



**SSI**  
SCPA SIVEX  
INTERNATIONAL

# la cigogne

n° 2, juillet 2004

« 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

### L'année 2004 a démarré difficilement.

La Côte d'Ivoire continue son chemin chaotique vers un espoir de paix ; mais Abidjan a de nouveau été la proie de violences. Le Viet Nam, de son côté, a été très affecté par la grippe aviaire qui a parcouru le Sud-Est Asiatique. Et l'envolée des cours des matières premières et des frets, depuis quelques mois, perturbe gravement son économie.

### Quelles leçons peut-on tirer de cette période de difficultés ?

**D'abord**, les équipes de SSI font front : avec détermination, avec courage, avec réactivité. Bravo à celles de la STEPC et de PROCONCO : elles n'ont pas baissé les bras, ont fait preuve de ténacité pour conserver leurs positions et d'inventivité pour les accroître. Elles ont été toujours à l'écoute de leurs clients qu'elles n'ont pas arrêté de servir au plus fort des crises ; nos sociétés sortiront de cette période plus fortes, dans des positions meilleures encore que par le passé.

**En second lieu**, la coopération entre les équipes de Paris et des filiales est un facteur de cohésion et de force. L'exemple de la STEPC est là pour nous montrer tous les avantages de cette assistance réciproque : développement, sécurisation et rentabilité de nos activités engrais et chimie, et finalement donc, meilleure assise pour l'avenir de tous, personnels, fournisseurs, clients et actionnaires.

**Enfin**, nous tirons le bénéfice de notre diversité. STEPC et PROCONCO marquent le pas, mais BARIA-SERECE et ADER continuent leurs beaux parcours ; BACONCO accumule les succès commerciaux et passe ses comptes trimestriels au vert ; SEPCM et LA CIGOGNE DAKAR maintiennent ou développent leurs positions.

**Différents** métiers, différents pays, différents environnements mais finalement deux seules exigences : procurer à nos clients les biens et services qu'ils attendent de nous, avec exactitude et qualité. Et procurer aux femmes et aux hommes qui travaillent dans nos sociétés les moyens de se réaliser : ce qui implique impérativement que ce travail soit exécuté dans les meilleures conditions de rentabilité, de formation et de sécurité. Car c'est seulement dans ces perspectives que les êtres peuvent s'accomplir pleinement et s'enthousiasmer pour les missions qui leur sont confiées.

