de fabrication combustible en briquettes (en collaboration avec d'autres entreprises) (tourteaux)
  - 5) Etude des savons utilisables à l'eau de mer (Documentation M. Foisson)

Problème annexe

Augmenter la sécurité du personnel (ex : manipulation savonner avec gants etc...)

.../...

- Commercial :
- 1) Développer vente de tourteaux
  - 2) Suivi projet - exportation tourteau  
(attente résultats échantillon tourteau à Maurice)  
- exportation savon semi-                    vers Maurice (si possible)
  - 3) Chercher débouché pour machine de fabrication de savonne  
nette actuellement inutilisée
  - 4) Repenser le prix de savon pour reconquérir le marché  
devenu en baisse à la suite de la nouvelle augmentation  
du prix.

- Gestion :
- 1) Grille d'efficacité des 3 dernières et prévision à  
établir (si possible)
  - 2) Garder contact avec le ministère de l'économie pour  
toute augmentation des coûts de production
  - 3) Négocier avec autorités compétentes pour mise en place  
d'un "entrepôt fictif" dans le but d'une meilleure gestion  
financière
  - 4) Établir le climat de confiance avec les autorités  
(nouer de bonnes relations, accepter de donner les  
renseignements demandés)

FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Ets ALI BAZI (Pressing Blanchisserie)

Assistant Conseil Responsable :

Approvisionnement :

Programme d'approvisionnement à long terme des produits indispensables  
suivant différentes hypothèses d'activité

Formation :

- Prévoir tout matériel nécessaire dès l'arrivée du moniteur
- Dès installation terminée, tourner au maximum pour profiter des  
Conseils du moniteur se renseigner sur toutes les pannes possibles
- Le moniteur doit mettre plusieurs personnes au courant dont le futur responsable  
de l'entretien (voir ci-dessous)

Technique

- Contact avec atelier de mécanique pour qu'il suive l'entretien (Seleco par  
exemple) dès le début. Liaison avec le moniteur.
- Demander au fabricant, information écrite sur risques de panne ou de mauvais  
fonctionnement et sur dispositions à prendre. Idem si pénurie d'un produit.

Commercial :

- Etudier répercussion installation deuxième pressing
- Préparer campagne publicitaire.
- Mise au point avec les autorités d'un programme d'importation de matériel  
pour éviter double emploi en contre / d'une surveillance des prix (pour  
éviter conséquences d'un monopole) (Publication des demandes d'importation  
de matériel).

\* partie

FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Ets ALI BAZI (Pressing Blanchisserie)

Assistant Conseil Responsable :

Approvisionnement :

- 4 Programme d'approvisionnement à long terme des produits indispensables suivant différentes hypothèses d'activité

Formation :

- 2 - Prévoir tout matériel nécessaire dès l'arrivée du moniteur
- 2 - Dès installation terminée, tourner au maximum pour profiter des conseils du moniteur se renseigner sur toutes les pannes possibles
- 2 - Le moniteur doit mettre plusieurs personnes au courant dont le futur responsable de l'entretien (voir ci-dessous)
- 1a - Chercher moniteur ou expert en la matière

Technique

- 2 - Contact avec <sup>un</sup> atelier de mécanique pour qu'il suive l'entretien (Seleco par exemple) dès le début. Liaison avec le moniteur.
- 1b - Demander au fabricant, information écrite sur risques de panne ou de mauvais fonctionnement et sur dispositions à prendre. Idem si pénurie d'un produit

Commercial :

- 3 - Etudier répercussion installation deuxième pressing
- 1a - Préparer campagne publicitaire.
- 7 partie - Mise au point avec les autorités d'un programme d'importation de matériel pour éviter double emploi en contre / d'une surveillance des prix (pour éviter conséquences d'un monopole) (Publication des demandes d'importation de matériel).
- Initiative de l'entrepreneur

FICHE DE SUIVI

Collaboration entre Office de Promotion Comorien et  
Etablissement Ali Bazi (Pressing/Blanchisserie)

TECHNIQUE

- Suivre de près délai envisagé pour installation et étudier  
avance actuelle
- Recherche d'un malgache/mauricien pour faire fonctionner la  
boîte tout en s'occupant du côté technique
- Prévoir avances de moteur dans 6/7 ans
- Demander un jeu de cartes de programmation, addition
- Demander au constructeur les critères à observer pour le recrutement  
du gestionnaire/opérateur
- Prévoir essai de machines avec tissu à être utilisé pendant lavage ou  
pressing
  - 1° ou publicité gratuite
  - 2° ou utilisé vêtements/tissu propre du
- Prévoir marquage de vêtements pour identification facile
- Prévoir assurance pour personnel et vêtements abimés
- Prévoir suivi entretien/maintenance machines.

APPROVISIONNEMENT

- Prévoir problème d'approvisionnement en produit d'entretien  
c'est à dire transport avion compliqué donc prévoir délai  
pour transport bateau



MARKETING

- Contacter hôtels pour obtenir contrat pour activité blanchisserie (idem : hôpitaux, armée, etc...)
- Suivre de près repercussion installation deuxième pressing
- Préparer campagne publicitaire en vue de lancement.

## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et S A G C (menuiserie)

Assistant Conseil responsable :

Relations Publiques :

Diffuser auprès de la profession information sur les avantages de la scie à format pour que l'ensemble de la profession en profite et que l'on obtienne une amélioration de la qualité.

Technique :

Etudier possibilité adjoindre une petite unité de fabrication de peinture  
Organisation traitement du bois de cocotier  
Production de combustibles à partir de déchets (copaux sciure)  
Documentation sur composition exacte ISORFL  
Recherche sur possibilités du flocage du bois (projection de matière plastique)

Agroforesterie

- Favoriser implantation aux Comores d'une unité de fabrication deousse plastique
- Participer au programme d'entretien de la forêt et amélioration des plantations de cocotiers
- Exportation de graines de TAMARUA vers Madagascar pour favoriser le développement de cette espèce.
- Mise en place système syndicale de contrôle pour éviter utilisation de bois frais
- Développement traitement du bois avec appui Banque de Développement
- Etudier problème chauffage distilloirs pour éviter consommation exagérée du bois.

Commercial

- Développer vente coffrets présentant les productions des Comores
- Aide à l'ouverture d'un magasin à Anjouan
- Aide à l'exportation vers l'Europe de coffres sculptés, en quantité limitée (USA exigeant quantité trop importante)
- Aide à l'exportation à Mayotte
- Participation à la réalisation de la maison témoin pour incorporation du bois dans cette construction

- Développement du Tourisme aux Comores avec programme d'excursion organisés au Karthala.
- Participer au film Vidéo présentant les Comores et ses entrepreneurs

#### Gestion

- Dialogue avec les Autorités pour mise en place d'une politique d'utilisation de la forêt et d'organisation de la profession
- Participation à un club d'entrepreneurs susceptibles de favoriser le développement de nouvelles entreprises.

**FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)**  
**Collaboration entre Office de Promotion Comorien**  
**et S A G C (menuiserie)**

**Assistant Conseil responsable :**

**Relations Publiques :**

0-1a Diffuser auprès de la profession information sur les avantages de la scie à format pour que l'ensemble de la profession en profite et que l'on obtienne une amélioration de la qualité à condition que l'entrepreneur veuille sous traiter

**Technique :**

- 1d Etudier possibilité adjoindre une petite unité de fabrication de peinture
- 2 Organisation traitement du bois de cocotier
- 2 Production de combustibles à partir de déchets (copeaux sciure)
- 1c Documentation sur composition exacte ISOREL
- Documentation sur possibilités du flocage du bois (projection de matière plastique (déjà obtenue))

1d Approvisionnement Marché à étudier

- 0 - Favoriser implantation aux Comores d'une unité de fabrication deousse plastique, il appartient au promoteur de se décider. Ne dépend pas de S A G C.
- 1b - Participer au programme d'entretien de la forêt et amélioration des plantations de cocotiers
- 0 - Exportation de graines de TAYMAYA vers Madagascar pour favoriser le développement de cette espèce. (Problèmes inter gouvernemental)
- 0 - Mise en place système syndicale de contrôle pour éviter utilisation de bois frais (irréalisable vu politique gouvernementale)
- 2 - Développement traitement du bois avec appui Banque de Développement (suite à négociations)
- 1c - Etudier problème chauffage distillcoirs pour éviter consommation exagérée du bois.

**Commercial**

- 1d - Développer vente coffrets présentant les productions des Comores à l'exportation
- 0 - Aide à l'ouverture d'un magasin à Anjouan
- 0 - Aide à l'exportation vers l'Europe de coffres sculptés, en quantité limitée (USA exigeant quantité trop importante) . Etude à faire à Paris
- 1b - Aide à l'exportation à Mayotte
- 4 - Participation à la réalisation de la maison témoin pour incorporation de bois dans cette construction

(1) Maison Mère

- 0 - Développement du Tourisme aux Comores avec programme d'excursion organisés au Karthala. (rien à voir avec la menuiserie, initiative personnelle)
- 3 - Participer au film Vidéo présentant les Comores et ses entrepreneurs

### Gestion

- 0 - Dialogue avec les Autorités pour mise en place d'une politique d'utilisation de la forêt et d'organisation de la profession, irréalisable car fuite en avant de la SAGC devant ses responsabilités
- 0 - Participation à un club d'entrepreneurs susceptibles de favoriser le développement de nouvelles entreprises.  
Irréalisable suivant la mentalité et la réalité du Pays

CRUDI PROJET US/RAF/84/088  
CONCRETS

Fiche de suivi

Collaboration entre office de promotion comorien  
et S.A.G.C. (menuiserie)

Assistant Conseil Responsable: Issa MOEVA

Relations Publiques

La Societe se refuse de sous-louer les services de la  
scie a format car elle est employee a plein temps. Elle  
fait du travail a facon.

Technique

- Suivre de pres le projet (en cours) de briquettes en  
sciure (en attente: determination si sciure seche ou non)  
pour combustible (grosses briquettes industrielles pour  
chauffe dans les alambics)
- Suivre reboisement demarre (pour intensification)

A.B: Cette Fiche complete la Fiche de Travail du 17 Juin 1985

## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Société MORONI ELECTRONIQUE

Assistant conseil responsable :

Technique

- Mise au point fabrication de petites séries en important des pièces détachées et en incorporant des produits locaux (Bois pour BAFLES)
- Utiliser des pièces détachées particulièrement bon marché (poste auto radio)
- Disposer d'une camera Vidéo.

Approvisionnement

- Pièces détachées ci-dessus à tarifs douaniers préférentiels
- Approvisionnement rapide petites pièces indispensables pour effectuer les réparations très vite même si c'est cher (de toutes façons moins cher que d'envoyer le matériel en Europe pour réparation).

Gestion

- Organiser méthode pour obtenir règlement des clients  
Revente des appareils apportés en réparation et non payés et non retirés au bout d'un temps à déterminer.

Commercial

Etudier utilisation Vidéo pour formation des techniciens et entrepreneurs comoriens.

Réaliser des cassettes présentant les problèmes <sup>d'après vente</sup> qui se posent aux Comores et les faire étudier par entreprises européennes (Philips)

Réaliser des cassettes pour présenter les besoins réels en transfert de technologie d'entreprises très diverses

Appui pour obtenir contrat d'aide à navigation aérienne

Etudier utilisation Vidéo pour les entrepreneurs comoriens.

Relations Publiques, Publicité etc.. compte tenu du parc important du magnétoscope.

Préparer une note d'information sur l'entreprise.

Préparer un film vidéo pour présenter les Comores et ses entrepreneurs.



## COMORES

**FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)**  
**Collaboration entre Office de Promotion Comorien**  
**et Société MORONI ELECTRONIQUE**

Assistant conseil responsable :

Technique

- 3 - Mise au point fabrication de petites séries en important des pièces détachées et en incorporant des produits locaux (Bois pour BAFLES)
- 3 - Utiliser des pièces détachées particulièrement bon marché (poste auto radi)
- 4 - Disposer d'une camera Vidéo.

Approvisionnement

- 0 - Pièces détachées ci-dessus à tarifs douaniers préférentiels (obtenir l'a-  
grément)
- 1b - Approvisionnement rapide petites pièces indispensables pour effectuer les réparations très vite même si c'est cher (de toutes façons moins cher que d'envoyer le matériel en Europe pour réparation) PRG comparé

Gestion

- 1c - Organiser méthode pour obtenir règlement des clients  
 Révente des appareils apportés en réparation et non payés et non retirés au bout d'un temps à déterminer.

Commercial

- 1d, 2, 3, Etudier utilisation Vidéo pour formation des techniciens et entrepreneurs comoriens.
- 4 - Réaliser des cassettes présentant les problèmes/d'après vente qui se posent aux Comores et les faire étudier par entreprises européennes (Philips)
- 4 - Réaliser des cassettes pour présenter les besoins réels en transfert de technologie d'entreprises très diverses

\* 1d = étude, 2 = négociation, 3 = réalisation)

- 2 Appui pour obtenir contrat d'aide à navigation aérienne (aide Equipe Mobile)  
Etudier utilisation Video pour les entrepreneurs comoriens.  
Relations Publiques, Publicité etc.. compte tenu du parc important du  
magnétoscope. (47)
- 1a Préparer une note d'information sur l'entreprise.
- 4 Préparer un film vidéo pour présenter les Comores et ses entrepreneurs.

Fiche de suivi

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et entreprise "Moroni Electronique"

Assistant Conseil Responsable: Issa MOEVA

Technique:

- Probleme de personnel serieux disponible, competent
- Integrer idee de transformation de l'Atelier en un Centre de formation en Electronique, dans projet d'extension des activites existants (malgre les problemes financiers rencontres a ce jour)
  - Dissuasion, si possible (par tous moyens) de l'idee de liquidation de l'Entreprise en cas de non liberation de l'un des principaux promoteurs (au mieux, co-association avec d'autres entreprises telle que SELECO etc.)
  - Identification des causes reelles du manque de serieux du personnel puis reprise du serieux
  - Amelioration systeme de contrats de stage de formation (sur le recrutement escomptes) pour les nouveaux recrues
  - Contrats de participation
  - Etude et recherche sur possibilites de trouver le personnel qualifie recherche et avec plus de disponibilites.
  - Recherche electroniciens competents pour materiel Grand Public.

Approvisionnement

- Trouver tous moyens pour obtenir liquidites pour dedouaner (croire faire dedouaner) stock F.D. encore sous-douanes
- Possibilites de trouver quelqu'un (ou une autre entreprise) qui financerait le stock de P.D. ou qui s'engagerait a importer les P.D. pour son propre compte puis les leur vendre (sans a credit) a condition d'etre client regulier (contacter service service a ce sujet).

Gestion

- Assurer une gestion honnete - retablir climat de confiance entre partenaires
- Etablir Grille d'efficacite a partir des documents disponibles
- Assistance pour methode plus simple mais efficace de gestion et tenue de comptes
- Negocier possibilites de reechelonnement du credit B.D.C., si possible, jusqu'a reprise des activites, dans un cadre normal et plus ameliore.

Commercial

- Publicite (puis developpement) sur activite photocopie (sur la vente a systeme degressif)
- Redonner confiance aux clients sur versement des autres pour materiel a reparer.

N.B. Cette fiche complete la Fiche de Travail du 18 Juin 1985.

## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Sté CEBCC - Construction, entretien Bâtiments,  
ouvrage d'art, COMORES.

Assistant Conseil Responsable

Technique :

- Organisation transports
- Recherche procédés de construction économiques

Commercial :

- Développer vente aggle - stock d'avance - dépôts
- Développer vente pourcelane
- Aider ceux qui construisent eux-mêmes les conseiller
- Construire très rapidement prototype de maison comorienne :  
maison témoin avec le concours d'autres corporation menuiserie,  
plomberie) (prévoir citerne)
- Etudier des aménagements complémentaires : aménager  
réservoir eau surélevé.
- Préparer campagne publicité sur cette maison.

Gestion :

- Constituer une équipe de direction
- Etablir un compte d'exploitation prévisionnel pour chantier et suivie dépenses pour chantier
- Réaliser grille efficacité 3 dernières années
- Indiquer prix de revient détaillé maison témoin.

- Développement du Tourisme aux Comores avec programme d'excursion organisés au Karthala.
- Participer au film Vidéo présentant les Comores et ses entrepreneurs

### Gestion

- Dialogue avec les Autorités pour mise en place d'une politique d'utilisation de la forêt et d'organisation de la profession
- Participation à un club d'entrepreneurs susceptibles de favoriser le développement de nouvelles entreprises.

## COMORES

## FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)

Collaboration entre Office de Promotion Comorien  
et Sté CEBOC - Construction, entretien Bâtiments,  
ouvrage d'art, COMORES.

Assistant Conseil Responsable

Technique :

- 1b - Organisation transports
- 2 - Recherche procédés de constructions économiques
- 1c - Etude documentation unité production carreaux faïence et argile

Commercial :

- 1c - Développer vente aggro - stock d'avance - dépôts
- 1/2 - Développer vente porcelane (dépend moyens transports et relations personnelles)
- 0 - Aider ceux qui construisent eux-mêmes les conseillers (à leur détriment dans la fonction)
- 3 - Construire très rapidement prototype de maison comorienne :  
maison témoin avec le concours d'autres corporations (menuiserie, plomberie) (prévoir citerne)
- 2 - Etudier des aménagements complémentaires : armoire  
Réservoir eau surélevé. (plan maison témoin)
- 3/4 - Préparer campagne publicité sur cette maison.

Gestion :

- 1a - Constituer une équipe de direction
- 1b - Etablir un compte d'exploitation prévisionnel pour chantier et suivie dépenses pour chantier
- 1c - Réaliser grille efficacité 3 dernières années
- 2 - Indiquer prix de revient détaillé maison témoin.

- 0 - Développement du Tourisme aux Comores avec programme d'excursion organisés au Karthala. (rien à voir avec la menuiserie, initiative personnelle)
- 3 - Participer au film Vidéo présentant les Comores et ses entrepreneurs

### Gestion

- 0 - Dialogue avec les Autorités pour mise en place d'une politique d'utilisation de la forêt et d'organisation de la profession (irréalisable car fuite en avant de la SAGC devant ses responsabilités)
- 0 - Participation à un club d'entrepreneurs susceptibles de favoriser le développement de nouvelles entreprises.  
Irréalisable suivant la mentalité et la réalité du Pays

Plan de suivi

Collaboration entre Office de Promotion Comorien et Entreprise C.E.B.C.C., construction, Entretien, Batiment, ouvrage d'art, Comores.

Assistant Conseil Responsable: Issa MOEVA

Realisations

Documentation unite de production carreaux en ceramique et en faience.

A Realiser

Technique

- Dossier projet carreaux en ceramique et en faience:  
Recherche fournisseurs
- Preparation dossier credit d'investissement a la BDC
- Organisation des transports
- Recherche procedes de constructions economiques (projet maison temoin)

Comptable

- Developper vente aggie, paroliers - stock d'avancee - depot
- Construire tres rapidement prototype de maison comorienne  
maison - terrain avec concours d'autres corporations  
(maçonnerie - plomberie)  
(prevoir etienne) aménagements complementaires (armoire  
etienne)
- Procedure en vue de pouvoir recouvrer ses creances  
(factures impayees)
- Campagne publicite sur cette maison
- Choisir quelque chose qui correspond aux besoins du pays

Gestion

- Constituer une Equipe de Direction
- Tenir une comptabilite plus serieuse (controle des  
depenses pour l'entreprise, distraites des depenses  
personnelles)
- Etablir compte d'exploitation provisionnel pour chantier  
et suivi depenses par/pour chantier
- Realiser grille d'efficacite 3 dernieres annes
- Prix de revient detaille maison temoin



## LISTE DES ENTREPRISES DE MADAGASCAR

	T	P	S
* FONDEMA	X	X	
* MADPRINT	X	X	
* RATNIVONY	X	X	X
* FIFAVY	X	X	X
* AREPLAST	X	X	
* SIE	X	X	
* F T M	X	X	X
* NIAG	X	X	X

FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre SERDI & FONDEMA  
(Fonderie et Formage de Matières Plastiques)

Assistant Conseil responsable : Madame Razoelinarinivo

Technique

- Information sur technologie très simple
- Faciliter coopération avec d'autres fonderies locales
- Méthode d'analyse rapide K.P., en cours et finis, suivi du processus de fusion ; lingot témoin de chaque coulée.
- Sécurité incendie
- Ordonnance ent de l'ensemble des ateliers
- Entretien atelier plastiques

Approvisionnement

- Améliorer contrôle quantitatif des matières premières de récupération achetées
- Faciliter appro en plombglass
- Améliorer dossier de demande de quota

Technique et Commercial

- En attendant amplification fonderie développer atelier plastiques : étude, démarche pour trouver de nouveaux débouchés et de nouveaux produits
- Rechercher collaboration assistance, sous-traitance etc ... avec laboratoires concrets et autres fonderies : Ponts & Chaussées, Travaux Publics, Chemins de Fer, Ecole Polytechnique

29 Mai 1965

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre SERDI & FONDEMA  
(Fonderie et Forrage de Matières Plastiques)

Assistant Conseil responsable : Madame Razoelarinivo

Technique

- 1a - Information sur technologie très simple
- 0 - Faciliter coopération avec d'autres fonderies locales
- 3 - Méthode d'analyse rapide H.P., en cours et finis, suivi du processus de fusion ; lingot témoin de chaque coulée.
- 1a - Sécurité incendie
- 1c - Ordonnance ment de l'ensemble des ateliers
- 1b - Entretien atelier plastiques

App. VISIONNEMENT

- 0 - Améliorer contrôle quantitatif des matières premières de récupération achetées
- 0 - Faciliter appro en pleioplans
- 0 - Améliorer dossier de demande de quota

Gestion et Commercial

- 1d - En attendant amélioration fonderie développer atelier plastique : étude, recherche pour trouver de nouveaux dérivés et de nouveaux produits
- 3 - Rechercher collaboration assistance, sous-traitance etc ... avec laboratoires confirmés et autres fonderies : Ponts & Chaussées, Travaux Publics, Chemins de Fer, Ecole Polytechnique

24 Mai 1985

## FICHE DE TRAVAIL

## Collaboration entre SERDI &amp; MADPRINT

Assistant/Conseil responsable : Madame Yvette Colombe Kanaivo

Technique

- Appro en pièces de rechange, liste à fournir
- Contact avec Sociétés européennes spécialisées dans vente de pièces et machines d'occasion, anciennes même si périmées
- Etude possibilité et intérêt importer matériel occasion à bas prix pour améliorer rendement travaux effectués manuellement
- Formation du personnel de maintenance, réactiver école de formation imprimerie.
- Importation systématique des pièces détachées en même temps que l'importation d'équipement.

