

« Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas ; c'est parce que nous n'osons pas qu'elles sont difficiles », Sénèque.

## édito

Notre avenir dépend de nous et de notre adaptabilité et, dans cette perspective, SSI a beaucoup d'atouts :

**SSI est une société multiculturelle**, depuis longtemps citoyenne du « village mondial », pleinement capable de profiter de la globalisation de l'économie.

**SSI est une société dynamique**, grâce aux jeunes qui forment l'essentiel de ses effectifs. Grâce aux plus anciens aussi dont l'expérience nous permet de nous adapter rapidement et efficacement aux demandes de nos clients.

**SSI est une société humaine**, chacun y est considéré et respecté. Les récents troubles politiques dans certains de nos pays d'accueil ont bien montré la force et l'importance du pacte social qui nous unit.

**SSI est une société rentable** grâce au travail de tous et de chacun. Cela nous permet d'honorer nos engagements et devrait nous permettre, au delà, de nous développer en ayant une capacité d'investissement dans des projets viables.

**SSI est une société de communication**, c'est une société fluide, non cloisonnée, en prise directe sur son environnement, favorisant les technologies de son temps, le dialogue et l'information.

Cette « Cigogne » amènera à toutes nos entreprises, trois fois par an, une occasion supplémentaire de communiquer dans une vision croisée nos perspectives, nos espoirs, nos aventures et parfois nos problèmes. Souhaitons lui bon vol ! Elle fait de nous une communauté et complète ainsi nos atouts sur la voie de notre avenir.

Bonne année 2004 à tous,

E. Cortadellas



La Cigogne vous souhaite une bonne année.

## Dakar, le nouveau-né porté par la Cigogne

Le Sénégal est un pays stable et, avec ses 11 millions d'habitants, se rapproche assez des autres pays africains où nous sommes implantés (Cote d'Ivoire et Cameroun) : population à majorité rurale, secteur informel important et tissu industriel composé essentiellement d'activités de base.

La Cigogne n'était plus présente au Sénégal depuis de nombreuses années. Ce vide est comblé maintenant avec la création le 5 décembre 2003 de « La Cigogne Dakar ».

Eric Gauduchon la dirigera et sera chargé de vendre l'ensemble de nos produits : chimie, phytos, alimentation animale, engrais.

Depuis Dakar, il aura un œil aussi sur les pays voisins : le Mali, mais aussi la Mauritanie et les Guinées (Conakry et Bissau).

Dans le domaine logistique, cette Cigogne sera en synergie avec celles de Douala et d'Abidjan.

Enfin, elle répondra aux attentes de nos clients et fournisseurs pour lesquels nous compléterons ainsi notre présence sur cet ensemble africain historique.

Avec des ambitions modestes au départ (3,5 millions d'€ de CA la première année), La Cigogne Dakar deviendra une référence au Sénégal et ressemblera, toutes proportions gardées, à ses grandes sœurs et marraines, la STEPC et ADER. ➔

## Un bon Plan

Octobre / novembre : les filiales et le siège « PLANchent » ! Il faut réfléchir au futur et le traduire en chiffres. C'est la période du « PLAN à trois ans » ! Pour celui de 2004/2006, qu'avons-nous retenu comme hypothèses de base ?

- croissance forte au Viet Nam mais intensification de la concurrence,
- prix des matières premières en hausse, baisse des marges en conséquence,
- Cote d'Ivoire stabilisée, remontée progressive des activités sur trois ans,
- diversification de ADER dans un contexte socio-politique stable,
- démarrage de La Cigogne Dakar,
- faible développement de Madagascar dans un contexte difficile,
- développement hors filiales, prospection de nouveaux marchés.

Sur la durée du Plan, le Chiffre d'affaires consolidé devrait croître de 13% pour atteindre 319 millions d'Euros. Le résultat net et la CAF progresseront en conséquence.