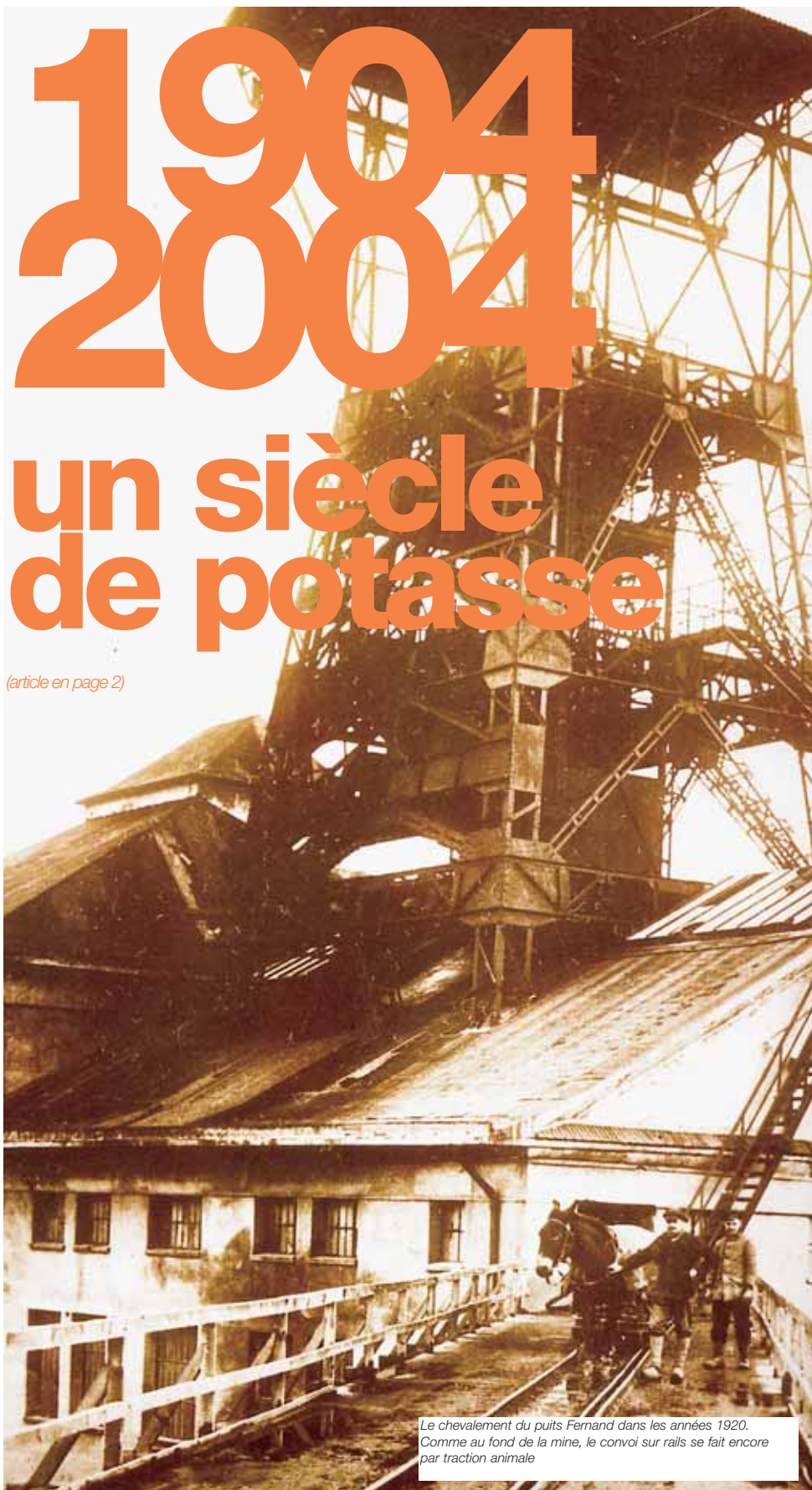
E. Cortadellas



# 1904 2004

## un siècle de potasse

(article en page 2)



Le chevalement du puits Fernand dans les années 1920.  
Comme au fond de la mine, le convoi sur rails se fait encore par traction animale





## 1904-2004 un siècle de potasse

La Cigogne, emblème de la SSI et de ses filiales, va accompagner, encore longtemps nous l'espérons, le destin de notre société.

Mais pourquoi un tel oiseau, signe de prospérité et fécondité, est-il associé aux engrais potassiques ? Ceci est une longue histoire...

En 1900, des industriels alsaciens recherchent du charbon ou du pétrole dans le sous-sol de la plaine, dans la région mulhousienne.

En 1903, Amélie ZÜRCHER, issue d'une famille de filateurs, veut mettre en valeur des terres pauvres en exploitant le sous-sol, après un rêve « prémonitoire » : « quelque chose était caché dans le sous-sol qui amènerait sa fortune ». Point de houille, ni de pétrole, mais un minerai mélangeant argiles, calcaires mêlés à du sel et du chlorure de potasse : LA SYLVINITE.

Le gisement de 200 km<sup>2</sup> est exploité à partir de 1910 et assurera l'activité de plusieurs générations de mineurs, contremaîtres et ingénieurs, d'abord en tant que société privée de droit allemand, puis dans le cadre des Mines Domaniales de Potasse d'Alsace après le retour de l'Alsace à la France en 1918.

Au plus fort de l'exploitation, les mines compteront plus de 10.000 salariés dans les années 1970 et resteront longtemps le premier employeur du Haut Rhin et d'Alsace.

Le chlorure de potasse est obtenu par traitement du minerai, soit par flottation – dans ce cas la potasse garde sa couleur rose –, soit thermiquement, l'engrais produit prenant une couleur blanche.