Approvisionnement

- Information systématique des fournisseurs sur les conséquences de livraison effectuée.
- Aide SIDA pour simplifier formalités d'approvisionnement

Formation

- Négociation avec ministère du travail pour que la formation ne soit pas la cause de pénalités pour les formateurs (double emploi, dégrèvement d'impôts).

Commercial

- Développer diffusion revue Océan Indien (prospection Maurice par SIDO, Comores par ministère de l'Economie), étudier tirage spécial pour exportation sur pays importés)
- Aide à la rédaction de cette revue : remise d'articles, de tableaux de statistiques, etc....

Général

Étude d'efficacité comparative.

FICHE DE TRAVAIL  
Collaboration entre SERDI & MADPRINT

Assistant/Conseil responsable : Madame Yvette Colombe Kanaivo

Technique

- 1a - Appro en pièces de rechange, liste à fournir
- 1b - Contact avec Sociétés européennes spécialisées dans vente de pièces et machines d'occasion, anciennes même si périmées
- Etude possibilité et intérêt importer matériel occasion à bas prix pour améliorer rendement travaux effectués manuellement
- 1b - Formation du personnel de maintenance, réactiver école de formation imprimerie. (1000)
- 0 - Importation systématique des pièces détachées en même temps que l'importation d'équipement.

Approvisionnement

- 1c - Information systématique des fournisseurs sur les conséquences de livraison défectueuse.
- 0 - Aide SERDI pour simplifier formalités d'approvisionnement

Formation

- 0 - Négociation avec ministère du travail pour que la formation ne soit pas la cause de pénalité pour les formateurs (double emploi, dégrèvement d'impôts).

Commercial

- 1c - Développer diffusion revue Océan Indien (prospection Maurice par SIRD, Congoes par Ministère de l'Economie), étudier tirage spécial pour exportation sur papier importé) (1000)
- Aide à la rédaction de cette revue : remise d'articles, de tableaux de statistiques etc....

Gestion

- 1a - Grille d'efficacité comparative.

FICHE DE TRAVAIL  
Collaboration entre SERDI & RAINIVONY  
(Chaussures)

Assistant Conseil responsable : Madame Gilberte Kalamboson

Technique

- Maintenance machine à amincir les bords (pareuse)  
remplacement éventuel
- Documentation sur matériel (machine à refendre)
- Installation pneumatique
- Amélioration doublures
- Amélioration productivité (Prime de rendement)
- Forgeron contremaîtres
- Fabrication talon (bois de manguier et sous-traitance machine automatique)

Approvisionnement

- Obtenir cuir de première qualité pour exportation (augmentation valeur ajoutée)
- Appro à partir de sous-traitants

Commercial

- Diversification
- Aide à l'exportation (prothèse, patente et transports)
- Étude prix de revient et prix de vente
- Étude prix de revient global

Suivi

- Tableau de bord annuel pour contrôler fabrication  
production et "Santé" de l'entreprise
- Grille efficacité à réaliser sur les cinq dernières années
- Aide aux prévisions avec plusieurs hypothèses
- Utiliser ces prévisions pour obtenir soutien des autorités
- Interventions pour démontrer conséquence pénurie pièces détachées (action groupée  
avec les autres fabricants de chaussures).

FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)  
Collaboration entre SERDI & RAINIVONY  
(Chaussures)

Assistant Conseil responsable : Madame Gilberte Kalamtson

Technique

- 1a - Maintenance machine à amincir les bords (pareuse)
- 4 - remplacement éventuel
- 1b - Documentation sur matériel (machine à refendre)
- 1a - Installation pneumatique
- 1b - Amélioration doublures
- 1b - Amélioration productivité (Prime de rendement)
- 0 - Formation contremaîtres
- 2a - Fabrication talon (bois de manoir et sous-traitance machine automatique)

Approvisionnement

- 2b - Obtenir cuir de première qualité pour exportation (augmentation valeur ajoutée)
- 1b - Avoir à partir de sous-traitants
- 1b - Etude

Commercial

- 2c - Diversification
- 1a - Aide à exportation (problème patente et transports)
- 1a - Etude prix de revient et prix de vente
- 1a - Etude prix de revient global

Service

- 1b - Tableau de bord annuel pour contrôler fabrication, production et "Santé" de l'entreprise
- 1a - Critère efficacité à réaliser sur les cinq dernières années
- 2c - Aide aux prévisions avec plusieurs hypothèses
- 2e - Utiliser ces prévisions pour obtenir soutien des autorités
- 0 - Interventions pour démontrer conséquence pénurie pièces détachées (action menée avec les 6 autres fabricants de chaussures).

Fiche de Suivi

RAINIVONY

Assistant Conseil: Mme RALALBOSON Gilberte

TECHNIQUE

- Maintenance de la pareuse  
remplacement eventuel
- Documentation sur materiel  
(machine a refendre)
- Amelioration productivite
- Fabrication talon (bois de manguier)  
et sous traitance sur machine automatique

APPROVISIONNEMENT

- Approvisionnement a partir de sous-traitants  
(surtout pour les formes)

COMMERCIAL

- Diversification progressive

GESTION

- Diagnostic (81 a 84)
- Tableau de bord mensuel pour controle de fabrication
- Aide aux previsions avec plusieurs hypotheses
- Utiliser ces previsions pour obtenir soutien des  
autorites.



FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre SERDI et FIHAVY  
(Menuiserie Bois & Fer)

Assistant/Conseil responsable : Madame Ramelina

Technique

- Ordre atelier
- Sécurité (électricité)
- Etude circuit de production
- Améliorer séchoir
- Liste des besoins en pièces détachées, en machines complémentaires (Documentation à procurer)
- Etudier possibilité séchage des bois sur les lieux d'abattage

Commercial

- Se documenter sur produits forestiers (Documents de l'ONU)
- Mise au point gamme de produits "Maison"
- Diversification, ne pas vendre qu'à l'administration ; dans ce cas essayer d'obtenir paiement des intérêts de retard.
- Etudier possibilité vente à crédit.
- Inspection pour sous-traitance machine multiple (couper et former).
- Inspection pour traitement à façon des bois (séchage pour d'autres industriels)
- Documentation sur mobilier à l'étranger (catalogues)
- Développer vente placage palissandre et lames de parquets normales et petites aide SERDI pour exportation
- Organisation service commercial pour prospection systématique
- Documentation plan type des 20 000 logements sociaux pour étudier mobilier conforme et bien adapté.

Gestion

- Mise en place grille efficacité
- Appui bancaire, dialogue avec banques pour crédits

Approvisionnement

- Aide à l'importation de produits essentiels non fabriqués à Madagascar : colles, vernis, quincaillerie et accessoires d'assemblage.

FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)  
Collaboration entre SERDI et FIHAVY  
(Menuiserie Bois & Fer)

Assistant/Conseil responsable : Madame Ramelina

Technique

- 1 - Ordre atelier
- 1a - Sécurité (électricité)
- 1b - Etude circuit de production
- 1 - Améliorer séchoir
- 1b - Liste des besoins en pièces détachées, en machines complémentaires (Documentation à procurer)
- 1d - Etudier possibilité séchage des bois sur les lieux d'abattage

Commercial

- Se documenter sur produits forestiers (Documents de l'ONU)
- 1g - Mise au point gamme de produits "Maison"
- 1h - Diversification, ne pas vendre qu'à l'administration ; dans ce cas essayer d'obtenir paiement des intérêts de retard.
- 2 - Etudier possibilité vente à crédit.
- 1e - Prospection pour sous-traitance machine multiple (couper et former).
- 1c - Prospection pour traitement à façon des bois (séchage pour d'autres industriels)
- 1f - Documentation sur mobilier à l'étranger (catalogues)
- Développer vente placage palissandre et lames de parquets normales et petites aide SERDI pour exportation (0)
- 1i - Organisation service commercial pour prospection systématique
- 1f - Documentation plus type des 2-000 logements sociaux pour étudier mobilier conforme et bien adapté.

Gestion

- 1a - Réalisation grille efficacité
- 1a - Appel bancaire, dialogue avec banques pour crédits (3)

APPROVISIONNEMENT

- 0 - Aide à l'importation de produits essentiels non fabriqués à Madagascar : colles, bois, quincaillerie et accessoires d'encollage.

CINQUIEME PROJET US/R.F/04/01

**FICHE DE SUIVI**

Collaboration entre SERDI et FIHAVY

(Menuiserie bois et fer)

Assistant Conseil Responsable: Mme Rouneline

TECHNIQUE

- Mise en place d'un bureau de methode
- Etude circuit de production avec nouvelle organisation de l'implantation en vue de reduire le prix de revient
- Reamenagement stockage
- Etude de combustibles pour sechoir en utilisant la balle de riz

COMMERCIAL

- Diversif cation: Utilisation de la publicite par la radio
- Etude d'une autre support de publicite: la presse
- Etude sur une gamme de produit maisons
- Mise en place d'une service commercial

GESTION

- Financement des nouveaux investissements: aide a l'etablissement au dossier

FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre SERDI et AREPLAST

Matières Plastiques

Assistant/Conseil Responsable :

Technique

- information sur matériel adapté
- formation indispensable préalable du directeur de la Société auprès d'un fabricant malgache
- connaissance préalable du métier.

Commercial

- Etude objective du marché pour sélectionner quelques articles à fabriquer
- étude succincte marché mondial galalithe et dérivés
- rechercher sous-traitance

Administratif

- Aide à la constitution dossier pour obtenir prêts
- grille d'efficacité prévisionnelle en tenant compte des possibilités réelles d'approvisionnement et d'écoulement des produits fabriqués

FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)

Collaboration entre SERDI et AREPLAST

Matières Plastiques

Assistant/Conseil Responsable :

Technique

- 1a  
0
- information sur matériel adapté
  - formation indispensable préalable du directeur de la Société auprès d'un fabricant malgache+ formation à l'étranger
  - connaissance préalable du métier.

Commercial

- 1b
- Etude objective du marché pour sélectionner quelques articles à fabriquer
  - Etude succincte marché mondial galalithe et dérivés
  - h. chercher sous-traitance

Général

- 1b  
2a
- Aide à la constitution dossier pour obtenir prêts
  - grille d'efficacité prévisionnelle en tenant compte des possibilités réelles d'approvisionnement et d'écoulement des produits fabriqués

29 Mai 1985

### FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre SERDI et S I B

Bois et Menuiserie

Assistant Conseil responsable :

#### Technique

- Pas de problème majeur, maintenance correcte compte tenu de l'ancienneté du matériel (très robuste)
- Etude séchage systématique des produits bruts avant expédition (gain de poids 50 %)

#### Approvisionnement

- Problème ne dépendant pas de l'entreprise : répartition et organisation des coupes de bois
- Construction de routes d'accès aux lieux de coupe
- Organiser livraison immédiate de certaines espèces vers SMA, ce qui permet une exploitation rationnelle des coupes
- Aide à l'implantation de colles spéciales indispensables aux clients (MALGAIAN)

#### Commercial

- Information sur construction 20.000 logements (implantation plans, matériaux utilisés, ect ...). Etudier participation possible à leur construction.
- Mise au point de produits standardés simples (menuiserie de bâtiment, portes, fenêtres, solives, planches).
- Les fabriquer en petites séries et mettre en dépôt à ANTANANARIVO & TOAMASINA (appui bancaire).
- Etudier de nouveaux produits.
- Aide exportation vers Maurice et La Réunion.
- Aide à l'augmentation de la consommation par MALGAIAN (faciliter le bon fonctionnement de cette entreprise).
- Vente de bois séchés avant expédition.

#### Gestion

- Etude sérieuse des prix de revient en commençant par les produits standards fabriqués en petites séries.
- Eléments de comparaison avec concurrence
- Discrimination frais fixes et frais proportionnels
- Etude grille d'efficacité comparaison avec profession.

29 Mai 1985

FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)  
 Collaboration entre SERDI et S I B  
 Bois et Menuiserie

Assistant Conseil responsable : Madame RAMELINA

Technique

- Pas de problème majeur, maintenance correcte compte tenu de l'ancienneté du matériel (très robuste)
- a - Etude séchage systématique des produits bruts avant expédition (gain de poids 50 %)

Approvisionnement

- Problème ne dépendant pas de l'entreprise : répartition et organisation des coupes de bois
- Construction de routes d'accès aux lieux de coupe
- Organiser livraison immédiate de certaines espèces vers SEA, ce qui permet une exploitation rationnelle des coupes
- Aide à l'implantation de colles spéciales indispensables aux clients (MAGAIAN)

Commercial

- a - Information sur construction 20.000 logements (implantation plans, matériaux utilisés, ect ...). Etudier participation possible à leur construction.
- Mettre au point de produits standardisés (menuiserie de bâtiment, portes, fenêtres, solives, planches).
- Les fabriquer en petites séries et mettre en dépôt à ANTANANARIVO & TOAMASINA (appui bancaire).
- a - Etudier de nouveaux produits.
- Aide exportation vers Maurice et La Réunion.
- Aide à l'augmentation de la consommation par MAGAIAN (faciliter le bon fonctionnement de cette entreprise).
- a - Vente de bois séchés avant expédition.  
 Etude possibilités de fournitures pour 20 000 Logements par rapport à capacité

Section

- 1a - Etude sérieuse des prix de revient en commençant par les produits standards fabriqués en petites séries.
- 1b - Eléments de comparaison avec concurrence
- 1a - Discrimination frais fixes et frais proportionnels
- 1a - Etude grille d'efficacité comparaison avec profession.

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre SERDI et F T M  
(Service Public cartographique et  
Imprimerie)

Assistant conseil responsable :

### Technique

- Liste du matériel insuffisamment utilisé pour étudier nouvelles utilisations
- Planifier les productions - Priorité dans mise à jour des cartes

### Commercial

- Aide à la vente dans le public - Essai grande diffusion
- Trouver solution pour distribution gratuite des cartes Thématiques à tous les écoliers (avec UNESCO)
- Recherche de nouveaux marchés y compris exportation (services similaires à l'étranger, voir les antennes).

### Formation

- Mettre au point plan de formation pour les techniciens responsables des services approu, logistique, commercial.

### Gestion

- Contrôle des stocks - système simple
- Réaliser comptabilité analytique de gestion simple : ventilation entre 5 départements (à faire avec les 3 derniers documents annuels).
- Etablir des comptes d'exploitation prévisionnels, en conséquence
- Grille d'efficacité pour les départements à vocation marchande (telle que imprimerie et comparaison avec profession).



FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)  
Collaboration entre SERDI et F T M  
(Service Public cartographique et  
Imprimerie)

Assistant conseil responsable :

Technique

- 1a - Liste du matériel insuffisamment utilisé pour étudier nouvelles utilisations
- 2a - Planifier les productions - Priorité dans mise à jour des cartes

Commercial

- 1a - Aide à la vente dans le public - Essai grande diffusion
- 0 - Trouver solution pour distribution gratuite des cartes Thématiques à tous les écoliers (avec UNESCO)
- 1a - Recherche de nouveaux marchés y compris exportation (services similaires à l'étranger, voir les ambassades).
- 1b - Aide à négociations avec Ministère de la Santé

Formation

- 0 - Mettre au point plan de formation pour les techniciens responsables des services appui, logistique, commercial.

Gestion

- 1b - Contrôle des stocks - système simple
- 1c - Réaliser comptabilité analytique de gestion simple : ventilation entre 5 départements (à faire avec les 3 derniers documents annuels).
- 2 - Etablir des comptes d'exploitation prévisionnels, en conséquence
- 1a/4 - Grille d'efficacité pour les départements à vocation marchande (telle que imprimerie et comparaison avec profession).

FICHE DE SUIVI - F.T.M.  
(Foibe Taotsaritanin: Madagasikara)

Assistants Conseils responsables: Mme Ranaivo Y  
Mme Razoeliarinivo  
M. Andrianandrasana

Technique

- Liste du materiel insuffisamment  
effectue

Observations

deja effectue

- Etude des autres possibilites d'utili-  
sation

a realiser

- Clarification des productions

- " -

Commercial

- Recherche de nouveaux marches:  
publicite, marketing

a realiser

Gestion

- Assistance a la mise en place de la  
comptabilite analytique

a realiser

- Diagnostic du systeme analytique

deja realise

- Grille d'efficacite pour l'ensemble  
des activites

deja realise

- Grille d'efficacite pour le departement  
type-offset

apres mise en  
place comptabil  
analytique

Formation

- Information sur les organismes  
internationaux susceptible d'accorder  
des bourses de formation

a realiser

23 Mai 1965

## FICHE DE TRAVAIL

Collaboration entre SERDI et N I A G  
(Imprimerie)

Assistant/Conseil responsable : Mme Gilberte Ralamboson

Technique : Pas de problème majeur

Commercial

- Aide à la mise en place d'un service commercial et de prospection systématique après étude de marché rapide.
- Aide pour campagne de publicité (objets publicitaires de leur fabrication) ministères, services publics, représentations étrangères et entreprises.
- Chercher à être spécialisé dans deux ou trois types de travaux d'imprimerie (éventuellement sous-traitance pour concurrents).

Formation technique

- Trouver solution pour formation organisée par le syndicat en utilisant l'ancien centre d'apprentissage de l'imprimerie.
- Eventuellement stages dans service public (F.T.M. ou imprimerie nationale).

Améliorations

- Prévoir un programme d'appro à long terme pour faciliter le programme de fabrication des papeteries.

23 Mai 1985

## FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)

Collaboration entre SERDI et N I A G  
(Imprimerie)

Assistant/Conseil responsable : Mme Gilberte Ralamboson

Technique : Pas de problème majeurCommercial

- 1a - Aide à la mise en place d'un service commercial et de prospection systématique après étude de marché rapide.
- 0 - Aide pour campagne de publicité (objets publicitaires de leur fabrication) ministères, services publics, représentations (troupes et entreprises).
- 2a - Chercher à être spécialisé dans deux ou trois types de travaux d'imprimerie (éventuellement sous-traitance pour concurrents).

Formation technique

- 1c - Trouver solution pour formation organisée par le syndicat en utilisant l'ancien centre d'apprentissage de l'imprimerie.
- 2b - Éventuellement dans un service public (F.T.N. ou imprimerie nationale).

APPRENTISSAGE

- 4a - Prévoir un programme d'ajpro à long terme pour faciliter le programme de fabrication des papeteries.

Fiche de suivi

N I A G

Assistant Conseil: Mme RALAMBOSON Gilberte

TECHNIQUE

- Amelioration de la productivite

COMMERCIAL

- Aide a la mise en place d'un service commercial
- Chercher a se specialiser dans deux ou trois types de travaux d'imprimerie
- Copyright

FORMATION

- Complement de formation en mecanique pour les machinistes
- Formation de conducteurs de machines
- Trouver solution pour formation organisee par le Syndicat en utilisant l'ancien centre d'apprentissage de l'imprimerie
- Stages eventuels dans services publics

APPROVISIONNEMENT

- Prevoir un programme d'approvisionnement a long terme pour faciliter le programme de fabrication de FLEND

LISTE DES ENTREPRISES MAURICIENNES

	T	P	S
* UNITED SKILLS WORKERS	X	X	X
* MARINE EN BOIS	X	X	X
* PIG FEDERATION	X	X	
* PELICAN	X	X	X
* WOOD WORKING AND LIGHT FURNITURE	X	X	X
* JAGRITI	X	X	X
* VEERAPEN	X		X
* PLASPAK	X	X	X
* FLORESCO	X	X	X
* GARMENT FACTORY	X	X	X
* UJOODAH CLOUTERIE	X	X	X

FICHE DE TRAVAIL

- COLLABORATION ENTRE SIDO ET  
UNITED SKILLS WORKERS COOP.STY LTD -

---

Assistant Conseil : Monsieur JOORY

1. - TECHNIQUE

- Aide au choix du matériel nouveau
- Aide à l'implantation futur atelier
- Contrôle de qualité par un organisme agréé de Maurice.-

2. - GESTION

- Etablir dossier chiffré montrant l'intérêt de l'extension prévue : comptes d'exploitation prévisionnels comparés - Preuves de garantie d'écoulement produits fabriqués.-

3. - COMMERCIAL

- Contacts avec de nouveaux contractants pour diversification
- Etudier très sérieusement et mettre au point un produit maison pour vente directe localement - Réaliser des essais de vente ensuite.-

Quelques conseils supplémentaires

1. - Gérer l'entreprise comme si entreprise classique.-
2. - Ne pas exploiter l'argument "bonne oeuvre".-
3. - Essayer d'établir grille d'efficacité, mais seulement pour usage interne - Ne pas perdre de temps à recherche trop grande précision.-
4. - Gérer vigoureusement l'entreprise en faisant abstraction de l'avantage actuel d'une main-d'oeuvre bon marché.-

FICHE DE TRAVAIL

(avec priorités)

- COLLABORATION ENTRE SIDO ET  
 UNITED SKILLS WORKERS COOP. STY LTD -

---

Assistant Conseil : Monsieur JOORY

1. - TECHNIQUE

- 1 - Aide au choix du matériel nouveau
- 2/3 - Aide à l'implantation futur atelier
- 3 - Contrôle de qualité par un organisme agréé de Maurice.-

2. - GESTION

- 1 - Etablir dossier chiffré montrant l'intérêt de l'extension prévue : comptes d'exploitation prévisionnels comparés -
- 2 - Preuves de garantie d'écoulement produits fabriqués.-

3. - COMMERCIAL

- 2 - Contacts avec de nouveaux contractants pour diversification
- 2a - Etudier très sérieusement et mettre au point un produit maison pour vente directe localement - Réaliser des essais de vente ensuite.-

Quelques conseils supplémentaires

- 1b 1. - Gérer l'entreprise comme si entreprise classique.-
- 1a 2. - Ne pas exploiter l'argument "bonne oeuvre".-
- 1d 3. - Essayer d'établir grille d'efficacité, mais seulement pour usage interne - Ne pas perdre de temps à recherche trop grande précision.-
- 2c 4. - Gérer vigoureusement l'entreprise en faisant abstraction de l'avantage actuel d'une main-d'oeuvre bon marché.-



8.10.85

FICHE DE SUIVI 23.10.85

COLLABORATION ENTRE SIDA ET  
ENTREPRISE UNITED SHILLS COOP. STY. LTD.