Sécurité des paiements, raccourcissement des délais-clients, abaissement des besoins en fonds de roulement sont les objectifs fixés aux Directeurs Généraux des filiales et aux Directeurs Centraux à Paris pour permettre une diminution de l'endettement du Groupe. ➔





Christian Louvet et les distributeurs ADER du Cameroun.



Manipulation « musclée » du tas de potasse.



Eric Gauduchon et Jean-Eric Druetz.

## ADER : les distributeurs à l'honneur

Les 7 et 8 janvier dernier, grand séminaire commercial à Kribi pour réunir nos principaux distributeurs, faire un bilan de 2003 et déterminer les stratégies de 2004. Une telle réunion a été l'occasion de :

- former : qu'est ce qu'un produit phytosanitaire, comment lire une étiquette, comment gérer sans risque le transport, le stockage, la manipulation, l'utilisation des produits... ?
- informer : la législation des phytosanitaires, la fiscalité des intrants agricoles...
- et rappeler les missions et responsabilités des distributeurs : mieux vendre, augmenter la productivité de l'agriculteur, respecter l'environnement...

Parallèlement ADER intensifie ses programmes d'appui technique auprès de ces distributeurs, mais aussi auprès des grandes plantations : démonstrations, séances de formation « sur le terrain ».

En 2003, plus de 10 000 utilisateurs ont ainsi été touchés grâce à plus de 50 journées de formation et 40 journées « portes ouvertes ».

En 2004 ADER continuera ses efforts dans le respect du code de conduite de la FAO et des normes de l'UPAC (Union Phytosanitaire d'Afrique Centrale), membre du Crop Life International, dont notre société assure la vice-présidence au

## STEPC : « Chacun chez soi », mais des raisons d'espérer

12 mois de crise ininterrompue, baisse d'activité allant de 10 à 30% selon les secteurs : telle est la situation de l'économie ivoirienne.

Les accords de Marcoussis n'ont pas permis la reprise. Le scénario actuel est celui du « chacun chez soi » : les échanges entre le Nord et le Sud restent balbutiants.

« Chacun chez soi », mais aussi « Chacun sa spécialité » : c'est ce qui permet aujourd'hui à la STEPc de conserver ses positions dans un marché de plus en plus restreint et exigeant.

Broyer le KCL, dissoudre les NPK, associer les oligos... ont permis malgré tout d'élargir notre présence sur ce marché exigü.

A chaque insecte sa recette. Les résistances fongiques, les inversions florales, le lancement de nouvelles molécules phytos, mettent en ébullition nos chercheurs les plus acharnés : cela aussi est espoir de développement.

Quant à l'industrie, elle tisse sa toile entre partenaires. ─

## MADAGASCAR : l'avenir

L'Ile Rouge, meurtrie par les événements politiques de 2002, reprend son souffle. Le nouveau gouvernement a fait de la relance économique sa première priorité. 2004 sera une année cruciale.

C'est dans ces conditions qu'après 7 années à la tête de la SEPCM, Eric Gauduchon s'envole avec sa famille pour créer La Cigogne Dakar et transmet la Direction de la société à Jean-Eric Druetz qui vient du Nigéria (SEEPC).

« Qui a bu l'eau du Manangazera ne peut pas ne pas y revenir » aime dire Eric. Gageons que ses amis et collaborateurs malgaches seront heureux de le revoir.

Un grand merci à toute l'équipe de Madagascar et bon vent à notre Cigogne australe ! ─





Le logo USP High Tech de Baconco.



La grue Liebherr vue du quai.



Le conseil d'administration de PROCONCO à Can Tho.



Usine de Dinh Vu (Hai Phong).

## BACONCO HIGH TECH

Baconco développe un engrais de nouvelle génération : l'USP, l'Urée SuperPhosphate fabriqué à partir d'une liqueur d'urée et d'acide sulfurique mis en réaction sur du phosphate naturel. Grâce à la qualité du phosphate et au strict respect des paramètres du processus on obtient un engrais contenant à la fois de l'urée et du SSP, ce qu'on n'avait jamais pu réaliser auparavant.