Une partie de la production était destinée à la fabrication de sulfate de potasse à travers les usines belges du groupe. L'exportation du chlorure et du sulfate a été concentrée dans le port d'Anvers en Belgique où le terminal de NORTHERN SHIPPING a traité, depuis les années 1930, plus de 150 millions de tonnes d'engrais potassiques. Aujourd'hui, c'est dans l'autre sens que le terminal travaille, recevant de la potasse russe ou canadienne à l'importation.

Le 12 juin 2004, la fin définitive de l'exploitation de la potasse en Alsace a été célébrée par une soirée « Son et Lumière » dans le bassin potassique après 100 ans d'exploitation.

Ainsi la Cigogne, animal fétiche de l'Alsace, s'est retrouvée comme ambassadrice des engrais français dans le monde entier. C'est le « Conco » des Vietnamiens, « Banikono » au Mali, « L'Oiseau » au Bénin que la SSI continuera à promouvoir des campagnes du Tchad jusqu'au delta du Mékong. ➔



## STEPC, un entrepot chimie qui prend des couleurs

Depuis quelques semaines, l'entrepôt principal du siège s'est paré de zébras jaunes et noirs.

En effet, suite au récent audit sécurité, des zones de stockage regroupent désormais les différentes « familles » de produits en fonction de leurs niveaux de risque et de leur propension à réagir entre eux. Ces zones ont pris des couleurs distinctes que l'on retrouve également sur les tenues des responsables de stocks.

Afin de matérialiser concrètement ces zones, des délimitations ont été peintes sur le sol et les piliers de soutien. Sur ces derniers, des flèches de couleur amovibles indiquent les délimitations de zones, permettant ainsi de moduler l'espace en fonction des besoins du moment.

Des sensibilisations ont également été menées auprès du personnel présent dans les entrepôts, afin de leur expliquer les risques liés au stockage de ces matières sensibles.

Ces mesures viennent en parallèle à l'outil « Antichocs », logiciel développé par SSI qui définit les incompatibilités entre les produits et les risques d'interactions inhérents. Progressivement, chaque zone est aménagée en respectant ces incompatibilités, nous permettant ainsi de mieux maîtriser les risques liés à notre activité de stockage. ➔



## quand la Cigogne parle BAMBARA

En langue bambara, principale langue nationale du Mali, la cigogne se dit « Banikono ». C'est d'ailleurs souvent sous ce vocable que notre société est

connue des paysans dont beaucoup maîtrisent mal le français.

Ce constat nous a conduits à concevoir, pour les principaux produits phytosanitaires que nous commercialisons, des fiches techniques traduites en bambara, afin que les modes d'utilisation soient parfaitement compris.

Sada Sanogo, agent commercial de La Cigogne à Bamako, s'est donc attelé à cette difficile tâche de traduction pour l'élaboration des documents remis lors des formations en bambara, lors des tournées en brousse ou encore aux distributeurs.

La formule semble séduire les paysans, sensibles à notre souci de communication. Nous la développerons tout au long de la campagne 2004, en espérant un impact favorable à cette démarche. ➔



Mme Andrianifahanana

## plus de 30 ans au service de la SEPCM !

Mme ANDRIANIFAHANANA Odette, de son nom de jeune fille RAZAFITANDRARAKOTOBÉ, a rejoint l'équipe de la SEPCM, en ce temps là composé de 12 personnes en tout, le 15 janvier 1973.

En ce moment elle est la doyenne du personnel ! Elle a connu 9 directeurs expatriés dont 2 sont revenus deux fois à Madagascar.

A partir de 1975, M. Bernard LECONTE, ayant décelé sa compétence, son dynamisme, lui a attribué les tâches de Mme RICHARD Dominique, rentrée en France, concernant le suivi des dossiers d'importation et d'exportation, pour les engrais, les produits phytosanitaires.

Pendant les périodes difficiles traversées par la SEPCM, elle a été d'un comportement exemplaire et fournissait un travail apprécié, ce qui lui a valu une promotion d'attachée à la direction, à partir de 1991.

A partir de 1998, avec l'évolution et l'extension de la SEPCM, M. GAUDUCHON, lui a confié la logistique des importations engrais, produits phytosanitaires, Aliments de bétail, divers produits chimiques et industriels, l'exportation de dolomie sur La Réunion ainsi que les formalités d'exportation avec les entreprises franches.