Sir Virgile Naz Street, Batiment Le Pavillon, Quatre Bornes.

Assistant Conseil Responsable: Monsieur JOCHY.

GENERIC

1. (a) Contacter le Ministère afin d'avoir Monsieur J. Hurry sans délai.
- (b) Etudier la possibilité d'avoir un Chef de production.
- (c) Etudier la possibilité d'avoir un volontaire de La France.
- (d) Entreprendre la quête publique approuvée pour le 12 et 13 novembre 1985.
- (e) Suivre de près la demande de Rs. 400,000/- pour la construction d'un centre d'achat et de vente 'USA'.

INDIVIDUEL

- (a) Entreprendre des démarches pour les nouveaux contrats de 'Broadville' et 'Café & Partners' et chercher à vendre le stock pour la 'CAI'.
- (b) Etudier la possibilité d'un 'Incaut Nissen' pour l'avenir.
- (c) Etudier la possibilité de collaboration avec 'B. & C. Ltd'.
- (d) Etudier la possibilité de donner la franchise à St. Martin.
- (e) Contacter la SIDA pour l'exécution des travaux.

INDIVIDUEL

2. (a) Attendez incessamment 5 nouvelles machines JUKI de application pour la confection des pantalons.
- (b) La livraison de 17 machines de la marque JUKI par 'Broadville World' a été assurée, et les dites sont attendues incessamment.
- (c) Contacter UMS concernant 'FIT' et le présent de s'occuper pour les handicapés.
- (d) Développer seulement les handicapés qui ne peuvent travailler dans d'autres entreprises.

INDIVIDUEL

4. (a) Préparation d'un document pour présentation aux autorités compétentes concernant Chef de Production.
- (b) Opérer comme une entreprise classique et non comme une association de bonne œuvre.
- (c) Préparer le 'Grille d'Incaut'.

G. JOCHY  
.....

FICHE DE TRAVAIL

- COLLABORATION ENTRE SIDO ET MARINE EN BOIS -

Assistant Conseil Responsable : Monsieur PAUL.-

TECHNIQUE

- Protection incendie à améliorer
- Documentation sur matériel et outillage en particulier, sur matériel nouveau (contact spécialistes maquettes à l'étranger).-

GESTION

Suivre de très près part de main-d'oeuvre dans les prix et prévoir répercussion des augmentations de main-d'oeuvre.

COMMERCIAL

- Problème principal
- Il faut s'implanter à l'exportation pour faire face à concurrence nouvelle qui ne manquera de venir, il faut "occuper" le marché
- Campagne de Relations Publiques, d'information qui devrait être réalisée par l'ensemble des fabricants pour faire connaître dans le monde cette spécialiste de MAURICE - Participation à des Salons exposition de modelisme
- Etude préparatoire de kit pour amateurs réalisant des modèles réduits
- Publicité directe auprès de certaines professions pour réaliser de nouveaux modèles - maquette de yachts
- Publicité dans les musées de la marine dans le monde
- Projecter commerce de fourniture pour la marine de plaisance
- Intervention pour réduction taxes de transport aérien.-

FICHE DE TRAVAIL (avec priorités)- COLLABORATION ENTRE SIDO ET MARINE EN BOIS -

Assistant Conseil Responsable : Monsieur PAUL.-

TECHNIQUE

- 1a - Protection incendie à améliorer
- 1b - Documentation sur matériel et outillage en particulier, sur matériel nouveau (contact spécialistes maquettes à l'étranger).-

GESTION

- 1b Suivre de très près part de main-d'oeuvre dans les prix et
- 2a prévoir répercussion des augmentations de main-d'oeuvre.

COMMERCIAL

- Problème principal
- 2c - Il faut s'implanter à l'exportation pour faire face à concurrence nouvelle qui ne manquera de venir, il faut "occuper" le marché
- 1a
- 2b(\*) - Campagne de Relations Publiques, d'information qui devrait être réalisée par l'ensemble des fabricants pour faire connaître dans le monde cette spécialité de MAURICE - Participation à des Salons exposition de modelisme
- 2c(\*\*) - Etude préparatoire de kit pour amateurs réalisant des modèles réduits
- Publicité directe auprès de certaines professions pour réaliser de nouveaux modèles - maquette de yachts
- Publicité dans les musées de la marine dans le monde
- Projeter commerce de fourniture pour la marine de plaisance
- 1a - Intervention pour réduction taxes de transport aérien.-
- 1 - Essayer de syndiquer les fabricants
- 1c - Recherche de documentation

\* Aide de la MEDIA

\*\* Réalisable avec l'aide de la MEDIA suite aux négociations

## FICHE DE SUIVI

## Collaboration entre La Marine en Bois et SIDO

Assistant Conseil: J.C. Paul

Commercial

- Suivre negotiations EM/Clubs nautiques francais en vue de donner maquettes comme prix.
- Brochure
  - agrandissement d'une partie specifique de la photo figurant sur la brochure pour faire ressortir la qualite et la precision du travail manuel
  - Indiquer le nom de la maquette figurant sur la brochure
- Suivre de pres futur lancement du catalogue
- Collection de dispositives a remettre a EM pour publicite en France.
- Suivre negotiation en vue d'obtenir agent en Allemagne
- Intervention aupres de MEDIA et Mauritius Standards Bureau pour obtenir moyen de preserver le cachet artisanal des maquettes fabriquees a Maurice et pour decourager le montage a partir des pieces detachees importees d'Italie
- Suivre evolution de la part de la main d'oeuvre dans les prix et prevoir repercussion des augmentations de main d'oeuvre (en cours).

FICHE DE TRAVAIL- COLLABORATION ENTRE SIDO AVEC  
PIG FEDERATION -

Assistant Conseil Responsable : Monsieur PAUL

TECHNIQUE

- Aide contrôle régulation tension alimentation électrique
- Pose d'un voltmètre enregistreur
- Négociation avec CES pose d'un système de régulation de tension.-

APPROVISIONNEMENT

- Campagne d'information et de promotion pour développer pratique de l'élevage du porc dans l'île. Exemples chiffrés de rentabilité
- Etude d'évaluation comparative de production de porcelets.-

COMMERCIAL

- Prix de revient global des œufs avec objectif d'évaluer l'importance relative des importations et des exportations
- Etudier possibilités d'exportation pour améliorer l'équilibre ci-dessus.-

FORMATION DU PERSONNEL D'ENCADREMENT

- Etudier à fond les besoins et fixer ordre de priorité des domaines où c'est nécessaire
- Mettre au point un programme à longue échéance
- Faire en sorte que tout ceci serve d'étude de cas pour la formation de l'encadrement d'autres entreprises.-

FICHE DE TRAVAIL

(avec priorités)

- COLLABORATION ENTRE SIDO AVEC  
PIG FEDERATION - CHARCUTERIE COOPERATIVE

Assistant Conseil Responsable : Monsieur PAUL

TECHNIQUE

- 1a (\*) - Aide contrôle régulation tension alimentation électrique
- 1a I - Pose d'un voltmètre enregistreur
- 1a - Négociation avec CES pose d'un système de régulation de tension.-

APPROVISIONNEMENT

- 1a (\*\*) - Campagne d'information et de promotion pour développer pratique de l'élevage du porc dans l'île. Exemples chiffrés de rentabilité (à suivre)
- 1b - Etude création coopérative de production de porcelets.-

COMMERCIAL

- 2a - Prix de revient global des conserves permettant d'évaluer l'importance relative des importations et des exportations
- 3a - Etudier possibilités d'exportation pour améliorer l'équilibre ci-dessus.-

FORMATION DU PERSONNEL D'ENCADREMENT

- 2b - Etudier à fond les besoins et fixer ordre de priorité des domaines où c'est nécessaire
- 3b - Mettre au point un programme à longue échéance
- 4 - Faire en sorte que tout ceci serve d'étude de cas pour la formation de l'encadrement d'autres entreprises.-

\* Informer des déficiences

\*\* Travail déjà entrepris par Pig Federation

- PELICAN LTD (Marque FLORA) -

Produits :

- Crayons à mine graphite
- Couleur noir : gammes de HB et 2B
- Couleurs : gammes classiques.-

Forme :

Société Limitée - 6 associés dont 2 productifs

Effectifs :

8 personnes.-

Entreprise suivie par : Monsieur PAUL

TECHNIQUE

- Monter des protections sur les machines (courroies, engrenages)
- Renouveler les machines par plus modernes à chaque occasion
- Augmenter les contrôles de fabrication à différents stades de la production afin de limiter les rebuts de produits finis
- Chercher à améliorer les machines (engrenement)
- Améliorer l'éclairage des postes de travail
- Chaque machine doit être protégée par un contacteur - disjoncteur.-

GESTION

- Etablir statistiques des rebuts : tendre à les diminuer
- Contrôler les prix de revient aux différents stades de fabrication
- Etude du marché / fabricants dans le monde
- Etablir un compte d'exploitation simplifié mois par mois.-

COMMERCIAL

- Contrôler la consommation réelle du consommateur final, et celle des intermédiaires
- Essayer de nouvelles sources d'approvisionnement en bois et graphite
- Pour vendre mieux : trouver de nouveaux produits complémentaires : gommes, taille-crayons, canifs, (le tout de très bonne qualité) ; à faire fabriquer à façon sous la marque FLORA
- Attention aux conséquences de la confusion de la marque "PELICAN"
- Etude de marchés vers l'exportation (Océan Indien pour commencer et Afrique ensuite)
- Etudier sous-traitance auprès fabricants à petits moyens.-

PUBLICITE

- Voir ce que font les concurrents dans le monde : les visiter

DOCUMENTATION

- Rechercher les documentation sur les machines à débiter et façonner les crayons (SIDO)
- Pour diversification de production : machines à débiter les rouleaux de papier hygiénique (SIDO auprès conseillers commerciaux ambassades).-



- PELICAN LTD (Marque FLORA) - (avec priorités)

Produits :

- Crayons à mine graphite
- Couleur noir : gammes de HB et 2B
- Couleurs : gammes classiques.-

Forme :

Société Limitée - 6 associés dont 2 productifs

Effectifs :

8 personnes.-

Entreprise suivie par : Monsieur PAUL .

TECHNIQUE

- 1c - Monter des protections sur les machines (courroies, engrenages)
- 2/3 - Renouveler les machines par plus modernes à chaque occasion
- 1b - Augmenter les contrôles de fabrication à différents stades de la production afin de limiter les rebuts de produits finis
- 1c - Chercher à améliorer les machines (renseignement)
- 1a - Améliorer l'éclairage des postes de travail
- 1c - Chaque machine doit être protégée par un contacteur - disjoncteur.-
- 1a - Etablir la liste des machines selon priorité

GESTION

- 1a - Etablir statistiques des rebuts : tendre à les diminuer
- 1b - Contrôler les prix de revient aux différents stades de fabrication
- 2d - Etude du marché / fabricants dans le monde
- 1b - Etablir un compte d'exploitation simplifié mois par mois.-

PELICAN LTDCOMMERCIAL

- 2a - Contrôler la consommation réelle du consommateur final, et celle des intermédiaires
- 1d - Essayer de nouvelles sources d'approvisionnement en bois et graphite (Madagascar)
- 2/3 - Pour vendre mieux : trouver de nouveaux produits complémentaires : gommes, taille-crayons, canifs, (le tout de très bonne qualité) ; à faire fabriquer à façon sous la marque FLORA
- 0 - Attention aux conséquences de la confusion de la marque "PELICAN" - Marque PELICAN non utilisé
- 2e - Etude de marchés vers l'exportation (Océan Indien pour commencer et Afrique ensuite)
- 3 - Etudier sous-traitance auprès fabricants à petits moyens.-
- 2c - Documentation

PUBLICITE

- 3 - Voir ce que font les concurrents dans le monde : les visites
- 1c - Liste des entreprises à établir. (initiative personnelle)

DOCUMENTATION

- 2b - Rechercher les documentation sur les machines à débiter et façonner les crayons (SIDO)
- 2d - Pour diversification de production : machines à débiter les rouleaux de papier hygiénique (SIDO auprès conseillers commerciaux ambassades).-

28/10/85

ONUDI/PROJET US/RAF/84/088

## FICHE DE SUIVI

Collaboration entre PELICAN et SIDO

Assistant Conseil : J.C. Paul

- Prendre contact avec responsable au Ministère de l'industrie pour suivre demande de protection de la part de Pelican, face a crayons importes. (Matiere premiere: tarifi douanier 95%, Produit fini importe (crayon) 70%).
- Approcher banque de la compagnie pour savoir le dossier financier a preparer pour obtenir le financement necessaire au bon fonctionnement de l'entreprise.

FICHE DE TRAVAIL

- COLLABORATION ENTRE SIDO ET WOOD WORKING and  
LIGHT METAL FURNITURE -  
-----

Assistant Conseil Responsable : Monsieur PAUL

TECHNIQUE

- Installation électrique (Protection)
- Protection incendie et accidents sécurité sur machines
- Enlever régulièrement copeaux sciure
- Programme de nouvelles machines à acheter
- Documentation sur machines à bois
- Ordre pour gagner de la place et implantation plus rationnelle
- Programme d'augmentation de superficie
  - Accord avec propriétaire
  - Construction intermédiaire
- Etude 1 ou 2 produits nouveaux modèles exclusifs
  - fabriqués en petite série
  - ex. sommier à lattes, lits superposés, etc...
- Chercher à utiliser bagasses agglomérées en les traitant contre humidité.-

ADMINISTRATION

- Trouver solution pour tenue des écritures
- Contrôler calcul des devis - Prévoir colonne réalisation pour vérifier les écarts
- Compte exploitation mensuel simplifié.-

G E S T I O N

- Faire programme financier en collaboration avec banque
- Arrêter comptes annuels en temps voulu (fin Mars)
- Aide Banque pour récupération impayés
- Se faire financer normalement par les clients a compte sur commande (en faire habitude de la profession).-

COMMERCIAL

- Rechercher clients officiels (Ministères, ambassades, etc... pouvant financer a compte sur commande
- Etude lancement 1 ou 2 produits nouveaux à choisir et tester très minutieusement
- Documentation sur mobiliers fabriqués dans le monde (catalogues) par intermédiaire des ambassades
- Réaliser document de présentation des produits fabriqués avec plus de soin.-

FICHE DE TRAVAIL

(avec priorités)

- COLLABORATION ENTRE SIDO ET WOOD WORKING and  
LIGHT METAL FURNITURE -

---

Assistant Conseil Responsable : Monsieur PAUL

TECHNIQUE

- 1a - Installation électrique (Protection)
- 1a - Protection incendie et accidents sécurité sur machines
- 1a - Enlever régulièrement copeaux sciure
- 1b - Programme de nouvelles machines à acheter
- 1c - Documentation sur machines à bois
- 1a - Ordre pour gagner de la place et implantation plus rationnelle
- 0 - Programme d'augmentation de superficie
  - . Accord avec propriétaire
  - . Construction intermédiaire
- 2b - Etude 1 ou 2 produits nouveaux modèles exclusifs
  - . fabriqués en petite série
  - ex. sommier à lattes, lits superposés, etc...
- 3a - Chercher à utiliser bagasses agglomérées en les traitant contre humidité.- (à voir avec le fabricant actuel) (1d)

ADMINISTRATION

- 1a - Trouver solution pour tenue des écritures
- 1b - Contrôler calcul des devis - Prévoir colonne réalisation pour vérifier les écarts
- 1c - Compte exploitation mensuel simplifié.-

G E S T I O N

- 2 - Faire programme financier en collaboration avec banque
- 3b - Arrêter comptes annuels en temps voulu (fin Mars)
- 3 - Aide Banque pour récupération impayés
- 1 - Se faire financer normalement par les clients (acompte sur commande (en faire habitude de la profession).- Conseil

WOOL WORKING and LIGHT METAL FURNITURECOMMERCIAL

- 1d - Rechercher clients officiels (Ministères, ambassades, etc...  
pouvant financer acompte sur commande
- 2a - Etude lancement 1 ou 2 produits nouveaux à choisir et tester  
très minutieusement
- 2b - Documentation sur mobiliers fabriqués dans le monde (catalogues)  
par intermédiaire des ambassades
- 1a - Réaliser document de présentation des produits fabriqués avec  
plus de soin.-

ONU/Projet: US/RAF/B4/088

**FICHE DE SUIVI**

**Collaboration entre Light Metal and wood working Co-operative  
Society et SIDO**

**Assistant Conseil: Jean Claude Paul**

**FINANCIER**

- Intervention SIDO pour preparer une note soulignant la bonne performance de l'Entreprise, pour faciliter les contacts avec les banques (dossier financier) et les autorites (local)

**COMMERCIAL**

- Preparation d'un enseigne grand format pour etre competitif avec usines voisines
- Suivre etude d'un produit maison "lits - superposes" ou "equipement scolaire" et preparation publicite avec M. Mariette
- Envoi catalogues meubles pliants
- Realiser au plus vite "photo - album - catalogues" - Photos deja realisees
- Obtenir calendrier salon de bois/salon outillage/bois et faire requete a Messrs Long/Boisson pour les visiter et obtenir catalogues, brochures, prix

**GESTION**

Continuer a suivre de tres pres le progres realise en matiere d'administration de l'Entreprise.



FICHE DE TRAVAIL

- COLLABORATION ENTRE SIDO ET  
ENTREPRISE J A G R I T I COOPERATIVE QUATRE BORNES -

---

Assistant Conseil Responsable : Monsieur JOORY

TECHNIQUE

- Programme d'achat de matériel (Etude sur matériel à choisir)
- Documentation sur machines (cuisine et couture) et matériel pour nursery
- Projet ligne de fabrication épices
- Programme de fabrication pour le mois suivant
- Organisation du travail à domicile - prévision d'approvisionnement
- Etablir projet écrit chiffré, mais très concis pour toute nouvelle activité (dans l'immédiat projet garderie)
- Achat produits presque finis, mais les personnaliser - exemple : activité chemise terminée et rajouter poches brodées

GESTION

- Déterminer une responsable par grande activité
- Faire tableau de bord mensuel  
compte exploitation simplifié, mois par mois avec prévisions et réalisations
- Lutter contre attitude main-d'oeuvre bon marché permettant gestion laxiste
- Servir de test au SIDO pour organisation du travail à domicile.-

COMMERCIAL

- Etude systématique du marché
- Sélectionner quelques articles suivis
- Mettre au point 1 ou 2 spécialités
- Contacts avec fabricants de conserves (coopérative charcuterie)
- Contacts fréquents avec quelques magasins - tests en ville

- Améliorer les étiquettes
- Recherche systématique d'activités nouvelles pour travail à domicile (cuir, crochets, tricot, cartes postales avec fleurs séchées, etc...)
- Développer publicité à long terme (Relations Publiques)
- Fournir aux grands fabricants des pièces complémentaires pour leurs produits (exemple poches brodées à fabricants de chemise).-

FICHE DE TRAVAIL

(avec priorités)

- COLLABORATION ENTRE SIDO ET  
ENTREPRISE J A G R I T I COOPERATIVE QUATRE BORNES -

---

Assistant Conseil Responsable : Monsieur JOORY

TECHNIQUE

- 1b - Programme d'achat de matériel (Etude sur matériel à choisir)
- 1a - Documentation sur machines (cuisine et couture) et matériel pour nursery
- 1c - Projet ligne de fabrication épices
- 1d - Programme de fabrication pour le mois suivant
- 1f - Organisation du travail à domicile - prévision d'approvisionnement
- 2 - Etablir projet écrit chiffré, mais très concis pour toute nouvelle activité (dans l'immédiat projet garderie)
- 1c - Achat produits presque finis, mais les personnaliser - exemple : activité chemise terminée et rajouter poches brodées

GESTION

- 1a - Déterminer une responsable par grande activité
- 1b - Faire tableau de bord mensuel compte exploitation simplifié, mois par mois avec prévisions et réalisations
- 1c - Lutter contre attitude main-d'oeuvre bon marché permettant gestion laxiste
- 2 - Servir de test au SIDO pour organisation du travail à domicile.-

COMMERCIAL

- 2b - Etude systématique du marché
- 2/3 - Sélectionner quelques articles suivis
- 2a - Mettre au point 1 ou 2 spécialités
- 0 - Contacts avec fabricants de conserves (coopérative charcuterie)
- 1b - Contacts fréquents avec quelques magasins - tests en ville

JAGRIT

- 1a - Améliorer les étiquettes
- 2c - Recherche systématique d'activités nouvelles pour travail à domicile (cuir, crochets, tricot, cartes postales avec fleurs séchées, etc...)
- 3 - Développer publicité à long terme (Relations Publiques)
- 1c - Fournir aux grands fabricants des pièces complémentaires pour leurs produits (exemple poches brodées à fabricants de chemise).-

7.11.85.

FICHE DE SUIVIE 28.10.85

COLLABORATION ENTRE SILEC ET  
 ENTREPRISE J A G R I T I COOPERATIVE QUATRE FORNES

Assistant Conseil Responsable: Monsieur JOORÿ

TECHNIQUE

1. (a) Equipment (Grinder) Marque Sumeet reçu et déjà hors d'usage.
- (b) A voir avec fournisseur possibilité de remplacement du matériel. Lettre de réserve à envoyer au fournisseur.
- (c) Désignation d'expert pour constat de dégât au matériel. La décision doit être prise.