Ce nouvel engrais donne d'excellents résultats, sur le riz en particulier, et Baconco a décidé de créer une famille de NPK, mélange à base d'USP complétement en DAP, MOP et Urée granulée, permettant de couvrir différents types de sols et de cultures.

Pour soutenir la promotion de ce produit, un label USP HIGH TECH a été créé, agrémenté d'un nouveau logo et d'un slogan (en vietnamien !) :

« Le label USP High Tech garantit que le produit est fabriqué à partir de l'engrais complexe USP : il contient de l'urée sous forme complexe et du calcium possédant un effet d'amendement ».

Longue vie à l'USP HIGH TECH qui est le fer de lance du développement de Baconco ! ➔

## BARIA SERECE (BS) : La Cigogne et la Grue

BS connaît depuis deux ans une forte croissance de ses volumes.

Elle s'est donc lancée dans un programme d'investissement important :

- en 2002, construction de deux entrepôts de vrac de 8 000 m<sup>2</sup> (45 000 T) et 6 750 m<sup>2</sup> (35 000 T). Gerbage automatisé, fosses de déchargement (200 T/H) pour réceptionner 8 000 tonnes / jour : un coût de 3 M\$, mais déjà plus de 500 000 T ont transité par ces magasins.
- En 2003, achat, construction et montage de « La » grue : une Liebherr autrichienne, une grue de navire en fait, adaptée sur un portique construit au VN sous contrôle technique du fournisseur. Une solution originale qui a permis de tenir les délais (8 mois) et d'économiser 1 M\$ par rapport à une grue traditionnelle. L'engin est opérationnel depuis octobre 2003 et ses performances sont à la hauteur : 500 tonnes par heure !

BS peut maintenant encore mieux servir ses clients, en particulier ses deux sociétés sœurs, Proconco et Baconco. ➔

## PROCONCO : l'année des records

13 décembre 2003, Can Tho, dans le delta du Mékong : le Conseil d'Administration de Proconco se tient sous la Présidence de M. Dang Huu Nghia et en présence de M. Pierre-François Couture, vice-Président de Proconco et Président de EMC. Au menu de ce Conseil : le démarrage des nouvelles lignes poissons et crevettes qui permettront à Proconco de tenir ses objectifs.

Rappelons que l'année 2003 se termine par un nouveau record : 50 360 tonnes d'aliments en décembre, ce qui porte la production de l'année à 526 000 tonnes (750 000 t équivalent-aliment) ! Proconco fête par ailleurs en ce mois de janvier le 1<sup>er</sup> anniversaire de l'inauguration de l'usine de Dinh Vu à Hai Phong dans le nord du Viet Nam. Record aussi en décembre sur ce site avec 20 000 tonnes produites (et vendues !) : le Nord tient ses promesses. Il faut dès à présent réfléchir aux aménagements futurs de l'usine pour en améliorer la logistique et les capacités de stockage. ➔





Manutention d'engrais en fond de cale.