Elle reste discrète mais efficace.

Sa fidélité au sein de la société et sa contribution au développement de l'agriculture à Madagascar, grâce à son travail, par le biais de la SEPCM, lui a valu les décorations de l'Etat Malagasy :

- en 1983 et 1991 : médailles du travail
- en 1998 : Chevalier de l'ordre National
- en 2003 : Officier de l'ordre National ➔





## ADER, le vrac liquide, ça passe bien !

Développement, diversification, remise en question permanente. Objectif : consolider notre position stratégique. Un de nos moyens est le vrac liquide avec deux produits : la lessive de soude (99% PDM) et l'acide sulfurique (85% PDM).

### • Lessive de soude :

Nous avons rénové notre sphère de stockage, augmenté la vitesse de chargement des citernes, sécurisé la distribution avec des citernes en inox. A travers cette activité, ADER participe au développement industriel camerounais en assurant à ses clients une régularité de leurs approvisionnements.

### • Acide sulfurique :

Troisième année d'activité avec des PDM se rapprochant de plus en plus de celles de la lessive. Nous devons maintenant penser à augmenter notre capacité de stockage.

Mais le liquide ne s'arrête pas là, de nombreuses opportunités sont à prendre moyennant des investissements en cuves. Le Cameroun se révèle être une plaque tournante où transitent de nombreuses commodités à destination du Tchad, de la RCA et de la Guinée Equatoriale. Les places sont à prendre maintenant et la cigogne camerounaise compte bien y placer ses œufs !



## LA CIGOGNE DAKAR fait son nid

3 mois.

Voilà 3 mois que les valises sont posées à Dakar. 3 mois qui ont passé très vite : trouver une maison, installer la famille, l'école, brancher l'eau,

l'électricité, le téléphone, la boîte postale, les comptes bancaires...

rien de tel pour discuter avec les gens pendant les longues files d'attente.

Puis ce sont les visites clients pour comprendre ce nouvel environnement commercial et industriel avec la présentation de notre groupe et de nos métiers, de notre savoir-faire et enfin de notre projet au Sénégal qui prend toute sa dimension dans la distribution des produits chimiques.

Reste maintenant à trouver des bureaux et des entrepôts et ce n'est pas facile. Depuis les événements de Côte d'Ivoire, il y a une surchauffe immobilière aussi bien dans l'immobilier des particuliers que des industriels. L'axe principal de la Zone Industrielle, route de Rufisque, qui est la seule sortie de Dakar est encombré et les sites à la location sont quasi inexistantes ou alors mal placés et/ou mal agencés.

La liaison Dakar-Bamako qui doit être opérationnelle début 2005 par train et route risque d'accroître encore les besoins en stockage mais permettra vraisemblablement un accroissement des volumes transités par Dakar plutôt que Abidjan. Dans ce contexte, tout est mis en œuvre pour la recherche de bureaux et entrepôts. Nous avons identifié plusieurs possibilités qui sont sur le point d'être validées afin de pouvoir démarrer au plus vite nos activités de distribution.



## PROCONCO : grippe aviaire – flambée des matières premières

Un début d'année 2004 plutôt difficile avec le passage de la crise aviaire ainsi que les fortes hausses des principales matières premières.

L'Influenza aviaire a durement touché le Viet Nam en janvier, puis février et les conséquences sur l'activité volaille de Proconco (66% des volumes vendus) auront été très fortes en février, avec une baisse de plus de 50% des ventes d'aliments. Reprise de celles-ci au mois de mars, sauf en aliments poulet de chair car les autorités vietnamiennes, comme le consommateur, sont restés prudents quant à la remise en route des élevages comme au redémarrage de la consommation de cette viande.

Face à cette situation de crise, un certain nombre de mesures ont été prises, avec, par exemple, l'analyse des risques clients et d'éventuels impayés, réduction des coûts des commerciaux, réorganisation des forces de vente, arrêt des heu-

res supplémentaires, etc...