COMMERCIAL

2. (a) Etablir dernier chiffre concernant copies d'exploitation prévisionnels comparés.
- (b) Étudier possibilité de travail à domicile en collaboration avec Cooperative Thams.
- (c) Collaboration 'L.A.' pour projet commun, ex. 'masonry', tisserie etc.

CONCLUSION

3. (a) Constat de baisse dans la vente de confection et produit artisanal.
- (b) Lancement de nouveau produit tenant compte de la mode, qualité et prix.
- (c) PUBLICITE: Le local doit être plus attrayant pour attirer plus de client.
- (d) La cantine doit être disposée d'une plus grande gamme de produit qui a la faveur du clientèle.
- (e) Achat en gros pour les épices.

REMARQUE

Contacter les autorités compétentes pour certificat d'agrément pour le lancement

- MENUISERIE VEERAPEN -

Responsable : Monsieur VEERAPEN PERE

Entreprise suivie par : Monsieur KANAYE - Assistant Conseil

Produits

- Meubles (à la commande)
- Pièces-bois de tournage
- Sculptures à façon

-----

TECHNIQUE

- Créer ventilation des locaux
- Améliorer d'éclairage, l'ordre et le rangement, les raccords électriques
- Créer la protection incendie
- Assurer les locaux (à cause logements)
- demander des documentations techniques (outillage, machines, meubles d'art, guéridons, consoles, vis-pressoirs, lampadaire tables demi-lune)
- Sous-traiter les pièces les plus banales, ne faire que les parties nobles
- Rechercher catalogues scie à chantourner.-

G E S T I O N

- Faire un choix d'avenir :
  - A. - Rester artisans, ou
  - B. - grandir en entreprise
- Si hypothèse développement :
  - A. - Intéresser un adjoint technique (existant)
  - B. - Aide administrative du Fils.-

ADMINISTRATION

- Contrôle très simple du prix de revient (par tableau de bord très simple)
- Nombre d'heures travaillées
- Nombre de commandes
- Salaires versés
- Montant des achats
- Montant des recettes (pour comparaison).-

COMMERCIAL

- Orientation de la production vers quelques produits spécifiques (spécialisation)
- Trouver des points d'exposition dans les hôtels et des magasins
- Créer une enseigne lumineuse
- Améliorer la vitrine existante (plus séduisante).-

**Fiche de Suivi**  
**VEERAPEN MEUBLES**

**Assistant Conseil Responsable: P. KANHYE**

**Technique**

- Creer la protection incendie - extincteur
- Assurer les locaux
- Demander des documentations techniques (outillages, machines, meubles d'art, gueridons, consoles, vis-pressoire, lampadaires, tables demi-lune - M. Boisson
- Rechercher catalogues scie a chantourner - M. Boisson
- Specialiser en lustre, lampadaire, gueridon
- Fabrication d'une roue de gouvernail
- Fabrication des lampes de chevet similaires aux lampadaires
- Contacte avec un stylist etranger - des photos a soumettre - M. LONG
- Documentation sur les consoles fabriques en bois/platre - M. LONG

**Gestion/Administration**

- Amenagement d'un bureau - personnel + telephone
- Consolidation d'aide de l'adjoint
- Controle du prix de revient

**Commercial**

- Creer une enseigne lumineuse
- Preservation des echantillons
- Exposition des produits en vitrine illuminee par un projecteur
- Faire photographier les meubles pour en exposer dans la vitrine
- Documentation sur un tourniquet - M. LONG
- Chercher d'autres marches - Tou-aux-Biches Hotel, St. Geran Hotel, etc.
- Carte de visites distribuees aux clients potentiels etrangers
- Exportation vers La Reunion.



FICHE DE TRAVAIL- COLLABORATION ENTRE SIDO ET ENTREPRISE PLASPAK -

Assistant Conseil Responsable : Monsieur KANAYE

GESTION

Rendez-vous tous les 2 mois de façon informelle pendant une heure pour faire le point et s'assurer que SIDO est bien utilisée par l'entreprise. -

FINANCIER

Veillez à ce que les problèmes de financement ne soient pas un frein trop important au développement de l'entreprise.  
Aide éventuelle aux relations Banque/entreprise.-

COMMERCIAL

- Augmenter le service aux clients du point de vue conception et réalisation des graphismes imprimés sur les emballages.  
S'adresser à plusieurs artistes locaux.
- Aide à l'étude de marché des produits nouveaux envisagés
- Recherche de produits nouveaux
- Aide à l'exportation REUNION, MADAGASCAR, COMORES
- Développer les articles publicitaires.-

DEVELOPPEMENT NATIONAL

- Constituer avec cette entreprise et aussi d'autres qui ont bien réussi un panel d'entrepreneurs leaders Consultés par SIDO et utilisés par SIDO pour entraîner d'autres moins dynamiques : Club des Locomotives.-

FICHE DE TRAVAIL

(avec priorités)

- COLLABORATION ENTRE SIDO ET ENTREPRISE PLASPAK -

Assistant Conseil Responsable : Monsieur KANAYE

GESTION

- 2 Rendez-vous tous les 2 mois de façon informelle pendant une heure pour faire le point et s'assurer que SIDO est bien utilisée par l'entreprise. -

FINANCIER

- 2 Veillez à ce que les problèmes de financement ne soient pas un frein trop important au développement de l'entreprise.  
Aide éventuelle aux relations Banque/entreprise.-

COMMERCIAL

- 1b - Augmenter le service aux clients du point de vue conception et réalisation des graphismes imprimés sur les emballages.  
S'adresser à plusieurs artistes locaux.
- 1a - Aide à l'étude de marché des produits nouveaux envisagés
- 1c - Recherche de produits nouveaux
- 2 - Aide à l'exportation REUNION, MADAGASCAR, COMORES (1)
- 1d - Développer les articles publicitaires.<sup>(0)</sup>-

DEVELOPPEMENT NATIONAL

- Constituer avec cette entreprise et aussi d'autres qui ont bien réussi un panel d'entrepreneurs leaders Consultés par SIDO et utilisés par SIDO pour entraîner d'autres moins dynamiques : Club des Locomotives.-  
Cela dépend de la politique gouvernementale.

FICHE DE SUIVI  
PLASPAK LTD

Assistant Conseil Responsable: P. KANHYE

Produit: Sacs en plastiques

Gestion

- Possibiliter d'enbauche d'un adjoint dans un proche avenir
- Utilisation de l'ordinateur pour effectuer meilleur control
- Recrutement d'un personnel additionel pour un nouvel investissement envisage. (une gerante et six ouvriers)
- Aide au financement du nouveau projet

Production

- Realisation de nouveaux produits et articles publicitaires: gangs jetables en plastique, culotte, charlotte, tablier, complet chauffeur, pochette, porte-document, porte-manteau, & protege - document, housse pour meubles, moquettes des bateaux.

Commercial

- Retenir le service de l'artiste qui realise les graphisms.
- Contacte marche pour les nouveaux produits, station essence hotels, marchand pneus
- Aide a exportation (Reunion)
- Contacte avec le fabricant de chemise-commue

Developpement national

- Aide a la creation de club de locomotive

FICHE DE TRAVAIL- COLLABORATION ENTRE SIDO ET FLORESCO LTD -

Assistant Conseil Responsable : Monsieur KANAYE

PRODUITS

Arachides (Pistaches) naturelles  
Pâtes d'arachides (trois qualités)

TECHNIQUE

- Etablir liaisons avec correspondants sur traitement, préparation, conservation des arachides (aide et amélioration de la conservation)
- Mise en rapport avec ONUDI pour réunions avec organismes sur les oléagineux/pâte (Instituts de recherche)
- Demander à visiter usines dans le monde
- Recherches d'arômes nouveaux, d'arômes pour satisfaire de nouveaux marchés.

FINANCIER

- Apparemment pas de problème.-

COMMERCIAL

- Etude diversification des utilisations des rebuts et tourteaux  
Alimentation de bétail, recherche collaboration avec éleveurs de porcs/filière charcuterie
- Aide pour dissuader et contre carter la concurrence à l'importation (Afrique du Sud)
- Faire des sondages opinion et des campagnes de recettes pour cuisine et apéritifs (Aide à action sur consommateurs)
- Développer exportation/Océan Indien
- Connaître marché mondial/fabrication en Zone Franche
- Diversifications produits nouveaux (Etude de marchés)
- Enrayer baisse des ventes des produits/sachets plastique  
Etudier les réactions - clientèle à la vente et corriger.  
Etablir un programme de redressement.-

FICHE DE TRAVAIL

(avec priorités)

- COLLABORATION ENTRE SIDO ET FLORESCO LTD -

Assistant Conseil Responsable : Monsieur KANAYE

PRODUITS

Arachides (Pistaches) naturelles  
Pâtes d'arachides (trois qualités)

TECHNIQUE

- 1b - Etablir liaisons avec correspondants sur traitement, préparation, conservation des arachides (aide et amélioration de la conservation)
- 3 - Mise en rapport avec ONUDI pour réunions avec organismes sur les oléagineux/pâte (Instituts de recherche)
- 1a - Demander à visiter usines dans le monde
- 2 - Recherches d'arômes nouveaux, d'enrobages pour satisfaire de nouveaux marchés.

FINANCIER

- 1b - Apparemment pas de problèmes.-

COMMERCIAL

- 1b - Etude diversification des utilisations des rebuts et tourtes  
Alimentation de bétail, recherche collaboration avec élevés de porcs/filière charcuterie
- 3 - Aide pour dissuader et contre carrer la concurrence à l'importation (Afrique du Sud)
- 1a - Faire des sondages opinion et des campagnes de recettes pour cuisine et apéritifs (Aide à action sur consommateurs)
- 2 - Développer exportation/Océan Indien
- 1c - Connaître marché mondial/fabrication en Zone Franche
- 2/3 - Diversifications produits nouveaux (Etude de marchés)
- 2/3 - Enrayer baisse des ventes des produits/sachets plastique  
Etudier les réactions - clientèle à la vente et corriger.  
Etablir un programme de redressement.-

**FICHE DE SUIVI****Collaboration SIDO/FLORESCO LTD****Assistant Conseil Responsable: M. Kanhye****PRODUITS: Arachides (Pistaches) naturelles  
Pates d'arachides (3 qualites)****TECHNIQUES**

- Etablir liaisons avec correspondants sur traitement, preparation, conservation des arachides (aide et amelioration de la conservation) ou de chercher possibilite d'un expert etranger en la matiere pour venir en aide
- Mise en rapport avec Instituts de recherche sur les oléagineux pate - M. LONG
- Contacte avec les fabricants des cacahouètes documentation - M. LONG
- Etude d'un nouvel additif
- Utilisation de l'huile vegetale remplacee par l'huile hydrogerée pour meilleure conservation (- 6 mois)
- Ameliorer la qualite pour creer la confiance en acheteur
- Documentation sur machine a extruder

**COMMERCIAL**

- A revoir JAGRITI Coop. Soc. pour les recettes
- A confirmer avec le PIG FEDERATION l'achat rebus et tourteaux pour l'alimentation de betail
- Sur emballage des sachets pour augmenter periode de conservation
- Appliquer une petite encoche dans l'emballage pour faciliter le consommateur
- Mettre la date fabrication pour le controle
- Reprise des produits en echange bien avant la deterioration
- En faire la publicite de Entreprise comme etant le seul fabricant qui retire ses produits
- A contacter le MEDIA pour aider a concurrencer la marque locale.

PLAN DU TRAVAIL- COLLABORATION ENTRE SIDO ET PAS GARMENT FACTORY -

Assistant Conseil Responsable : Monsieur PAUL

TECHNIQUE

Documentation sur matériel (et fers à repasser)  
Renseignements sur matériel occasion.-

COMMERCIAL

Etude de marché

- Information sur mode dans le monde
- ✓ envoi catalogue
- ✓ utiliser les ambassades à l'étranger
- Participation à stand dans les foires
- Recherche d'adresses de clients possibles :
  - haute couture et autres
- Insertion dans revue ITEM
- Suivre proposition travail à façon
- Publicité à l'étranger
- Aide à l'exportation vers Océan Indien
- Recherche Designer pour sérigraphie.-

A C H A T S

- Aide aux achats et importation tissus surtout en provenance de Madagascar.

FORMATION GESTION : fils

Technique : des spécialistes

Mettre au point certificats de qualification pour valoriser personnel  
Créer dans les grandes usines des ateliers de perfectionnement ouverts aux petites entreprises où PAS GARMENT pourrait faire faire stages (Payants) à son personnel.-

PLAN DU TRAVAIL

(avec priorités)

- COLLABORATION ENTRE SIDO ET PAS GARMENT FACTORY -

Assistant Conseil Responsable : Monsieur PAUL

TECHNIQUE

- 1b Documentation sur matériel (et fers à repasser)
- 1c Renseignements sur matériel occasion.-

COMMERCIAL

- 1a Etude de marché
- 1a - Information sur mode dans le monde
- 1a - envoi catalogue
- 2a - utiliser les ambassades à l'étranger (Ministère des Affaires étran.
- 1c - Participation à stand dans les foires
- 1b - Recherche d'adresses de clients possibles :
  - haute couture et autres
- 2c - Insertion dans revue HELI
- 1a - Suivre proposition travail à façon
- Publicité à l'étranger (MEDIA)
- Aide à l'exportation vers Océan Indien (MEDIA)
- 2a - Recherche Designer pour sérigraphie.-

A C H A T S

- 1b - Aide aux achats et importation tissus surtout en provenance de Madagascar.- Correspondance avec SERDI.

FORMATION GESTION : fils

- 2c Technique : des spécialistes
- 1b Mettre au point certificats de qualification pour valoriser personnel
- 2d Créer dans les grandes usines des ateliers de perfectionnement ouverts aux petites entreprises où PAS GARMENT pourrait faire faire stages (Payants) à son personnel.-



**Collaboration entre P.A.S. Garments et SIDO****Technique & Commercial**

- Creation d'un modele appelle "LA MAURICIENNE"
- Etude sigle "Maquette"Geran" - Etudier aussi avec MEDIA les possibilites de deposer la marque et le sigle dans le monde.
- Etudier le lancement du produit/systeme et solution de vente/grille de prix etc.
- Etudier meilleur moyen pour tester l'acceptation du modele par les consommateurs
- Probleme d'organisation de chaine de travail et rendement machines
  - Contact UNDP pour obtenir service specialiste
  - Contact AGIR pour obtenir service specialiste
- Requete a M. Montecchio pour etablir contact avec fabricants tissus - coton a Madagascar durant la mission 29/10/85 au 4/11/85

UJOODAH CLOUTERIEResponsable : Monsieur Ujoodah SeniorEntreprise suivie par : Monsieur KANAYEProduits :

- Clous (toutes dimensions)
- Pièces de mécanique (à la commande)

TECHNIQUE

- Peut-être améliorer le classement des produits (clous en déchets) à la sortie de la machine : plan incliné, paniers, tapis vibrant...
- Rechercher documentation machines/ambassades
- Etudier d'autres formes de clous (Diversification)
- Etudier fabrication nouvelle clous en cuivre pour construction maritimes (bateaux, hangars, meubles, pontons...)
- Encourager autres productions (si marchés potentiels) sur tours et fraiseuses (Projet d'achat)
- Produire belles pièces-échantillons pour publicité
- Limiter les nuisances (bruit).

GESTION

- Aide à élaboration tableau de bord très simple
- Faciliter les contacts et les rapports avec organismes officiels et banques
- Aide à délivrance du certificat de développement
- Prévoir un adjoint administratif pour seconder
- Augmenter valeur ajoutée (fabrication emballages et mise en boîte) + étiquettes
- Bien distinguer les 2 activités : industrie - agriculture.

COMMERCIAL

- Se faire connaître : publicité par les produits - échantillons, lettre U en relief - creux sur tête des clous (produit personnalisé)
- Etude nouveaux produits et nouveaux marchés : pour Mauritius et pour l'exportation
- Aider à l'importation des matières premières (de taxe, facilités...) intérêt national

FINANCIER

- Aide au financement des matières premières (plan de campagne) et du développement.-

PROFESSION

- Convaincre Gouvernement de créer une société de services. Entretien et maintenance industrielle (voir équipe mobile pour conseils à création et fonctionnement).-

UJOODAH CLOUTERIE (avec priorités)Responsable : Monsieur Ujoodah SeniorEntreprise suivie par : Monsieur KANAYEProduits :

- Clous (toutes dimensions)
- Pièces de mécanique (à la commande)

TECHNIQUE

- 1a - Peut-être améliorer le classement des produits (clous en déchets) à la sortie de la machine : plan incliné, paniers, tapis vibrant...
- 1a - Rechercher documentation machines/ambassades
- 2a - Etudier d'autres formes de clous (Diversification)
- 2b - Etudier fabrication nouvelle clous en cuivre pour construction maritimes (bateaux, hangars, meubles, pontons...)
- 3 - Encourager autres productions (si marchés potentiels) sur tours et fraiseuses (Projet d'achat)
- 1b - Produire belles pièces-échantillons pour publicité
- 1c - Limiter les nuisances (bruit).

GESTION

- 1b - Aide à élaboration tableau de bord très simple
- 1c - Faciliter les contacts et les rapports avec organismes officiels et banques
- 0 - Aide à délivrance du certificat de développement
- 2 - Prévoir un adjoint administratif pour seconder
- 1c - Augmenter valeur ajoutée (fabrication emballages et mise en boîte) + étiquettes
- 1a - Bien distinguer les 2 activités : industrie - agriculture.

UJOODAH CLOUTERIECOMMERCIAL

1b

- Se faire connaître : publicité par les produits - échantillons, lettre U en relief - creux sur tête des clous (produit personnalisé) (1a)

3

- Etude nouveaux produits et nouveaux marchés : pour l'Auritiu et pour l'exportation

0

- Aider à l'importation des matières premières (de taxe, facilités...) intérêt national

Cela dépend de la politique du Gouvernement.

FINANCIER

2

- Aide au financement des matières premières (plan de campagne et du développement.)-

PROFESSION

3

- Convaincre Gouvernement à nécessité de créer une société de services. Entretien et maintenance industrielle (voir équipement mobile pour conseils à création et fonctionnement).-  
Essayer de contacter le secteur privé pour le groupement.

Projet/CARDI 100/ASF/84/088

FICHE DE SUIVI  
UJOODHA CLOUETRIE

Assistant conseil responsable: P. KANHYE

Technique

Documentation sur la fabrication des boites en carton a partir des papiers dechets

- Documentation sur la fonderie (la chine) pour fabriquer les pieces detachees en bronze - OAUDI
- Documentation sur la machine a fileter pour les tuyaux, prisoniers, ecroux
- fabrication des clous/vises pour le marche Europeen
- Etude d'une possibilite de faire l'affutage ses scies
- Etude sur la fabrication des nouveaux clous en cuivre pour construction maritime (bateaux, langars, rables, pontons)

Commercia

- Etude sur emballage des clous fabriquer pour l'exportation, d'abord en carton puis en boite en metal ensuite en plastique (1 lb, 2 lb, 5 lb)
- Etude et aide en documentation sur importation de matiere premiere (chambre de commerce et devarus)
- presentation des clous en emballage plastique sur les boites en carton.

Financier

- Aide et financement de matiere premiere (plan de campagne et de developement)

Industriel

- Convaincre le secteur prive et le gouvernement pour la necessite de creer une societe de service d'entretien et maintenance industrielle.