Il fallait tout d'abord pour cela maîtriser un outil de production efficace à l'exportation : le bulk-blending de notre filiale NSBB, à Anvers, avec ses performances en matière d'ensachage et de cadences de chargement nous permet d'être très compétitifs. Les Antilles Françaises ont été prospectées en premier, avec succès : en deux ans nous avons couvert tous les besoins de la Guadeloupe en NPK pour la canne à sucre. Les autres secteurs agricoles de ces îles offrent des perspectives plus aléatoires. Puis SSI s'est insérée dans le processus d'aide japonaise aux PVD, le « KR2 » avec un des principaux « sogo shas » nippons. Nous avons ainsi livré dans ce cadre en Ouganda, en Guinée, en Bolivie, au Paraguay. Nous avons ensuite étendu notre partenariat à d'autres compagnies japonaises et nous réalisons maintenant régulièrement des livraisons « KR2 » dans les Grandes Antilles. Puis des zones nouvelles ont été abordées : l'Afrique de l'Est, les pays anglophones, mais aussi le Bénin, le Tchad, la Guinée. Les sacs de la Cigogne sont maintenant présents au Rwanda, au Burundi, en Tanzanie et en Ethiopie. Mais c'est surtout au Bénin qu'une action de grande envergure a permis de prendre une part de marché notable en accompagnant la création d'une nouvelle association paysanne de planteurs de coton. Cette action, bien connue des autorités béninoises, des bailleurs de fonds et des représentations diplomatiques permet de réorganiser l'approvisionnement du secteur cotonnier de façon plus conforme aux intérêts des producteurs locaux. Ainsi, par une approche adaptée à chaque type de marché, la Division Engrais de SSI complète l'action des filiales et renforce la notoriété de notre Cigogne. ➔

## Y a-t-il une vie hors filiales ?

Le développement des ventes de SSI passe aussi par la diversification géographique hors filiales, tâche à laquelle s'est attelée l'équipe commerciale « engrais » de la rue Jeanne d'Arc.



Dernier conseil d'administration de la SEEPC à Lagos avec O. Perroy, E. Cortadellas, D. Dangla, B. Leblanc... et le chameau offert à O. Perroy.

## Adieu la SEEPC

1978/2003, vingt cinq années de présence dans l'immense Nigéria (8 fois la France !) ; 1 million de tonnes d'aliment « poule » ; combien de millions d'œufs produits grâce à notre aliment Sanders qu'aucun éleveur nigérian n'ignore tant sa réputation de qualité est connue dans ce pays ? La belle aventure (un peu moins merveilleuse à la fin !) s'est terminée en décembre 2003 par la vente de SEEPC à Seaboard Corporation, un groupe américain déjà présent au Nigéria sur ce marché. Les 250 emplois sont préservés et l'intégration à une entité plus forte est porteuse pour le développement de la provenderie.

Le Nigéria, avec ses conflits de culture, ses anecdotes, ses problèmes restera au cœur de tous ceux qui, de près ou de loin ont participé à la gestion de cette unité. Que ceux qui nous succèdent connaissent, eux aussi, de grandes satisfactions ! ➔

## en bref



- Les 1 et 2 décembre dernier, réunion à Paris des Directeurs Généraux des Filiales et des Directeurs Centraux. Etait au menu : analyses 2003, objectifs 2004 et certains thèmes transversaux (développement, rentabilité, sécurité, promotion des ressources humaines...).

De gauche à droite : Christophe Lécharny, François-Xavier Dozol, Vincent Laudinat, Jean-Eric Druetz, Emmanuel Cortadellas, Michel Boudrot, Catherine de Hauteclocque, Jean-Louis Nicaise, Eric Gauduchon, Philippe Gautier, Christophe Lejosne, Maurice Galibert, Bernard Leblanc.



- Conseil d'Administration à Can Tho, dans le delta du Mékong au Viet Nam de notre filiale de nourriture animale Proconco. L'aquaculture est en fort développement. Le Président Couture observe d'un œil connaisseur un bel exemplaire de « Tiger Prawn » élevé grâce à nos produits.

- Le « reporting » mensuel des comptes des filiales est maintenant uniformisé. La première livraison de ce système harmonisé entre les Filiales, SSI-Paris et SCPA-Mulhouse sera disponible le 25/02 pour les comptes de janvier.



Directeur de la publication : E. Cortadellas ; Design : B2, Jean-Hugues Bancaud ; Imprimé sur papier recyclé par : FIP Levallois ; Dépôt légal : en cours ; SSI SCPA SIVEX INTERNATIONAL – fax : +33 (0)1 44 24 56 54 – e-mail : ssi@scpasivex.com ; SNC au capital de 10 824 523 euros – RCS Paris B 313 801 375.