Nous avons pu également renforcer nos ventes d'aliments porc auprès de notre réseau de distribution comme auprès des fermes d'élevage. Très fort développement des volumes vendus en gamme poisson avec des records amenant à la saturation des outils de production. Mise en route d'une nouvelle ligne de fabrication d'aliments crevette (10 à 12 000 T/an).

Concernant les matières premières, tourteau de soja, maïs, farines animales, acides aminés, hausses ininterrompues depuis maintenant 6 mois, avec des niveaux de prix très élevés. Ces augmentations, alliées aux envolées du fret, ont des conséquences lourdes sur les marges de Proconco.

Cela a amené à la mise en place de différents axes de stratégie dont des hausses répétées des tarifs de vente des aliments.

2004 s'annonce donc comme une année difficile mais toutes les équipes de Proconco sont bien décidées à relever le défi et à compenser d'ici à la fin de l'année les difficultés de ces premiers mois.



## BACONCO, nos meilleurs clients

Le 5 mars dernier, Baconco a invité l'ensemble de ses meilleurs clients à l'hôtel Cap Saint Jacques dans la province de Bia Ría Vung Tau.

120 distributeurs ont participé à cette réunion où ont été présentés les résultats de 2003 et les axes de développement de 2004. A cette occasion de nombreux prix ont été distribués pour récompenser les clients ayant fortement contribué à l'augmentation des ventes des produits CON CO. Les meilleurs clients, au nombre de 17, ont gagné un beau voyage (cf. photo). Baconco a ensuite présenté les nouveaux produits et labels qui seront lancés en 2004 ; pesticides, engrais foliaires et le label « SOP 100% » destiné à promouvoir les engrais à base de sulfate de potasse. Enfin Baconco a annoncé le lancement d'une deuxième marque « THONG XANH » destinée aux produits de négoce sélectionnés et garantis par Baconco.





A droite, Jean-Louis Nicaise

## BARIA SERECE, récompensée

Lors d'une cérémonie officielle qui s'est déroulée le 26 février 2004, le groupe de presse SAIGON TIMES, en association avec le Ministère du Plan et de l'Investissement, a décerné, pour la première fois, une récompense aux 40 sociétés étrangères les plus performantes du Sud Viet Nam. Le but de cette manifestation était de promouvoir et d'encourager les investissements étrangers au Vietnam. BARIA SERECE s'est distinguée en se classant 5ème dans la Province de BARIA VUNG TAU. Les organisateurs ont retenu comme critères de sélection des entreprises, d'une part, leurs performances économiques en 2003, c'est-à-dire la progression du chiffre d'affaires et des résultats et, d'autre part, l'augmentation du capital social durant l'année écoulée.

Fort du succès remporté par cette première cérémonie des «Oscars», les organisateurs prévoient de renouveler l'opération l'année prochaine. ➔



La « Dream Team » de la Chimie de SSI

## Tout savoir sur la chimie

Si vous vouliez tout savoir sur la composition des saucisses de Francfort, la composition de votre crème de beauté favorite ou avec quel gaz remplir votre climatiseur de voiture, il ne fallait pas être à la Foire de Paris cette semaine mais bel et bien à l'Hôtel Mercure de la place d'Italie. C'est ici que se tenait en effet la réunion du Département Chimie,

première du nom depuis la création de l'ancienne SIVEX, et à laquelle ont participé tout ceux, qui de près ou d'un peu moins près, travaillent toute l'année à développer cette activité : pas moins de 9 commerciaux venus des 6 filiales africaines du groupe, ainsi bien sûr que la jeune et dynamique équipe de la SSI Paris. Au total, 14 orateurs passionnants venus présenter l'ensemble des 14 secteurs de ce département, qui commercialise plus de 400 produits.

Le Département Chimie de la SSI, qui génère 35% du chiffre d'affaires parisien, a vu son activité croître régulièrement depuis 10 ans. L'équipe s'est donc naturellement étoffée, aussi bien au siège que dans les filiales : elle se compose aujourd'hui de 4 responsables de secteurs, secondés chacun d'entre eux par un ou une assistante. Vincent Laudinat est responsable de ce Département qui regroupe également les activités phytosanitaires et alimentation animale.