ANNEXE M

DOCUMENTS PEDAGOGIQUES

- \* L'ENTREPRISE, LA GESTION
- \* L'ENTRETIEN ET LA MAINTENANCE
- \* LES PRIX DE REVIENT ET LE PRIX DE REVIENT GLOBAL
- \* PRIX DE REVIENT DES PRODUITS AGRICOLES
- \* THEORIE DES VALEURS MULTIPLES DES PRODUITS
- \* LES STRUCTURES ET LE POINT MORT DE L'ENTREPRISE
- \* LES GRANDES FONCTIONS DE L'ENTREPRISE
- \* RELATIONS INTERNATIONALES

LA G E S T I O N

Défauts Caractéristiques d'une mauvaise Gestion	d'où	Bonne Gestion C'est	et les qualités dominantes requises sont :
Ignorance	-----	1 - SAVOIR	----- Objectivité
Imprévoyance	-----	2 - PREVOIR	----- Imagination
Indécision	-----	3 - DECIDER	----- Autorité
Isolement	-----	4 - INFORMER	----- Franchise
Insouciance	-----	5 - CONTROLER	----- Psychologie

Conséquences

- a - Beaucoup de rigueur pour suivre ordre 1, 2, 3, 4, 5.
- b - Pour réunir les qualités requises : Constitution d'une Equipe
- c - Pour pouvoir décider des solutions très différentes du passé : aptitude de changement
- d - Il faut l'adhésion de tous

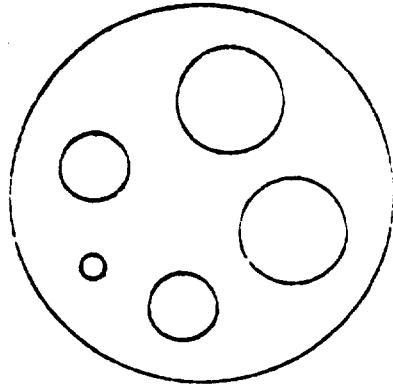
Tous doivent être motivés : motivation sur 3 aspects

- motivation morale
- motivation intellectuelle
- motivation matérielle

- e - Il y aura alors de l'enthousiasme nécessaire à toute réussite



L'ENTREPRISE

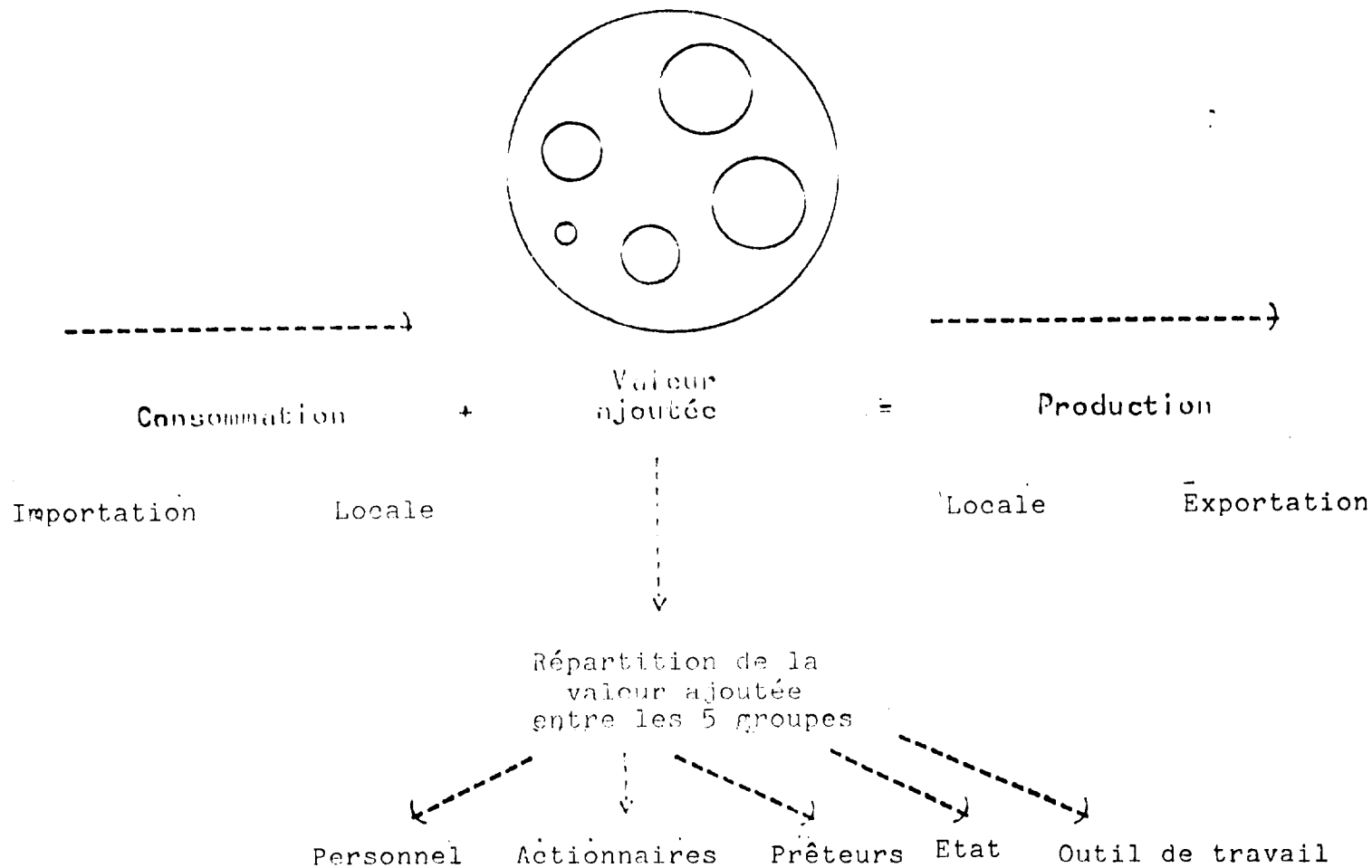


Toute entreprise qu'elle soit petite ou grande, privée ou publique est un monde où évoluent 5 groupes très différents :

- Le personnel
- Les actionnaires,
- Les prêteurs,
- L'Etat
- L'outil de travail

- Le management consiste à maintenir un bon équilibre entre ces 5 groupes qui s'attirent et se repoussent.
- Connaître une entreprise, c'est connaître l'importance relative de chacun de ces groupes par rapport aux autres. C'est
- Chaque entreprise est différente des autres, et différente d'une année à l'autre. On ne peut la connaître qu'en la comparant aux autres entreprises et en comparant son évolution année par année.

L'ENTREPRISE ET L'EXTERIEUR





GRILLE D'EFFICACITE

Entreprise	Statut Juridique	N° identification	Pays			
Code succursale Banque		Code activité CI/I				
			Ste M	Ste A	Ste P	
		198	1983	1984	1985	
Personnel Effectifs moyens annuels			83	180	15	
Financement par actionnaires			43,9%	47,6%	42,3%	
par prêteurs L.T.			26,4%	28,9%	24,6%	
par prêteurs C.T. NET			29,7%	23,6%	33,7%	
TOTAL		100%	100 %	100 %	100 %	
<u>Outil de travail</u> Valeur nette			32,8%	34,6%	35,6%	
Financement total						
Valeur nette fin d'année			4863	11396	688	
Indice évolution		100%				
Taux d'amortissement			50,7%	43,7%	50,4%	
<u>Immobilisation hors exploitation</u>						
Valeur nette outil travail						
Capacité production utilisée						
<u>Stock et marchandise matières achetées</u>						
Stock total			74,1%	67,8%	87,5%	
<u>Repartition Production</u> Consommation importation			65,5%	66,8%	68,3%	
Consommation locale						
Valeur ajoutée			34,5%	34,2%	36,7%	
TOTAL PRODUCTION			100 %	100 %	100 %	
dont exportations			15,2%	14,1%	7,1%	
Montant production			33035	75896	4087	
Indice évolution			107,6	109,2	105,8	

## GRILLE D'EFFICACITE

Entreprise		Statut Juridique	N° identification		Pays
Code succursale Banque		Code activité CI/I			
		Ste M	Ste A	Ste P	
		198	1983	1984	1985
<u>Répartition</u>	Personnel		73,8%	72,1%	81,0%
<u>Valeur</u>	dont charges		22,2%	121 %	26
<u>Ajoutée</u>	Etat		6,9%	7,1 %	74 %
	Prêteurs		9,9%	9,7 %	7,3%
	Actionnaires		0,2%	0,3 %	0
	Entreprise		9,2%	10,8 %	4,5%
	Total	100 %	100 %	100 %	100 %
<u>Délais (en jours)</u>					
Délais encaissement créance clients			83	83	65
Délais règlement fournisseurs			123	109	120
Rotation stocks appro			140	117	175
Rotation stoks produits finis			24	27	12

L'ENTRETIEN ET LA MAINTENANCE  
=====I - LES HOMMES

## A - Les équipes constituées

- . les isolés,
- . l'atelier de réparations (postes fixes), de rénovation,
- . le magasin de pièces.

## B - La hiérarchie

- . dans les services entretiens-maintenance
- . dans les ateliers de production
- . dans l'entreprise,  
le recours : \* la direction de production,  
\* la direction générale ?

## C - les horaires, les missions, les moyens d'autonomie

## D - pour chaque exécutant :

- . sa formation,
- . son expérience,
- . la grille de salaire,
- . le plan de carrière.

## E - l'organisation de l'entretien-maintenance :

- . l'organisation des équipes,
- . l'organigramme des interventions,
- . les rotations ou tournées des visites techniques,
- . les permanences à assurer.

## F - L'évolution de la fonction entretien-maintenance dans l'entreprise, la tendance :

- . croissante, décroissante,
- . les causes; les remèdes (efficacité des hommes ou de leur organisation ?)

II - LES INTERVENTIONS

## A - Les causes :

- . pannes accidentelles, d'où réparations ponctuelles,
- . l'entretien préventif,
- . la révision après certain temps de fonctionnement,
- . la rénovation ou la casse (après avortissement)
- . les priorités, la politique d'entreprise.

## B - L'exécution :

- . le bon de travail,
- . la fiche de suivi, la fiche de sortie de magasin,
- . l'attachement :
  - \* les heures,
  - \* les fournitures,
  - \* le prix de revient,
  - \* le compte-rendu : - cause  
- remède
  - \* conclusions précises, mesures à prendre.

## C - Les incidences :

- . sur la production : \* temps perdu
  - \* perturbation
  - \* procédures de remise en route
- . sur l'entreprise,
- . sur les sous traitants ou fournisseurs,
- . les ratios à déterminer

III - LES MACHINES ET EQUIPEMENTS A MAINTENIR

- A - . le parc des machines : listing, nature et fonction,  
 . le plan de leur implantation  
 . les utilités, leurs raccordements aux alimentations,  
 . leur accès, les difficultés d'accès ou démontage  
 . les présentations ou recommandations.
- B - Pour chaque machine, la connaître ou la reconnaître,
- . Fiche machine :
    - constructeur : nom, adresse, téléphone, télex, personne à contacter, service de dépannage,
    - machine : n° de commande, date de mise en service, n° de la machine (fabrication), de série, type, référence de la machine, ses caractéristiques techniques.
  - . dossier technique:
    - a - tous les plans de la machine (du constructeur) :
      - .. ensembles, coupes, détails, fondations, raccordements aux utilités, plans de repérages des pièces,
    - b - les croquis établis lors de réparations précédentes



c - les schémas électriques, pneumatiques, hydrauliques, les procédés, les circuits des produits, les caractéristiques des lubrifiants, notice d'entretien, notion de graissage, documentation spécifique des composants.

dossier des nomenclatures :

- a -des pièces des repères indiqués sur plan d'ensembles, sous-ensembles, détails et coupes,
- b -des pièces de rechange d'usure normale
- c -de toutes autres pièces dites de rechange pour lesquelles seront précisées les références commerciales telles que :

- \* n° pour les roulements
- \* qualités pour les joints d'étanchéité et autres,
- \* les caractéristiques spécifiques telles que la nature du métal, le traitement de surface,

doivent figurer également si il existe des pièces de rechange en magasin ou chez tel fournisseur (nom, adresse ),

fiche de marche de la machine :

- a - les performances garanties par le constructeur
- b - les conditions de marche pour les obtenir,
- c - les conditions de marche normale, et les performances atteintes dans l'entreprise,
- d - la dérive ( $\Delta$  entre ce qui est atteint et ce qui a été garanti par le constructeur ) peut faire l'objet d'une étude pour la diminuer.

fiche historique :

document qui récapitule tous les faits importants de la vie de la machine (pannes, modifications

Toutes ces informations seront intéressantes pour le suivi de la maintenance de la machine.

#### IV - LES PIÈCES DE RECHANGE

dans une entreprise à vocation fabrication de biens (équipements ou consommation), il est nécessaire d'organiser un stockage de pièces, à la dimension de l'entreprise et en fonction de la proximité des fournisseurs et de la fréquence des approvisionnements.

Le classement sera le plus simple possible ainsi que le stockage :

- par famille, par groupe, par type, chaque entreprise a ses méthodes,
- les fiches de stocks,
- les approvisionnements en fonction : des rotations de stocks, les minima, les marges sécurité, les statistiques dont les fréquences d'utilisation,
- les indices de développement de commande de réapprovisionnement.

#### V - L'ENTRETIEN PREVENTIF

A - Le graissage selon la fiche de graissage de la machine:

- \* les points de graissage,
- \* les qualités de lubrifiants,
- \* les quantités
- \* les fréquences à respecter

" | | | |  
" | | | |  
" | | | |  
" | | | |  
" | | | |  
" | | | |

B - Le nettoyage (des corps étrangers) des éléments vulnérables :

- \* les courroies , les chaînes,
- \* la détérioration des isolants et des courroies par agents agressifs,
- \* coups de feu électriques par encrassement des contacts (charbons, pôles),

C - L'auscultation préventive suivant les indices :

- \* vibrations,
- \* échauffement, températures,
- \* niveaux de bruits

D - Faire fonctionner les organes de sécurité :

- \* soupapes, trops pleins,
- \* contactats, pressostats,
- \* alarmes.

## VI - LES REPARATIONS

A - Leur préparation :

- \* noter la partie concernée,
- \* description de l'intervention,
- \* les références aux plans et notices,
- \* l'outillage spécifique nécessaire
- \* les précautions à prendre (existants en stoks
- \* le mode opératoire
- \* possibilités de l'entreprise et des possibilités extérieures de l'entreprise.

B - la décision :

- \* qui intervient,
- \* comment, par qui ? quand ? où ?
- \* prévenir dans le cas d'un arrêt programmé.

C - l'exécution,

D - la remise en route,

E - l'établissement de documents relatant le détail de l'intervention

F - lors de visites et tournées de contrôle ou de prévention (graissage, nettoyage, auscultation, essais de sécurité) :

- \* noter les anomalies et programmer les réparations pour la tournée suivante, pour limiter le nombre d'arrêts,
- \* les améliorations : s'étudient, se discutent, se décident, et se programment à l'avance . Pas d'incidence sur la production: s'exécutent lors d'arrêt programmé .

## VII - LES RECOMMANDATIONS

A - Politique d'entreprise : de l'entretien-maintenance dépendent :

- \* les prix de revient,
- \* les qualités de la production,
- \* l'image de marque de l'entreprise
- \* la mentalité du personnel

B - Les décisions se prennent à tous les niveaux responsables même au Comité d'Entreprise concerné par la Politique de Sécurité dans l'entreprise.

C - L'entretien préventif est toujours moins chère que la réparation de la panne.

## LES PRIX DE REVIENT

=====

- \* Prix de revient partiels,
  - \* Prix de revient de production,
  - \* Prix de revient intermédiaires,
  - \* Prix de revient d'achat pour l'utilisateur
  - \* Prix de reveint consommation
- 
- \* PRIX DE REVIENT GLOBAL (prix de revient économique)

LES PRIX DE REVIENT DES PRODUITS AGRICOLES  
 =====

à l'hectare

par récolte  
 -----

\* Frais de terrain y compris l'infrastructure  
 (amendement, irrigation, drainage)  
 (location réelle ou estimée)

\* Semences

\* Engrais

\* Pesticides

\* Main d'oeuvre

- Production (nombre d'heures à)

- Gestion (nombre d'heures à)

\* Matériel

- Tracteur (nombre d'heures à)

- Divers (nombre d'heures à)

\* Frais Généraux

TOTAL

-----

\* Rendement à l'hectare

ou au prix de revient au Kg

\* Frais annexes de conservation (séchage)

de stockage

de conditionnement

de transformation

de transport

\* Prix de revient Produit à la vente par  
 l'agriculteur


## THEORIE DES VALEURS MULTIPLES DU PRODUIT

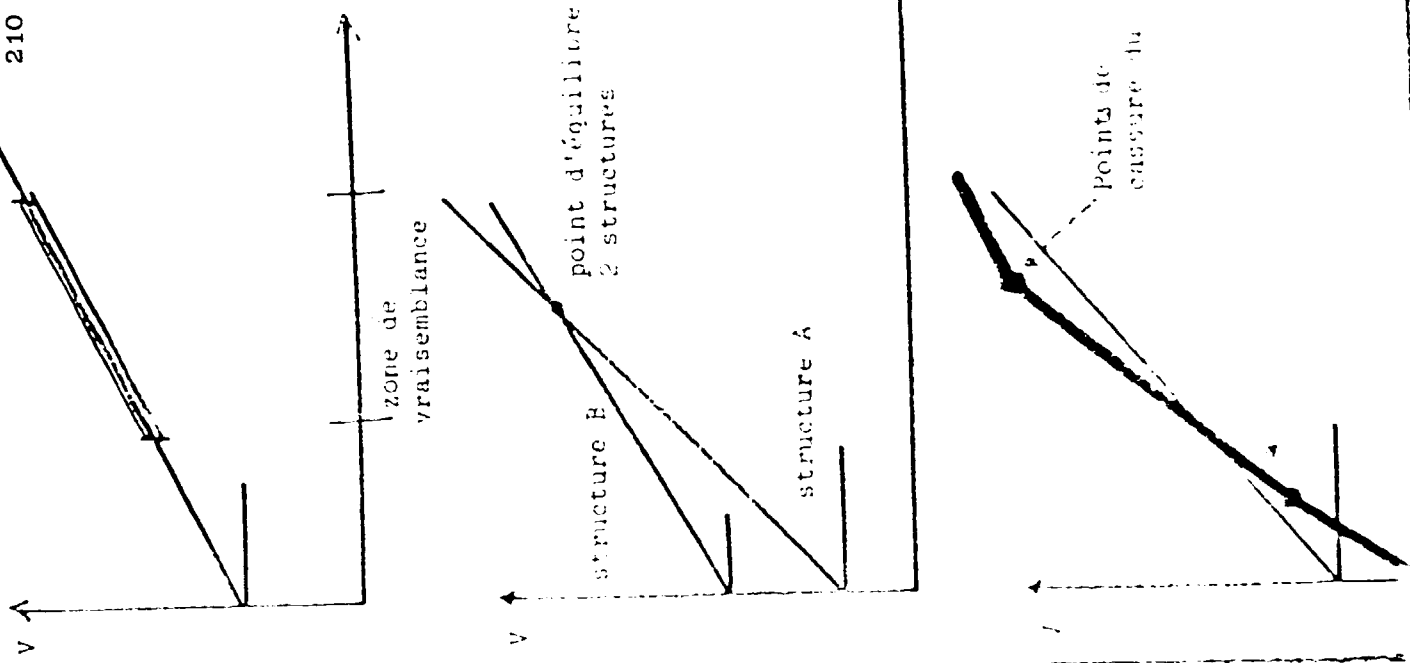
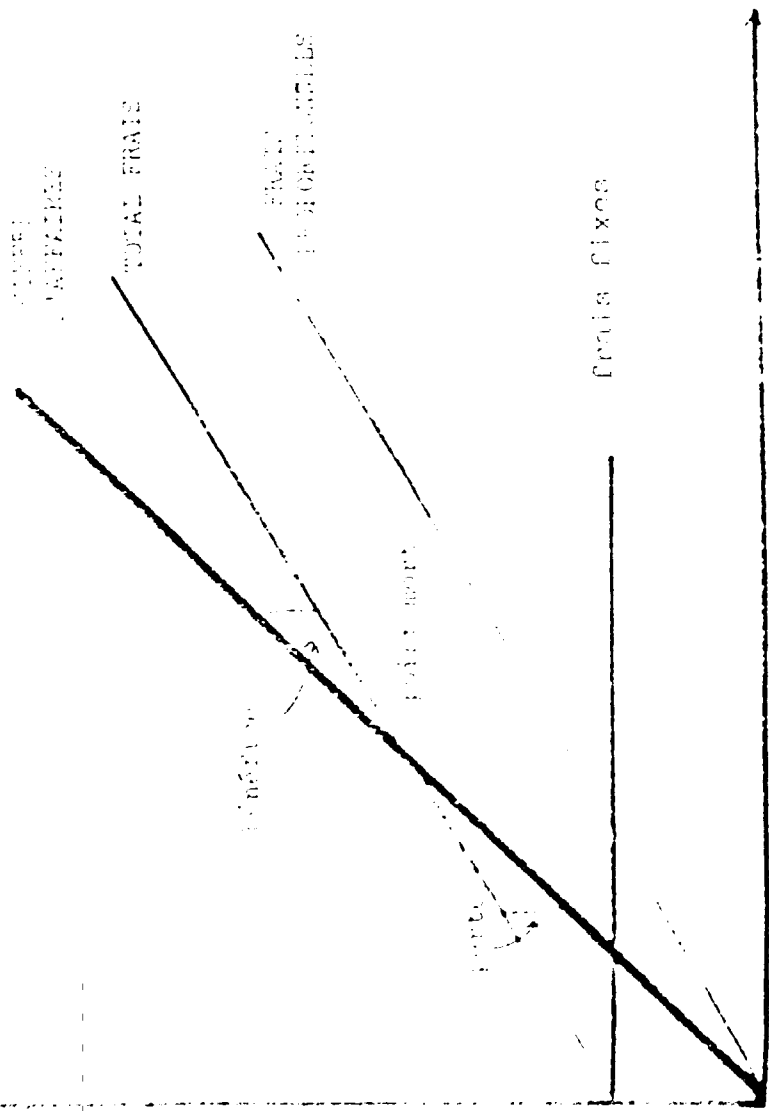
=====

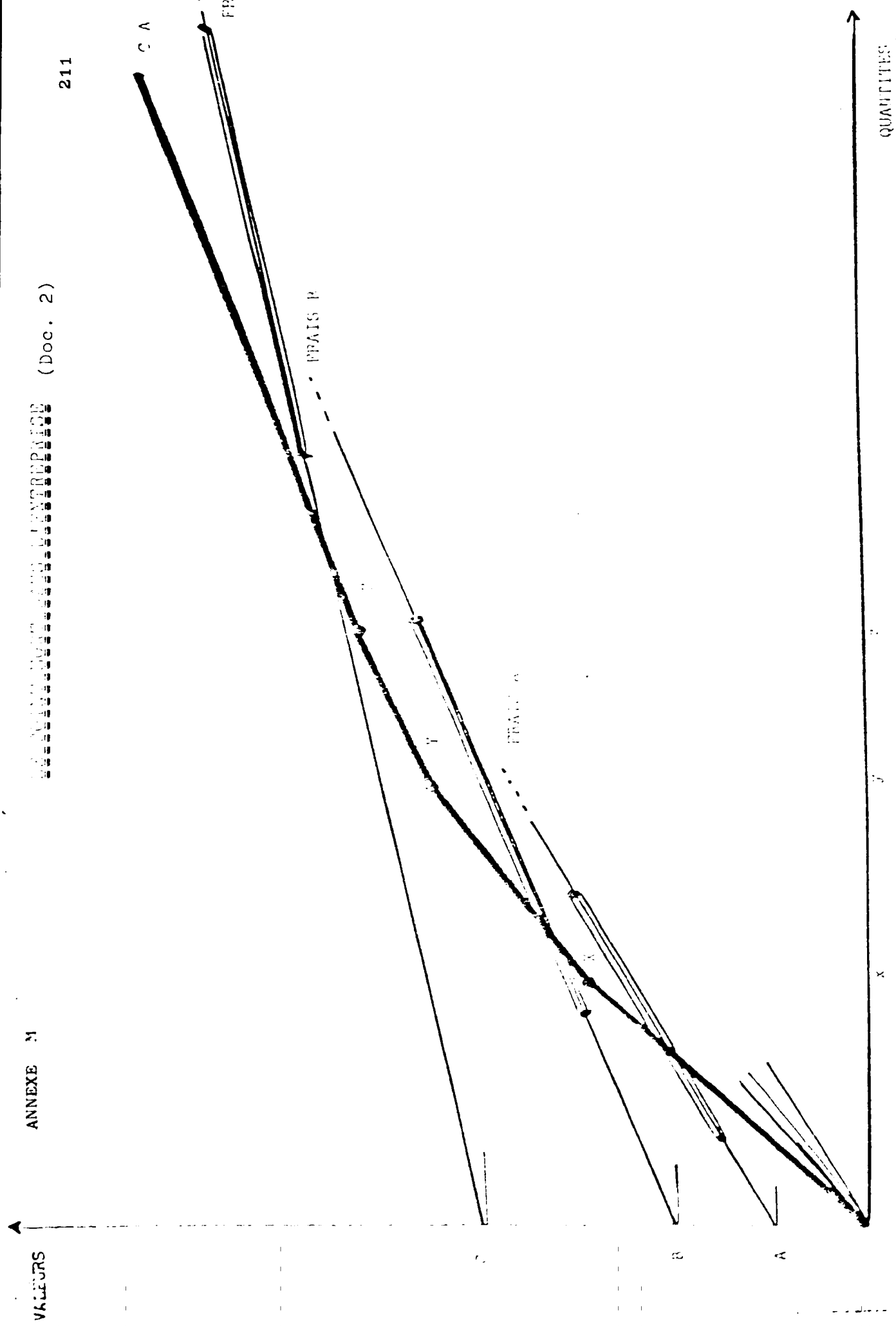
- \* Valeur de Production
- \* Valeur de vente
  - Promotionnelle (marge réduite)
  - Normale (marge normale)
  - Exceptionnelle (marge supérieure à la normale)
- \* Valeur d'achat
  - Valeur matérielle
  - Valeur utilitaire
  - Valeur esthétique
  - Valeur psychologique
- \* Valeur de revente
- \* Valeur d'usage
- \* Valeur d'occasion
- \* Valeur résiduelle
- \* Valeur de destruction



LE POINT MORT DANS L'ENTREPRISE (page 1)

MASSIER





LES GRANDES FONCTIONS DANS L'ENTREPRISE :

Management

Direction Générale

<u>APPROVISIONNEMENTS</u>	<u>PRODUCTION</u>	<u>COMMERCIAL</u>	<u>ADMINISTRATION GENERALE</u>	<u>FINANCIER</u>	<u>PERSONNEL</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparation</li> <li>- Aide aux approvisionnements</li> <li>- Achat</li> <li>- Administration achats et gestion stocks produits achetés</li> <li>- Après achat contrôle de la consommation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparation ; Bureau d'études méthodes</li> <li>- Aide à la production :               <ul style="list-style-type: none"> <li>. Information</li> <li>. Recherche</li> <li>. Entretien</li> <li>. Maintenance</li> </ul> </li> <li>- Réalisation de la Production</li> <li>- Administration Production et gestion stocks en cours</li> <li>- Après Production contrôle utilisation produits</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparation Vente, Bureau d'études</li> <li>- Aide à la vente :               <ul style="list-style-type: none"> <li>. Publicité</li> <li>. Relations Publiques</li> <li>. Information</li> <li>. Formation</li> </ul> </li> <li>- Réalisation Vente</li> <li>- Administration de la vente et gestion stocks produits finis</li> <li>- Après vente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comptabilité</li> <li>- Informatique</li> <li>- Comptabilité de gestion</li> <li>- Contrôle de gestion</li> <li>- Prix de Re-vient inter-nes</li> <li>- Budgets</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Projection Financement</li> <li>- Réalisation Financement</li> <li>- Contrôle Financement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recrutement</li> <li>- Formation</li> <li>- Services sociaux</li> <li>- Administrat du personnel</li> <li>- Etude rémunération</li> <li>- Information</li> <li>- Gestion humaine.</li> </ul>

PROBLEMES INTERNATIONAUX DES PMI

## I - Au niveau des entrées et des sorties de produits et services :

Importation

- \* Matières premières
- \* Machines (pièces détachées)
- \* Produits finis ou semi-finis
- \* Services

Exportation

- \* Produits bruts
- \* Produits finis
- \* Services

A - Savoir prévoir

Etre informé et évolutions possibles

## 1 - sur quoi ?

- . Contingents,
- . Transports, assurances, frais annexes,
- . Frais de distribution,
- . Qualités,
- . Fiabilité,
- . Après-vente,
- . Disponibilité,
- . Délais,
- . Prix,
- . Concurrence,
- . Réseaux.

2 - Auprès de qui ?

- . Organismes internationaux,
  - \* Professionnels,
  - \* Commerce extérieur,
  - \* Conseillers économiques,
  - \* Ambassades,
  - \* Chambre de commerce.
- . Organismes étrangers,
- . Organismes internationaux.

3 - Comment ?

- . Publications
  - \* Abonnements presse spécialisés,
  - \* Abonnements organes professionnels,
  - \* Problèmes de diffusion.
- . Par des agents,
- . En direct : appel d'offres ?
- . Pas de relais.

B - DÉCIDER

Conclure un acte d'achat - acte de vente,

- . Prix
- . Conditions de crédit,
- . Garanties,
- . Fiabilité,
- . Services connexes

s'assurer que l'on compare des choses comparables.

C - CONTROLER

- . Problèmes juridiques : conformité de la livraison,
- . Assistants : intervenir eux-mêmes mais d'abord se constituer une liste de relais.....

## II - Au niveau des experts de coopération industrielle

Transfert de technologie

- \* brevets,
- \* licences,
- \* fournitures équipe service
- \* associations

Les problèmes de l'Association avec les étrangers (études de faisabilité).

Accords administratifs

- \* politique
- \* financiers : devises

Que cherchent les partenaires ?

- \* étrangers
  - profit
  - sécurité
  - durée
- \* nationaux
  - entreprise viable,
  - entreprise durable

Aspects techniques et financiersQue peut-on faire pour rechercher un partenaire ?

- \* est-ce possible ? (législation)
- \* action durable
  - ambassades,
  - CDI
  - ONUDI,
  - Chambre de commerce,
  - CEPPIA, OTECI

FICHE TECHNIQUE D'EVALUATION DE PROJET \*I - RENSEIGNEMENTS GENERAUX

- 1-1 Organisme qui cautionne et/ou étudie le projet :
- 1-2 Adresse :
- 1-3 Projet :
- . Titre du projet : Création d'une usine de
  - . Raison sociale de l'Entreprise :
  - . Forme juridique :
  - . Prêteur :

II - RENSEIGNEMENTS SPECIAUX ALIÉ

- 2-1 Création et/ou développement de l'Entreprise :
- 2-2 Justification économique et sociale :
- 2-3 Description technique :
- . Localisation du projet :
  - . Description du produit :
  - . Capacité des installations :
  - . Capacité de production :
  - . Programme de production :
- 2-4 Description du marché :
- . Demande totale des produits dans le pays :

- 2 -

## . Offre de produit :

Offre (tonne)	Production locale (tonnes)	Importation (tonne)	Prix/t	Total en Frs CF

## . Marché extérieur éventuel

Exportations	Quantité	Destination

## 2-5 Coût du projet

- . Investissements :
- . Fonds de roulement :

## 2-6 Plan de financement souhaité

- . Autofinancement :
- . Intervention souhaitée des Fonds d'Aide au Développement
- . Autres sources de financement :

## 2-7 Régime fiscal :

- . Principales dispositions ?
- . Avantages pour l'investisseur :



### III- INFORMATIONS SUR L'ENTREPRISE

- 3-1 Renseignements juridiques :
- . Montant du capital social :
  - . Part des privés :
  - . Part des autres sources :

- 3-2 Renseignements techniques :
- . Technologie :
  - . Composition du Personnel :
    - Administratifs :
    - Ouvriers :
    - Autres :

TOTAL

---

- 3-3 Descriptifs professionnels :
- . Révisés de qualification :
  - . Révisés de technologie :
    - 1<sup>ère</sup> année :
    - 2<sup>ème</sup> année :
    - 3<sup>ème</sup> année :
    - 4<sup>ème</sup> année :
    - 5<sup>ème</sup> année :

- 3-4 Prix de revient des produits :

IV - RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES FORMES D'INTERVENTION DES ORGANISMES  
D'AIDE AU FINANCEMENT

4-1 Renseignements concernant le prêteur :

. sources de financement :

- envisagées :

- constatées :

4-2 Renseignements concernant les Crédits obtenus :

. Montant total des emprunts :

. Taux d'intérêt pratiqué :

Crédit fournisseurs :

. Durée des emprunts :

Crédit fournisseurs :

. Coût des emprunts :

4-3 Autres Avals envisagés en particulier l'Etat :

Pièces à joindre :

- a - Lettre d'engagement de principe des Banques
- b - Lettre d'engagement des Promoteurs et des sources de financement sollicitées qui précise que le projet sera réalisé si les conclusions de l'étude sont positives.
- c - Estimation détaillée des besoins au financement d'étude.



ANALYSE DE L'EFFET ET Etablissement DU PLAN MARKETING A L'EXPORTATION POUR LA COMPOSANTE DISTRIBUTION

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Compétence de l'entreprise sur son marché d'origine Distribution adaptée à l'exportation commerciale nationale	Caractéristiques du marché étranger et franchissement de la frontière commerciale Structure de l'appareil commercial Expérience de circuits régionaux	BILAN NET Forces sur le marché étranger Effet d'innovation	BILAN NET Faiblesses sur le marché étranger Distinction non adaptée, non transposable	Alternatives et choix des composantes du marketing mix Distribution d'un type nouveau ou adaptation à la distribution locale sans traitement d'une marque de distributeur Couverture régionale ou couverture nationale	Compétences marketing à construire à l'étranger Développement des sources d'information et de conseil sur la structure commerciale étrangère Responsable de cette tâche : le directeur export, en collaboration avec l'agent importateur ou le responsable local des ventes
Verges de distribution sur une zone et accès à des points de distribution	Expérience de distribution régionale Expérience de distribution commerciale	Bilan net Forces sur le marché étranger Effet d'innovation	Bilan net Faiblesses sur le marché étranger Distinction non adaptée, non transposable	Sélection des types de canaux Recherche de référencement correspondant à la couverture de la zone régionale ou nationale	Un responsable des ventes bien introduit
Verges de distribution sur une zone et accès à des points de distribution	Expérience de distribution régionale Expérience de distribution commerciale	Bilan net Forces sur le marché étranger Effet d'innovation	Bilan net Faiblesses sur le marché étranger Distinction non adaptée, non transposable	Sélection des types de canaux Recherche de référencement correspondant à la couverture de la zone régionale ou nationale	Un responsable des ventes bien introduit
Verges de distribution sur une zone et accès à des points de distribution	Expérience de distribution régionale Expérience de distribution commerciale	Bilan net Forces sur le marché étranger Effet d'innovation	Bilan net Faiblesses sur le marché étranger Distinction non adaptée, non transposable	Sélection des types de canaux Recherche de référencement correspondant à la couverture de la zone régionale ou nationale	Un responsable des ventes bien introduit
Verges de distribution sur une zone et accès à des points de distribution	Expérience de distribution régionale Expérience de distribution commerciale	Bilan net Forces sur le marché étranger Effet d'innovation	Bilan net Faiblesses sur le marché étranger Distinction non adaptée, non transposable	Sélection des types de canaux Recherche de référencement correspondant à la couverture de la zone régionale ou nationale	Un responsable des ventes bien introduit
Verges de distribution sur une zone et accès à des points de distribution	Expérience de distribution régionale Expérience de distribution commerciale	Bilan net Forces sur le marché étranger Effet d'innovation	Bilan net Faiblesses sur le marché étranger Distinction non adaptée, non transposable	Sélection des types de canaux Recherche de référencement correspondant à la couverture de la zone régionale ou nationale	Un responsable des ventes bien introduit
Verges de distribution sur une zone et accès à des points de distribution	Expérience de distribution régionale Expérience de distribution commerciale	Bilan net Forces sur le marché étranger Effet d'innovation	Bilan net Faiblesses sur le marché étranger Distinction non adaptée, non transposable	Sélection des types de canaux Recherche de référencement correspondant à la couverture de la zone régionale ou nationale	Un responsable des ventes bien introduit
Verges de distribution sur une zone et accès à des points de distribution	Expérience de distribution régionale Expérience de distribution commerciale	Bilan net Forces sur le marché étranger Effet d'innovation	Bilan net Faiblesses sur le marché étranger Distinction non adaptée, non transposable	Sélection des types de canaux Recherche de référencement correspondant à la couverture de la zone régionale ou nationale	Un responsable des ventes bien introduit
Verges de distribution sur une zone et accès à des points de distribution	Expérience de distribution régionale Expérience de distribution commerciale	Bilan net Forces sur le marché étranger Effet d'innovation	Bilan net Faiblesses sur le marché étranger Distinction non adaptée, non transposable	Sélection des types de canaux Recherche de référencement correspondant à la couverture de la zone régionale ou nationale	Un responsable des ventes bien introduit
Verges de distribution sur une zone et accès à des points de distribution	Expérience de distribution régionale Expérience de distribution commerciale	Bilan net Forces sur le marché étranger Effet d'innovation	Bilan net Faiblesses sur le marché étranger Distinction non adaptée, non transposable	Sélection des types de canaux Recherche de référencement correspondant à la couverture de la zone régionale ou nationale	Un responsable des ventes bien introduit



ECHELLE DE NOTATION EN VUE DE LA DETERMINATION

DU CLIMAT D'INVESTISSEMENT DANS UN PAYS

Indicateur	Nombre de points	Indicateur	Nombre de points
<b>Audace en matière de capitaux</b>		<b>Stabilité politique</b>	
Pas de restrictions	12	Stable à long terme	12
Restrictions limitées seulement à un délai	8	Stabilité indépendante de personnalités individuelles	10
Restrictions à court terme	6		
Restrictions à long terme et revenu	4	Evénements fréquents mais le pouvoir ne paraît être contrôlé	8
Restrictions sévères	2		
Aucun revenu net possible	0	Fortes pressions internes et/ou extérieures qui affectent les politiques	4
<b>Audace en matière d'investissement étranger</b>			
100% à court terme seulement	12	Evénements de coup d'Etat (externe ou interne) ou d'autre changement radical	2
100% à court et long terme	10	Evénements peu fréquents, forte déstabilisation ou de changement radical	0
50% à court et long terme	8		
25% à court terme	6	Changement à court terme d'une position dominante	
Aucun à court terme	4		
Aucun à long terme	2		
Faible protection en matière de capitaux	0	Stabilité importante	8
<b>Expérience de la coopération internationale</b>		Stabilité relative, le développement est encouragé par les institutions internationales	6
Expérience de coopération internationale	12	Evénements fréquents, mais le pouvoir paraît être contrôlé	4
Expérience limitée de coopération internationale	10	Evénements fréquents	2
Aucune expérience de coopération internationale	0		
<b>Evénements fréquents à l'échelle internationale</b>			
Evénements fréquents à l'échelle internationale	12	Evénements fréquents, mais le pouvoir paraît être contrôlé	10
Evénements fréquents à l'échelle internationale	10	Evénements fréquents, mais le pouvoir paraît être contrôlé	8
Evénements fréquents à l'échelle internationale	8	Evénements fréquents, mais le pouvoir paraît être contrôlé	6
Evénements fréquents à l'échelle internationale	6	Evénements fréquents, mais le pouvoir paraît être contrôlé	4
Evénements fréquents à l'échelle internationale	4	Evénements fréquents, mais le pouvoir paraît être contrôlé	2
Evénements fréquents à l'échelle internationale	2	Evénements fréquents, mais le pouvoir paraît être contrôlé	0
Evénements fréquents à l'échelle internationale	0		
<b>Evénements fréquents à l'échelle internationale</b>			
Evénements fréquents à l'échelle internationale	20	Taux d'inflation annuel pour le plus bas	
Evénements fréquents à l'échelle internationale	18	Moins de 1%	14
Evénements fréquents à l'échelle internationale	14	1% à 2%	12
Evénements fréquents à l'échelle internationale	8	2% à 7%	10
Evénements fréquents à l'échelle internationale	4	7% à 10%	8
Evénements fréquents à l'échelle internationale	2	10% à 15%	6
Evénements fréquents à l'échelle internationale	0	15% à 20%	4
		Plus de 20%	2

Le total des points est de 100

NOTES COMPLEMENTAIRES  
=====

- \* REMARQUES ET SUGGESTIONS A LA FIN DE LA PREMIERE PHASE
  
- \* DEVELOPPEMENT DES PME ET PMI

.....

REMARQUES ET SUGGESTIONS A LA FIN DE LA PREMIERE PHASE  
 .....

Dès la fin de la première phase on pouvait émettre les suggestions suivantes rendant le passage de l'Equipe Mobile efficace :

- 1 - Les autorités locales et les Offices de Promotion étaient d'accord pour que les Assistants-Conseils deviennent plus tard des experts locaux se consacrant exclusivement au développement industriel du pays.
- 2 - Même dans des conditions les Assistants-Conseils d'un groupe de pays pouvaient être coordonnés par le responsable local de l'ONUDI dont la fonction unique était d'animer et d'assurer la formation permanente d'un groupe de 10 à 15 Assistants-Conseils.
- 3 - L'ONUDI à Vienne devrait s'organiser pour que les Assistants-Conseils et les responsables de l'ONUDI puissent trouver à Vienne toutes les informations dont ils ont besoin et que les séminaires avec l'étranger soient organisés par l'ONUDI.

Il faudrait que l'ONUDI assure en Europe et en Inde un suivi des contacts entre les Assistants-Conseils et les experts internationaux avec des industriels. Les experts internationaux de l'Equipe Mobile ne pouvaient jouer ce rôle que très momentanément.

- 4 - Ultérieurement et lorsque beaucoup de pays disposeront d'Assistants-Conseils assistés par l'ONUDI, il serait nécessaire



qu'il y ait à Vienne un responsable dont la seule fonction soit d'animer et d'assurer la fonction permanente de toute cette Equipe Internationale et de seconder bien entendu les Responsables locaux de l'ONUDI dont il est question dans le deuxième paragraphe.

- 5 - Il serait préférable que les Assistants-Conseils formés et aidés par l'ONUDI fassent indistinctement parti ou du secteur privé ou du secteur public surtout le responsable de chaque pays (formation absolument identique). De toutes façons, ces Assistants-Conseils devront disposer de formations précises sur le développement industriel de leur pays et diffuser le plus possible ces informations (1). Ce sera leur première façon d'être utile aux entrepreneurs. La structure d'accueil des Assistants-Conseils devra être celle d'un bureau d'information industriel et d'aide à la formation des entrepreneurs.
- 6 - Des dispositions seront à prendre auprès de l'ONUDI pour que la documentation soit aisément disponible dans les bureaux du PNUD soit vraiment à la portée de tous .

Il s'agissait là d'un programme très vaste et ambitieux mais non disproportionné par rapport aux possibilités de l'ONUDI et qui d'après nous correspondra exactement aux objectifs de l'ONUDI .

## DEVELOPPEMENT DES PME - PMI

Il ne s'agit pas pour nous de faire ici le procès de telle ou telle action menée dans ce domaine par tel ou tel service de l'ONUDI, fortement préoccupé par la justification de sa démarche et de ses dépenses. Il serait pour le moins utile de procéder par un organisme neutre à un véritable audit de toutes les actions engagées depuis 10 ans dans le domaine de l'assistance aux PMI et d'avoir une vue objective sur les résultats obtenus, particulièrement en Afrique et plus spécialement par les Offices de Promotion et les zones industrielles.

Des expériences accumulées au cours des trois missions d'Equipe Mobile nous pouvons tirer quelques enseignements non contestables, à condition de vérifier les faits réels.

Les lacunes et les suggestions que nous pouvons faire se réfèrent toutes à l'insuffisance des relais entre les actions menées et les principaux intéressés : les entrepreneurs.

- 1 - au niveau de la formation,
- 2 - au niveau de l'assistance,
- 3 - au niveau de l'extension.

- 1 - au niveau de la formation

Il y a évidemment des différences entre les pays, comme il y a des différences entre les hommes qui interviennent et ceux qui restent à former. Néanmoins, il est illusoire de penser que les Offices de Promotion auxquels l'ONUDI a consacré et consacre

toujours beaucoup d'efforts pourront jouer seuls le rôle de formateur, lorsque des projets du type "Equipe Mobile" sont terminés :

- les connaissances des "Conseillers-formateurs" sont très inégales dans les divers domaines à connaître du management,
- leur capacité à pratiquer la pédagogie la plus efficace pour l'entrepreneur PME, celle du "cas concret" souffre de leur manque de recul et de leur inexpérience pratique,
- encore plus qu'en Europe l'entrepreneur PME accepte difficilement le jeune homme diplômé qui vient lui donner des leçons,
- les méthodes et les moyens pédagogiques évoluent en dehors des Pays en voie de développement.

La présence d'un expert relais ou recours facilement accessible est plus que nécessaire.

## 2 - au niveau de l'assistance individuelle

Les problèmes sont très semblables en ce qui concerne les personnes. Il faut être admis par l'entrepreneur et ne pas être suspecté de faire une quelconque inquisition pour un organisme d'Etat.

Pour être admis, il faut :

- . être compétent (les lacunes techniques étant les plus évidentes)
- . être motivé,
- . être neutre.

Pour être efficace, il faut :

- . avoir des moyens de travail (matériels, finances)
- . avoir des moyens de recours vers ceux qui dispo

sent de la connaissance complémentaire (savoir et information).

L'idée selon laquelle les conseillers n'ont qu'à apprendre et les entrepreneurs n'ont qu'à aller chercher la documentation qui existe est parfaitement théorique.

Derrière quelques "champions, chefs d'entreprise modèles" il y a beaucoup d'hommes capables de réussir si on va au devant d'eux...