L'instigateur de cette réunion est Frank Brouillet qui supervise la plus grande partie des gammes chimiques de la SSI ; il s'est transformé pour l'occasion en un Monsieur Loyal efficace.

Grâce ainsi à des présentations d'une très grande qualité, chacun a pu exposer la position concurrentielle de SSI dans chaque secteur d'activité, la compétitivité de la gamme de produits commercialisés ainsi que les aspects logistiques essentiels à ce type d'activité. Les débats et discussions qui ont suivi ont permis à chacun d'entre nous de prendre du recul et d'échanger nos connaissances dans nos domaines de compétence respectifs. Nous avons tous été impressionnés par la présentation d'Arnaud Chebaut (Ader) sur l'exploration pétrolière dans le Golfe de Guinée et les possibilités pour SSI de développer ses ventes sur les composants des boues de forages. Céline Briens (SSI), surnommée pour l'occasion « Miss Latex », nous a expliqué avec François Centlivre (STEPC) comment transformer un extrait de sève d'hévéa en pneu d'airbus. Mais je ne vous raconterai pas tout : vous pourrez trouver une mine d'informations dans un document de travail vraiment complet rédigé pour l'occasion avec des fiches techniques, des fiches secteur, des formules de produits et bientôt des fiches de sécurité.

Des thèmes transversaux comme la qualité, la communication intra-groupe ou la sécurité ont également été débattus. Sur ce dernier point, il faut souligner le remarquable CD Rom « Antichocs » créé par l'ITGA sous l'œil avisé de Franck Brouillet. Cet outil permet de mieux prévenir les risques d'interactions chimiques au stockage et de connaître la conduite à tenir en cas d'incendie ou d'explosion. Chacune des filiales s'attelle, grâce à ce logiciel, à réorganiser son stockage et à améliorer la formation de son personnel.

A l'heure où j'écris ces lignes, mon avion décolle pour Ouagadougou. Je rentre au Burkina vraiment satisfait des connaissances acquises mais également imprégné de l'esprit d'équipe fort sympathique de ce Département Chimie. Vivement la prochaine ! ➔

## Mots croisés

Proposés par P. le Cadre

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1						■				
2		■								■
3										
4	■						■			
5			■						■	
6										
7		■					■			
8					■					
9						■				
10				■						■

### Horizontalement :

- 01 - Quinquagénaire ivoirienne - Prends le risque.
- 02 - Secteur actif de la SCPA-SIVEX.
- 03 - Un latin - Soins de propreté.
- 04 - Le Mali en est gros producteur - Cité antique.
- 05 - Paresseux - Forme gothique.
- 06 - Callosité douloureuse - Poissons d'ornement.
- 07 - Société camerounaise - Situation.
- 08 - Epoque d'un événement - Panneau qui s'enroule.
- 09 - Abrasif - Ustensil de cuisine.
- 10 - Argile rougeâtre - Navets.

### Verticalement :

- 01 - Groupe dynamique - Produits agressifs.
- 02 - Comité d'organisation sportive - Bon camarade.
- 03 - Son réfléchi - Blaireau indien.
- 04 - Un domaine que nous connaissons bien - La dernière.
- 05 - Oiseau familier sénégalais... et malien - Symbole de l'iridium.
- 06 - Se rapportant à des travaux d'extraction.
- 07 - Blanche, elle est naïve - Version originale - Train rapide.
- 08 - Monnaie asiatique - De nouveau.
- 09 - Bien attrapé - Vêtements indiens.
- 10 - Etain au labo - Dieu solaire - Chlorure.

## Solution

- Verticalement :
- 01 - SSI - acides. 02 - CIO - ami. 03 - echo - ratel.
  - 04 - phyto - der. 05 - cigogne - lr. 06 - miniers.
  - 07 - oie - VO - TGV. 08 - sen - encore. 09 - eu - sars.
  - 10 - SSI - ra - sel.
- Horizontalement :
- 01 - STEPC - oses. 02 - chimie. 03 - l - hygiène.
  - 04 - coton - ur. 05 - ai - ogive. 06 - cor - neons.
  - 07 - ADER - cas. 08 - date - store. 09 - emeri - grill.
  - 10 - SII - raves.



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.