3 - au niveau de l'extension des projets au plan régional, sous régional, international...

Les offices et les "autorités" sur place sont très démunies pour traiter des multiples aspects internationaux que pose le développement d'une entreprise PME : documentation, appel d'offres, négociations, approvisionnements, marketing international, joint-ventures etc....

Il est naturel qu'un expert international soit mieux armé qu'un conseiller du pays pour mener ces démarches, mais il faut qu'il puisse être relayé à son tour par un expert au siège de Vienne et dans les bureaux extérieurs de l'ONUDI. Il doit être capable et disponible pour traiter dans les détails pratiques les demandes émanant des entrepreneurs. Même si la fonction devait être prise en charge par des services existants, il est pratiquement impossible par exemple pour un fabricant de chaussures sénégalais d'obtenir une collection sélectionnée de catalogues de la concurrence en Europe.

Je suggère que l'on fasse l'expérience (discrètement) en faisant la demande à l'ONUDI et à d'autres CDI etc....

Enfin pour les trois points précédents, il faut penser concrètement (et non sur le papier, comme cela a parfois déjà été fait) à régio -

gionaliser et à sectoriser l'action de façon plus efficace.

Cela implique que l'on multiplie les délégués, mais évidemment aussi leurs possibilités de recours à des relais qui ne répugnent pas à quitter la capitale et leurs affaires habituelles.

D'après ce qui nous a été dit à Vienne des procédures et des structures les experts-relais ne peuvent exister et fonctionner qu'au sein d'un projet particulier alors que leur fonction doit être par définition horizontale entre plusieurs projets.

Il ne nous paraît pas certain qu'il soit nécessaire de trouver de nouveaux financements comme cela m'a été répondu mais il suffirait de faire quelques modifications de procédure ou d'affectations débouchant sur des objectifs qui nous paraissent essentiels pour donner plus d'efficacité à cette assistance (au delà des affirmations et des créations sur le papier) :

- 1 - organiser une incitation des Offices de Promotion pour l'exécution des programmes sur lesquels ils se sont engagés :

cela devrait faire l'objet de deux séminaires annuels au niveau du Pays et de la Région (suivant le nombre d'entreprises et l'importance des problèmes interrégionaux) au cours desquels les responsables des Offices seraient amenés à faire le point de leurs actions et à procéder à des échanges d'expérience.

ce serait également l'occasion de faire connaissance avec de nouveaux aspects du management. La tâche d'organisation et d'animation de ces séminaires peut-être évaluée à 2 M/H pour un expert international (par pays important ou sous-région).

- 2 - mettre en place un expert-relais permanent pour répondre aux problèmes des points 1, 2 et 3 soulevés précédemment (sélection à faire). C'est un poste d'E.T.P. au niveau de la région.

- 3 - mettre en place un expert technique permanent apportant surtout une assistance ponctuelle, et pouvant effectuer certaines missions au niveau de la région.
- 4 - mettre en place à Vienne et dans les bureaux extérieurs de l'ONUUDI un expert "point-nodal" pour les experts relais précédents afin de suivre dans les pays industrialisés les problèmes soulevés par les experts régionaux.

Les perturbations et les dépenses nécessaires pour atteindre ces objectifs nous semblent beaucoup plus importantes pour l'efficacité que la mise sur pied de nouveaux textes (codes d'investissements et autres) ou la poursuite de projets coûteux et sans suite. Une redistribution de budgets et de tâches est indispensable si l'on veut aller au delà des apparences.

# PROMOTION DE PETITES ET MOYENNES INDUSTRIES

L'ONU DI cherche à y aider efficacement Madagascar

L'ONU DI a pris en charge la demande du Gouvernement de la République de Madagascar d'assistance technique et financière de la SERDI, de la mise en œuvre d'un programme intégré pour le développement économique, et la promotion de petites et moyennes industries nationales.

Il s'agit d'un programme important comprenant de nombreuses actions successives. Il a commencé par un recensement de la FMI exécuté en collaboration avec la SERDI.

Il va continuer maintenant par une série de séminaires sur la gestion des entreprises. Le premier de ces séminaires sera consacré à l'analyse des problèmes actuels de gestion qui ont été identifiés dans les entreprises. Ce séminaire est volontairement limité, il permettra de discuter avec les opérateurs économiques les principaux aspects de la gestion, ainsi que de préparer et mobiliser d'autres spécialistes plus spécialisés qui pourront être sollicités en fonction des demandes

crises par les participants.

Cette première session, à laquelle les responsables des petites et moyennes industries sont invités, aura lieu à la fin du mois de Septembre. Elle sera animée par les spécialistes du Centre de Formation de Cadres (CFC) et de l'ONU DI.

Le séminaire, y inclus la mise à la disposition

de fournitures et documentation, sera entièrement pris en charge par l'ONU DI, et ainsi sera gratuit pour les participants. Pour une plus grande efficacité, le nombre des participants sera limité. Renseignements au siège du projet ONU DI / Antazotokana, Lot VI

12 - 5

Madagascar. Natin - 13 Juin 84.

## RUE DES ENTREPRENEURS

# Une mission de l'Office Technique d'Étude et de Coopération Internationale à Maurice

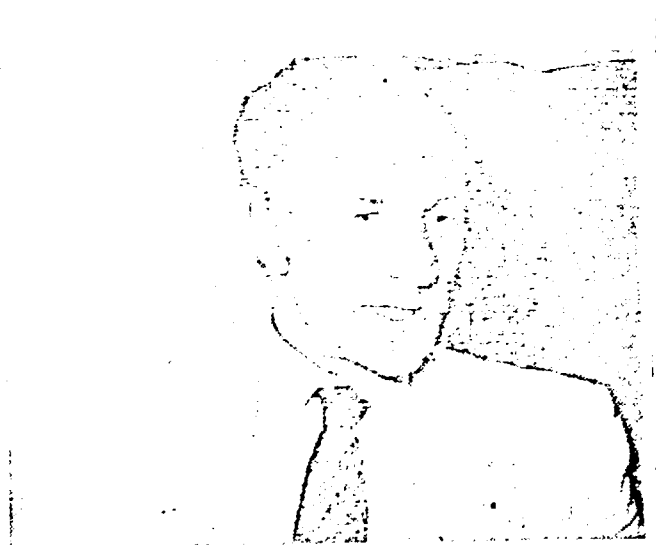
M. Constantin Lougovoy, vice-président de l'Office Technique d'Étude et de Coopération Internationale, vient d'effectuer une courte visite de trois jours à Maurice, dans le cadre d'une mission commanditée pour l'UNIDO, une organisation des Nations Unies. La visite de M. C.

Lougovoy à Maurice a coïncidé avec l'élaboration d'un programme visant à donner une nouvelle vigueur aux petites et moyennes entreprises.

Par ailleurs, deux experts Indiens sont arrivés à Maurice ces jours-ci. Ils sont attachés à la "Small Industries Development Organisation" (SIDO). Ce sont MM. Sharma et Banerji, spécialistes respectivement dans les produits de tannerie et d'ébénisterie.

L'Office Technique d'Étude et de Coopération Internationale a été com-

manditée par l'UNIDO, une organisation des Nations unies pour initier et mettre en œuvre un programme qui donnera — il est espéré, — une nouvelle dimension aux petites et moyennes entreprises, tant au 5 novembre. Deux re- a Maurice qu'à Madagascar et aux Comores. Ce programme dispensera une formation aux entrepreneurs sur les techniques de gestion des problèmes commerciaux et administratifs et éventuellement susciter un développement des activités à l'intérieur de leurs entre-



M. C. Lougovoy

prises.

La première phase de la mission de M. Constantin Lougovoy sera marquée par l'organisation d'un séminaire à Antananarivo, Madagascar du 22 octobre. Les représentants de l'île Maurice participeront à ce séminaire. Le thème sera la "formation des encadreurs". Ce séminaire favorisera l'échange d'expériences

tant sur le plan régional qu'international. Par la suite, deux autres ateliers de travail seront organisés à Maurice, le premier du 25 février au 15 mars 1985 et le second du 6 mai au 24 mai. Environ une vingtaine d'entrepreneurs mauriciens participeront à ces deux ateliers de travail du traitement des problèmes de gestion et de marketing.



# L'rochaine mise sur pied d'une équipe mobile d'encadreur

• Leur tâche sera de guider les entrepreneurs

## AVEC L'AIDE DE L'ONU

**A**près l'ouverture d'un guide spécial à la Banque de développement pour les petits entrepreneurs, les autorités mauriciennes de concert avec l'Organisation des Nations unies pour le Développement (O.N.U.D.I.) mettent sur pied un programme d'encadrement pour aider les petits entrepreneurs.

Ces services seront offerts au public à partir du 15 septembre.

Le directeur des affaires d'entreprise, M. Constantin Long, voyant André Long, chef de mission, etant à Maurice, se sont réunis pour aborder de ce point les détails de ce projet.

Atteints de leur réunion Maurice Long ont pu discuter avec le chef de mission du ministère de l'Industrie et la nomination de trois chefs de centres régionaux qui s'occuperont de la formation des entrepreneurs individuels.

Ces centres régionaux seront du ressort de l'Industrie et de la Banque de Développement et du secteur des Coopération, suivront à partir de cette semaine, avec l'aide financière, technique et matérielle de l'Organisation des Nations unies pour le Développement.

Entre-temps le gouvernement, la Chambre de Commerce et d'Industrie, la "Majorities Employers' Federation" seront appelés à dresser la liste des entrepreneurs individuels qui voudraient participer à ce projet.

Expliquant à l'Express les objectifs de ce projet financé par l'O.N.U.D.I., M. Long a dit que l'objectif est de reprendre le développement des petites entreprises individuelles, revêtant une importance capitale pour le développement national, et de leur offrir des services adéquats, tels que la formation, l'encadrement, l'assistance technique, l'achat de matériel, etc. Les petites entreprises individuelles sont une source importante de revenus et de produits pour le pays.

Les entrepreneurs individuels sont des personnes qui possèdent et gèrent une entreprise individuelle, telle qu'une boutique, un magasin, un atelier, etc.

Les entrepreneurs individuels sont des personnes qui possèdent et gèrent une entreprise individuelle, telle qu'une boutique, un magasin, un atelier, etc.

Le projet d'équipe mobile d'encadrement sera financé par l'O.N.U.D.I. et le gouvernement mauricien.

Le directeur des affaires d'entreprise, M. Constantin Long, et le chef de mission, André Long, ont discuté de ce projet.

Long et Boisson, ingénieur industriel, auront l'occasion d'aborder avec les encadrateurs et les petits entrepreneurs les problèmes rencontrés et les solutions à ces problèmes.

Ce projet prendra fin en mai de l'année prochaine avec la création de trois centres régionaux de Maurice de l'Industrie et de l'Organisation des Nations unies pour le Développement pour assister et encadrer les petites entreprises.

Pour M. Long, voyant André Long, chef de mission, etant à Maurice, se sont réunis pour aborder de ce point les détails de ce projet.

Atteints de leur réunion Maurice Long ont pu discuter avec le chef de mission du ministère de l'Industrie et la nomination de trois chefs de centres régionaux qui s'occuperont de la formation des entrepreneurs individuels.

Ces centres régionaux seront du ressort de l'Industrie et de la Banque de Développement et du secteur des Coopération, suivront à partir de cette semaine, avec l'aide financière, technique et matérielle de l'Organisation des Nations unies pour le Développement.

Le directeur des affaires d'entreprise, M. Constantin Long, et le chef de mission, André Long, ont discuté de ce projet.

se désintéresser du développement des entreprises dans une économie.

Petites et moyennes entreprises

## Fin de stage pour trois Mauriciens à Madagascar

La délégation mauricienne composée de MM. Jean-Claude Paul, 'Extension Officer' au ministère de l'Industrie, M. Kanhye, 'Field Officer' à la Banque de Développement et Roland Roussiety, 'Acting Deputy Registrar' au ministère des Coopératives, qui s'était rendue à Madagascar pour un stage de deux semaines dans le cadre de la consolidation et de l'expansion des petites et moyennes Industries, est de retour.

Elle a exprimé sa satisfaction quant au déroulement du stage et a déclaré que c'était le début de tout un programme projet qui continue.

Dans le but d'accélérer l'industrialisation à l'île Maurice, à Madagascar et aux Comores, l'ONUDI a fait appel à des experts attachés à l'Office Technique d'Études et de Coopération Internationale (OTECI) pour diriger le stage. Ces consultants de l'ONUDI ont prouvé leur remarquable compétence technique dans la gestion des petites et moyennes entreprises et personnellement ils profitent énormément de ces treize jours passés en leur compagnie a déclaré M. Roussiety.

Il a aussi souligné que la première semaine fut consacrée aux choses purement techniques ou les idées maîtresses concernaient la gestion des petites et moyennes entreprises et qui furent exposées clairement et méthodiquement.

Ensuite, les stagiaires ont fait des visites de terrain aux

entreprises tels une serrurerie, la mise en boîte de foie gras de canard et un centre de fabrication de meubles.

De nombreux documents furent distribués aux participants pour leur permettre de mener à bien leur travail d'assistants conseils auprès des entrepreneurs. Ces documents d'autre part, démontrent la contribution que peuvent apporter les participants au développement des entreprises dans leurs pays respectifs.

De retour au pays, les trois participants mettront sur pied le plan d'un travail intensif.

Celui d'eux a pour tâche de prendre à sa charge quelques petites et moyennes entreprises pour aider les entrepreneurs par des visites régulières et procéder au diagnostic de l'entreprise, à identifier les problèmes et à voir dans quelle mesure on pourra apporter de l'aide technique pour résoudre ces problèmes et essayer finalement d'atteindre la ligne d'équilibre. Les experts de l'équipe mobile reviendront pour évaluer le travail qui aura été accompli d'ici l'année prochaine.

Il faut également que les expériences de ces trois stagiaires aident à l'organisation à travers l'ONUDI, d'un séminaire destiné aux entrepreneurs mauriciens qui se déroulera à Maurice en février.

Dans une semaine, la liste d'émplacement des participants à ce séminaire sera complétée au ministère de l'Industrie.

# Trois Mauriciens a l'oeuvre

La délégation mauricienne composée de M. Jean Claude Paul, «Extension Officer» au ministère de l'Industrie, M. N. Kanbye, «Field Officer» à la Banque de Développement et M. Roland Roussety, Acting Deputy Registrar au ministère des Coopératives qui s'était rendue à Madagascar pour un stage de deux semaines dans le cadre de la consolidation et de l'expansion des petites et moyennes industries, est de retour.

Ils ont exprimé leur satisfaction quant au déroulement du stage et ont déclaré que c'était le début de tout un programme - projet qui continue.

Dans le but d'accélérer l'industrialisation à l'île Maurice, Madagascar et aux Comores, l'ONUDI a fait appel à des experts attachés à l'Office Technique d'Etudes et de Coopération Internationales (OTECI) pour diriger le stage. Ces consultants de l'ONUDI ont prouvé leur remarquable compétence technique dans la gestion des petites et moyennes entreprises et personnellement j'ai profité énormément de ces treize jours passés en leur compagnie, a déclaré Monsieur Roussety.

Monsieur Roussety a ainsi souligné que la première semaine fut consacrée aux études purement théoriques où les idées maîtresses concernant la gestion des petites et moyennes entreprises et qui furent exposées clairement et méthodiquement.

et moyennes entreprises pour aider les entrepreneurs par des visites régulières à procéder au diagnostic de l'entreprise, à identifier les problèmes et à voir dans quelle mesure on pourra apporter de l'aide technique

pour solutionner ces problèmes et essayer finalement d'atteindre la ligne d'efficacité. Les experts de l'équipe mobile reviendront pour évaluer le travail qui aura été accompli d'ici l'année prochaine.

Notons également que les expériences de ces trois stagiaires aideront à l'organisation, à travers l'ONUDI, d'un séminaire destiné aux entrepreneurs mauriciens qui se déroulera à Maurice en février.

Dans une semaine, la liste des participants à ce séminaire sera complétée au ministère de l'Industrie.

"Le Socialiste"

à la Maurice le 16.11.84.

Toutefois, les stagiaires ont fait des visites d'études aux entreprises telles que structure, la mise en route de fabrication de canard et un centre de fabrication de médailles.

De nombreux documents furent distribués aux participants pour leur permettre de mener à bien leur travail d'Assistants Conseillers auprès des entrepreneurs. Ces documents, de nature pratique, décrivent la contribution valable qui peuvent apporter les participants au développement des entreprises dans leurs pays respectifs.

De retour au pays, les trois participants se sont mis à l'oeuvre pour mettre sur pied le plan d'un travail intensif.

Chacun d'eux a pour tâche de prendre à sa charge quelques besoins

tre le "Speaker".

permettra au "Speaker", a été "fair" à l'égard des

apre  
ame  
nal  
par  
dév  
nais  
l'inc

## PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

10 copies  
plse.

# Deux experts de l'ONUDI viennent former des encadreurs

**D**EUX experts de l'Organisation des Nations unies pour le Développement Industriel (ONUDI), MM. Jean Boisson et André Long, sont actuellement à Maurice dans le cadre d'un programme de formation d'encadreurs locaux destinés à aider les petites et moyennes entreprises. Cette mission est organisée par l'ONUDI.

Le principal objectif de la mission de ces deux experts est de travailler sur le terrain et dans les entreprises, avec les encadreurs locaux, faire en quelque sorte un suivi du stage de formation d'encadreurs tenu à Antananarivo, Madagascar, en octobre dernier.

Trois représentants de l'île Maurice, un officiel de chacun des ministères de l'Industrie, des Coopération et de la Banque de Développement, avaient en octobre dernier, fait le

déplacement vers la Grande Ile pour participer au stage de formation d'encadreurs et auquel assistaient des représentants malgaches et comoriens.

Dans le cadre de leur mission à Maurice, MM. Boisson et Long ont eu lundi, une rencontre avec les trois encadreurs locaux et une quarantaine de petits entrepreneurs à la salle de conférence de la "Mauritius Employers' Federation" (M.E.F.). Une deuxième réunion est prévue pour la semaine prochaine.

Hier les experts de l'ONUDI ont établis des contacts avec chaque entrepreneur pour déterminer les problèmes de gestion, d'ingénierie et de maintenance des équipements que chacun rencontre au sein de son entreprise et d'identifier les solutions visant à faciliter leur travail.

Après le passage des experts internationaux, le

travail d'encadrement des entrepreneurs se poursuivra sous la houlette des trois encadreurs locaux.

Une autre mission des experts de l'ONUDI est prévue pour octobre prochain pour faire le point sur le travail réalisé et établir un programme d'action pour l'avenir.

Pour M. Long, une telle opération a l'avantage d'être extrêmement pratique sur le terrain et est réalisée en étroite collaboration avec les encadreurs locaux, les experts intermittents de l'ONUDI et les entrepreneurs. Il a souligné aussi le travail d'équipe qu'ils espèrent réaliser avec la contribution de toutes les parties concernées.

M. Boisson, qui est ingénieur, effectuera un autre séjour à Maurice fin juin/début juillet pour voir à nouveau l'aspect technique des petites et moyennes entreprises mauriciennes.

L  
a aj  
part  
étar  
pell  
de l  
les  
reje  
Il  
est  
les  
din  
des  
tion  
don  
que  
par  
pas  
Il  
mer  
nes  
con  
la n

L  
trie  
tion  
ves

## MUNICIPALITE DE ROSE HILL

### AVIS

Les agences qui seraient intéressées à acheter des vélos aux employés du système de vente à tempérament soumettre une offre à cet effet prochain.

Les offres devront être adressées à la Mairie de Rose Hill et porter la mention "OFI".

Le Conseil ne s'engage à accepter la moins élevée ni à donner de suite à une offre.

LE SECRÉTAIRE

Rose-Hill,  
le 7 mai 1985

## GOOD OPPORTUNITIES FOR S.C. & H.S.C. HOLDERS

C.I.S. offers you courses in Data Processing & Computer Programming in basic language for the

## 746 CITY & GUILDS

Limited seats are available, call personally at our office for your enrolment. Last date of enrolment: 24/5/85.

Courses will start as from 3rd June 1985.

RS

2nd Floor, Ambassador Building, Fort Louis.

L'EXPRESS MAURICIE N° 0373  
DU 07.05.85

MER ET AUJOURD'HUI

## Symposium de deux jours sur la petite industrie

UN symposium de deux jours portant sur le développement de la petite entreprise s'est tenu

hier. Le ministre de l'Industrie a parlé de la restructuration de la "Small Industry Development Organization" (SIDO).

Le ministre a évoqué les changements apportés à la SIDO. Des bureaux et un atelier ont été aménagés à Colombo 06.

Il a aussi été question de regroupement de petits entrepreneurs dispersés à travers l'île, de l'importance de la production industrielle, plus particulièrement pour ce qui est de la création d'emplois.

Est aussi intervenu à la cérémonie d'ouverture du symposium, M. Nanjapa, conseiller principal pour la petite entreprise. Il a fait un exposé aux participants sur le rôle de la petite entreprise dans les pays en voie de développement.

Au programme d'hier figuraient aussi des interventions de M. P. Mohit sur la politique industrielle, de représentants d'institutions financières sur les facilités disponibles.

Le symposium prendra fin aujourd'hui après que les rapporteurs aient soumis un résumé et que les principales recommandations aient été définies.

The Nation 4/7/85

du 11 au 16 novembre

## Un séminaire sur les petites entreprises

Un séminaire d'évaluation du développement des petites et moyennes entreprises à Madagascar, Maurice et aux Comores aura lieu, dans notre île, du 11 au 16 novembre prochain. Ce séminaire fera suite à la rencontre de 15-16-17, tome du 19 au 27 juin. Maurice était représenté par M. József J. Göböl, chef de bureau du ministère de l'Industrie.

En plus des responsables de la promotion industrielle dans ces trois pays, étaient présents des officiels de

FUNIDO et des experts. Onze industries mauriciennes, huit de Madagascar et 13 des Comores ont été conviées par ce projet d'études. L'objectif est d'assurer la formation de ceux qui auront la tâche de développer les petites et moyennes entreprises.

Les participants ont pris note des problèmes internationaux auxquels les trois pays doivent faire face. Ils ont aussi noté le manque de connaissance des entrepreneurs dans le marketing, les "joint ventures", les sous-traités.

2

## Coopération régionale

# Les petites et moyennes industries font l'objet d'un séminaire en novembre

Les responsables de la promotion industrielle à Madagascar, Maurice et Comores se réuniront à Maurice du 11 au 16 novembre prochain au fin de faire l'évaluation finale d'un projet d'une année (1984/85) concernant l'opération et le développement des petites et moyennes entreprises et moyennes industries au niveau régional.

Onze industries mauriciennes, huit malgaches et treize comoriennes participent à ce projet dont le but est de former un certain nombre d'éducateurs qui seront appelés à jouer le rôle de catalyseurs dans le développement de

petites et moyennes industries dans ces trois pays.

Le projet comprend aussi la formation d'entrepreneurs afin de leur permettre de comprendre l'aménagement des affaires.

Une réunion intermédiaire a eu lieu aux Comores du 15 au 27 juin dernier. A l'issue de cette réunion, les participants ont souhaité que le *Mauritius Standard Bureau* puisse être approché afin d'entreprendre un stage de formation sur le *Quality Control* pour les industries de Comores. Maurice y était représentée par M. Jairoz Fochon, *Industrial Management Officer* au ministère de l'Industrie.

**AU SIR HARILAL**

**VAGHJEE HALL**

# Raj Virahsawmy invite de petits entrepreneurs à lui exposer leurs doléances

"SMALL but modern" est la devise du Centre National pour le Développement (CND), organisation privée qui a été créée par le Sir Harilal Vaghjee à Quatre-Bornes. Objectif: conseiller et aider les petits entrepreneurs en matière de marketing, comptabilité, contrôle de qualité et de production.

Le président du CND, M. Raj Virahsawmy, avait réuni les petits entrepreneurs au Sir Harilal Vaghjee Hall, hier après-midi, afin que ces derniers démontrent les problèmes auxquels ils ont à faire face.

Il y a deux mois environ, le CND se veut être une organisation de petits entrepreneurs dont le problème le plus important est, à la lumière des leçons d'hier, sans doute celui du marketing. Des quelque 1500 petits entrepreneurs qui ont obtenu un prêt de la Banque de Développement l'année dernière, 1000 environ se sont lancés dans le prêt-à-porter. Ce qui a eu pour résultat de saturer le marché local et contraindre ces petites entreprises à se tourner vers l'exportation. Qui dit exportation dit stricts contrôles de qualité, standards et marchés à rechercher. C'est à ce niveau que le CND compte intervenir, entre autres choses, regroupant par exemple les petits producteurs de tee-shirts afin de concentrer leurs productions pour

l'affaire des commandes qui le plus souvent tournent autour de plusieurs milliers de pièces qu'un seul producteur ne peut fournir.

Autre problème soulevé est celui de la bureaucratie tant au niveau de la Banque de Développement qu'à celui du ministère de l'Industrie. On va aussi à l'aider la détermination des crédits de ces petits entrepreneurs en ce qui concerne les machines à utiliser, les machines de couture, les machines de découpe, etc. Le CND va aussi être en mesure de leur venir en aide en ce qui concerne le matériel de démarrage, à plus long terme, les machines à coudre, les machines à découper, les machines à tisser, etc. Le CND essaie aussi de répondre aux demandes d'achat de matériel de production, par exemple, les machines à coudre, les machines à tisser, etc. Le CND essaie aussi de répondre aux demandes d'achat de matériel de production, par exemple, les machines à coudre, les machines à tisser, etc.

Ce petit séminaire sera suivi d'une série de réunions de travail, de conférences et de séminaires. Les petites entreprises qui ont obtenu un prêt de la Banque de Développement l'année dernière, 1000 environ se sont lancés dans le prêt-à-porter. Ce qui a eu pour résultat de saturer le marché local et contraindre ces petites entreprises à se tourner vers l'exportation. Qui dit exportation dit stricts contrôles de qualité, standards et marchés à rechercher. C'est à ce niveau que le CND compte intervenir, entre autres choses, regroupant par exemple les petits producteurs de tee-shirts afin de concentrer leurs productions pour

tées. Il y a là un problème de liquidités pour les PME qui débutent et cette question devrait être en priorité parmi celles qui seront abordées par le CND avec le ministre des Finances qui sera sous peu en présence d'un ministre que préparera le CND.

La Banque de CND sera installée au No. 11, rue de la République à Quatre-Bornes. Un conseil d'administration

provisoire a été mis sur pied. Il est composé, entre autres, de MM. Donald Ah Yen de la DBM, Philippe Ah Chuen, R. Tanyendee de l'ACIM, S.D. Jai, président de la *Mauritius Vegetable Growers Association* et J. Goburdun, secrétaire de la *Mauritius Planters Association*. Les services du CND se sont assignés comme un "dés" que M. Raj Virahsawmy a qualifié de "difficile".

Les PME, tant les mois (Stamp Duty, Sales Tax et Customs Excise) sur les matières premières importées.



# invite neurs

## ces

... a été mis sur  
... composé, entre  
... MM. Donald Ah  
... la DBM, Philippe  
... n. R. Panyendee  
... M. S. Deyal, prési-  
... Mauritus Vege-  
... wers Association  
... rdhun, secrétaire  
... Mauritus Plasters  
... on. Les services  
... seront prodigués  
... "fee" que M. Raj-  
... ny a qualifié de

## COOPÉRATION RÉGIONALE

premiers résultats  
crets du projet de  
en au développe-  
des petites et mo-  
es entreprises (PME)  
l'Organisation des  
ons unies pour le  
veloppement Indus-  
(ONUUDI) et de la  
ce se sont déjà fait  
ir.

ffet, avec la mise sur  
l'une équipe mobile  
tants conseils, qua-  
p petites entreprises,  
jà bénéficié des con-  
pour améliorer leurs  
tions. Mais le plus  
asant demeure un  
quel démarrage d'un  
t Venture" crée un  
preneur malgache et  
coopérative mauri-  
te.

### FOIE DE CANARD

la suite des contacts  
lis par les entrepreneurs  
francos-malgaches et mauri-  
es malgaches, dans le  
de ce projet de  
ation de l'ONUUDI, il  
te de fortes chances  
cet éleveur de canards  
Madagascar envoie à  
urice le foie de canard  
être mis en boîte par  
coopérative de consur-  
ie.

### COOPÉRATION RÉGIONALE

Pour les promoteurs de  
projet, dont M. Jean-  
son, ingénieur conseil,  
représentant des Nations  
ies à Maurice, M. L.  
arbox, ce projet de  
imation commence à  
orter ses fruits en termes  
de coopération régionale  
de resserrement des  
ens dans cette partie de  
océan Indien.

Le projet financé con-  
jointement par l'ONUUDI et  
la France regroupe des  
participants venant de Ma-  
agascar, des Comores et  
de l'île Maurice.

# La Charcuterie coopérative mettrait en boîte le foie de canard produit par des éleveurs malgaches

## SEMINAIRE

Débuté en novembre de  
l'année dernière, ce travail  
de sensibilisation sur les  
problèmes des petits entre-  
preneurs atteindra son  
apogée avec l'organisation  
d'un séminaire à Maurice  
du 11 au 16 novembre. Au  
cours de ce forum, tous les  
participants, encadreurs,  
petits entrepreneurs et  
autres intervenants, dont  
MM. Boisson et André  
Leong, s'ont vus appelés à  
partager leur expérience.

## FONDS D'AIDE

Lors d'une rencontre  
avec la presse, les créa-  
teurs de ces initiatives en l'oc-  
currence MM. J.C. P. et du  
ministère de l'Industrie, C.  
Jony des Coopératives et  
S. G. J. de la Banque de  
Développement et d'Écon-

omie de M. Darboux, Pré-  
sident du Comité National  
des Coopératives de l'Indus-  
trie, ont fait le  
point sur le projet de  
des petits entrepreneurs.

## CHEVILLE OUVRIÈRE

Lors de l'exposé initial,  
M. Boisson, qui a souligné  
le travail effectué par Mme  
Thérèse Yang du Trésori-  
nat des Nations unies pour  
le Développement dans ce  
projet, qualifiée à juste  
titre de cheville ouvrière, a  
rappelé les quinze cas  
auxquels les encadreurs  
mauriciens avaient à faire  
face.

Les problèmes variaient  
de la gestion au manque  
d'information sur les faci-  
lités disponibles et passant  
par les problèmes de market-  
ting. Citant le cas d'une  
entreprise fabriquant des  
magnètes de bureau, M.  
Boisson a fait remarquer  
quel nombre de visites des  
magnètes, les touristes

avaient des problèmes avec  
une surtaxe à l'aéroport. Les  
encadreurs mauriciens ont  
prodigué des conseils quant à  
la présentation de la ma-  
quette. La possibilité de  
présenter les maquettes de  
bateau en "kit", pouvant  
être montées par l'acheteur  
est actuellement à l'étude.  
M. Boisson a également fait  
ressortir que les encadreurs  
mauriciens ont également  
permis à certains petits  
entrepreneurs de trouver  
des solutions à leurs pro-  
blèmes.

## PRINCIPAUX PROBLÈMES

Les principaux problè-  
mes relevant du  
développement des petites  
entreprises, selon les domi-  
nantes recueillies sur le terrain  
par les encadreurs mauri-  
ciens, sont principalement  
le manque de financement à  
long terme, le manque d'infor-  
mation, les problèmes  
de marketing, l'entretien  
des équipements, le con-  
currence déloyale et les né-  
cessités de diversification.

Les conclusions formulées  
avec l'aide de l'ONUUDI et  
de la France peuvent per-  
mettre ceux-encadreurs  
ou difficulté de rencontrer  
ceux qui sont en mesure de  
leur aider à résoudre leurs  
problèmes. Toutefois, lors  
de ce forum, l'objectif de  
permettre aux entrepreneurs  
mauriciens de bénéficier  
de leur propre expérience.

## SESSION DE TRAVAIL

leur industriel et d'attirer  
une meilleure gestion que  
ce soit financière ou hu-  
maine", devait-on ajouter  
lors de cet échange de vues.

## COTE RÉALISTE

De son côté, M. Dar-  
boux a mis l'accent sur le  
côté réaliste du projet de  
formation qui vise à aider  
les entrepreneurs "à tenir la  
tête hors de l'eau". Il  
devait toutefois préciser  
que c'est un projet de  
longue haleine. Le rapport  
de l'expert de l'ONUUDI, M.  
Nardilapa, sur les petites  
entreprises devait égale-  
ment être cité comme une  
des composantes clé pour  
l'élaboration de la politique  
industrielle.

## CONSOLIDATION

Expliquant les buts de ce  
projet, M. Boisson a parlé  
de la consolidation des  
entreprises dans un premier  
temps, avant d'élargir  
l'opération. Les principaux  
problèmes sont:

(i) le développement des  
activités industrielles;

(ii) la régression du chô-  
mage et

(iii) la vulgarisation des  
produits nationaux.

L'aspect de la coopéra-  
tion régionale n'est pas à  
écarter vu que les encad-  
reurs mauriciens s'ont  
appelés à collaborer avec  
leurs collègues des autres  
îles pour aider les petits  
entrepreneurs.

Soulignons que du 3 au  
18 octobre, les encadreurs  
mauriciens se déplaceront  
pour une session de travail  
aux Comores avec le sémi-  
naire de clôture de novem-  
bre. La relève de ce sou-  
tien aura à être assurée par  
le gouvernement et plus  
particulièrement la "Small  
Industries Development Or-  
ganisation" (SIDO), fait-on  
ressortir officiellement.

La Banque de Dévelop-  
pement se lance prochainement  
dans la formation des  
encadreurs mauriciens.



EN MARGE DE LA VISITE

DE M. HAUSWIRTH

## Le gouvernement solliciterait l'aide financière de la BEI pour la mise à exécution du plan d'action sucrier

● Le "Small Scale Entrepreneurs Scheme" sera l'un des principaux bénéficiaires de l'aide

Le gouvernement solliciterait une participation active de la Banque européenne d'Investissements (BEI) pour la mise à exécution du plan d'action concernant la reconstruction de l'industrie sucrière, qui a déjà bénéficié d'un engagement préliminaire de la Banque mondiale de l'ordre de Rs 300 millions.

Selon des sources autorisées approchées par L'Express, l'ébauche du "Project Writing" sur l'industrie sucrière, entreprise par les consultants de "Booker Agricultural International" et les techniciens de la "Sugar Authority", sera à l'agenda des discussions avec les représentants de la Banque européenne d'Investissements (BEI). Cette

institution a participé au financement de la construction de la centrale hydro-électrique Rivière Champagne.

Dans d'autres milieux officiels, on se montre très prudent avant de se prononcer sur cette éventualité tout en ne niant pas que le plan d'action pour l'industrie sucrière sera abordé vu que ce créneau constitue un élément important du programme de rajustement de l'économie mauricienne.

En attendant l'arrivée, cet après-midi, de M. Michel Hauswirth, directeur général adjoint au Développement de la Communauté économique européenne (CEE) et de M. Sylvain de la BEI, les séances de travail entre les officiels de la CEE à Maurice et la partie mauricienne se sont

poursuivies hier. Mme C. Mandouze "Risk Officer" de Maurice au quartier-général de la CEE à Bruxelles, et M. Cernoia de la BEI, ont participé aux dernières délibérations de la journée d'hier.

D'autre part, le ministre des Finances, M. Vishnu Lutchmeenaraidoo, a annoncé que quelque Rs 100 millions provenant de l'enveloppe financière de la CEE sous le sixième Fonds européen de Développement (FED VI) de Rs 325 millions seront consacrés au guichet des petites entreprises à la Banque de Développement.

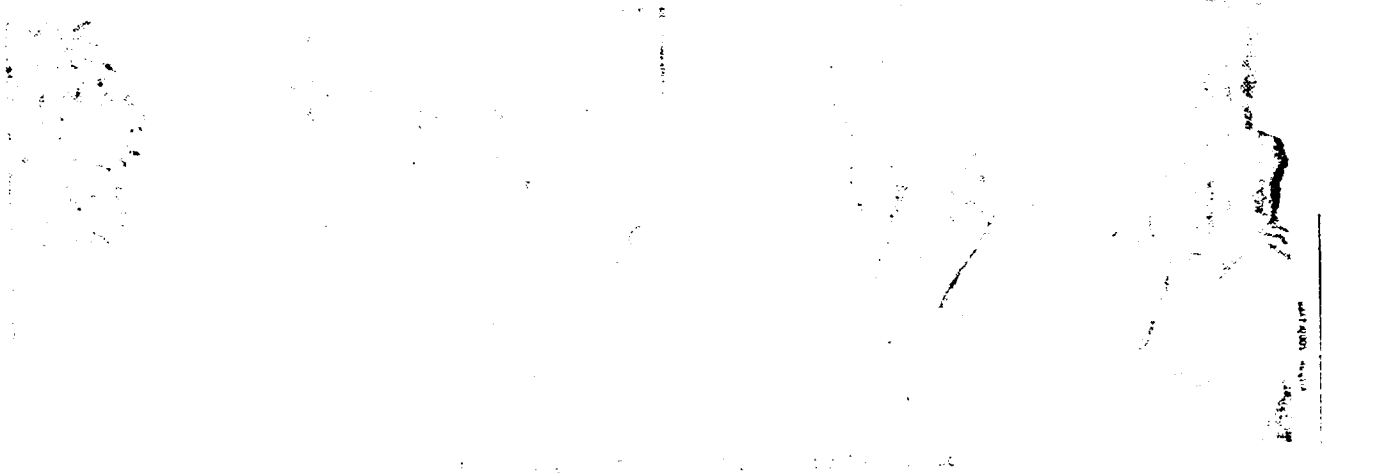
Cette mesure s'inscrit dans la stratégie de création d'emplois prônée par la CEE dans l'utilisation de ces ressources financières mises à la disposition de l'île Maurice

au cours des cinq prochaines années.

Les responsables de la CEE, qui ont fait le déplacement de Bruxelles pour la programmation de l'enveloppe financière, sont arrivés à Plaisance cet après-midi par le

courrier de la "British Airways". Un programme étoilé a été préparé et la délégation ira même visiter des projets en cours d'exécution à Rodrigues dimanche avant de repartir lundi après-midi.

# RS 100 MILLIONS CONSAGRÉES À LA FORMATION ET AUX PETITES ENTREPRISES



Le Gouvernement a décidé de consacrer 100 millions de roupies à la formation et aux petites entreprises. Cette somme sera répartie entre les départements et les territoires fédérés. Le Ministre de l'Industrie et du Commerce a déclaré que cette mesure vise à promouvoir le développement économique et à créer de nouvelles opportunités d'emploi. Les fonds seront utilisés pour financer des programmes de formation professionnelle, des centres de conseil et des subventions aux petites entreprises. Cette initiative est une partie intégrante de la politique de développement économique du Gouvernement.

Le Ministre de l'Industrie et du Commerce a déclaré que cette mesure vise à promouvoir le développement économique et à créer de nouvelles opportunités d'emploi. Les fonds seront utilisés pour financer des programmes de formation professionnelle, des centres de conseil et des subventions aux petites entreprises. Cette initiative est une partie intégrante de la politique de développement économique du Gouvernement.

Le Ministre de l'Industrie et du Commerce a déclaré que cette mesure vise à promouvoir le développement économique et à créer de nouvelles opportunités d'emploi. Les fonds seront utilisés pour financer des programmes de formation professionnelle, des centres de conseil et des subventions aux petites entreprises. Cette initiative est une partie intégrante de la politique de développement économique du Gouvernement.

Le Ministre de l'Industrie et du Commerce a déclaré que cette mesure vise à promouvoir le développement économique et à créer de nouvelles opportunités d'emploi. Les fonds seront utilisés pour financer des programmes de formation professionnelle, des centres de conseil et des subventions aux petites entreprises. Cette initiative est une partie intégrante de la politique de développement économique du Gouvernement.



## SÉMINAIRE RÉGIONAL

Cinq jours pour donner un  
nouveau souffle aux

## petites et moyennes entreprises

ALORS qu'il procédait à l'ouverture d'un séminaire régional sur l'organisation et le développement des petites et moyennes entreprises, le ministre de l'Industrie, M. K. Pillay, a souligné l'importance de ce programme et a déclaré qu'il était un élément essentiel de la stratégie nationale de développement. Le séminaire, qui se déroule à l'Institut indien de technologie, vise à améliorer la gestion et la productivité des petites et moyennes entreprises.

Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme. Le séminaire, qui se déroule à l'Institut indien de technologie, vise à améliorer la gestion et la productivité des petites et moyennes entreprises. Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme.

substitution de ces importations", a commenté M. Pillay.

Ce séminaire, le dernier d'une série dans le cadre du programme régional de l'Inde, s'adresse à des représentants de 12 pays de l'océan Indien. M. Pillay a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme. Le séminaire, qui se déroule à l'Institut indien de technologie, vise à améliorer la gestion et la productivité des petites et moyennes entreprises. Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme.

Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme. Le séminaire, qui se déroule à l'Institut indien de technologie, vise à améliorer la gestion et la productivité des petites et moyennes entreprises. Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme.

Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme. Le séminaire, qui se déroule à l'Institut indien de technologie, vise à améliorer la gestion et la productivité des petites et moyennes entreprises. Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme.

Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme. Le séminaire, qui se déroule à l'Institut indien de technologie, vise à améliorer la gestion et la productivité des petites et moyennes entreprises. Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme. Le séminaire, qui se déroule à l'Institut indien de technologie, vise à améliorer la gestion et la productivité des petites et moyennes entreprises. Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme.

Pour le ministre de l'Industrie, ce programme ré-

gional est donc venu à son heure pour contribuer aux efforts déjà entrepris par le gouvernement dans le secteur des petites entreprises. Le projet a débüté avec l'aide de l'ONU-DI en octobre 1964 et s'est étendu sur une période de six mois. Son but est de relever le niveau de performance des PME à travers l'adoption de nouvelles méthodes.

M. Pillay a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme. Le séminaire, qui se déroule à l'Institut indien de technologie, vise à améliorer la gestion et la productivité des petites et moyennes entreprises. Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme.

Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme. Le séminaire, qui se déroule à l'Institut indien de technologie, vise à améliorer la gestion et la productivité des petites et moyennes entreprises. Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme. Le séminaire, qui se déroule à l'Institut indien de technologie, vise à améliorer la gestion et la productivité des petites et moyennes entreprises. Le ministre a souligné que le développement des petites et moyennes entreprises est une priorité nationale. Il a déclaré que le gouvernement s'efforce de créer des conditions favorables à leur développement. Il a souligné que le séminaire est un élément essentiel de ce programme.

Le représentant de l'ONU-DI, M. de Montier, a aussi pris brièvement la parole.

# LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Le développement économique de la République Fédérale de l'Allemagne a été remarquable ces dernières années. C'est un fait qui a attiré l'attention de tous les observateurs. Les statistiques montrent que le produit intérieur brut a augmenté de manière constante, et que le chômage est resté à un niveau très bas. Cette croissance a été soutenue par une politique économique prudente, qui a permis de maintenir l'équilibre des comptes extérieurs tout en favorisant l'investissement et l'innovation.

Il faut noter l'extension des services aux entreprises. Ces services sont devenus essentiels pour le développement économique. Ils ont permis de réduire les coûts de production et d'améliorer la qualité des produits. Les entreprises ont ainsi pu rester compétitives sur le marché international. Cette extension des services a été favorisée par une réglementation souple et une infrastructure moderne.

Ministère du Commerce et d'Industrie.

Les services actuels à nos clients sont renforcés et améliorés, a-t-il ajouté. Le ministre a insisté sur l'importance de continuer à développer ces services pour soutenir la croissance économique. Il a également mentionné les efforts déployés pour attirer de nouveaux investisseurs et pour promouvoir l'exportation de produits allemands.