

ÉDITO



Rebondir !

L'horizon et l'environnement de notre société ont beaucoup évolué au cours de ces derniers mois. Tout d'abord, à la suite de plusieurs trimestres de discussions avec d'éventuels repreneurs, nos autorités de tutelle ont décidé de suspendre le processus de cession de l'entité « Paris – Afrique – Madagascar ». Aucune échéance précise n'a été fixée pour la reprise de cette procédure. Mais il est clair que tant que la situation en Côte d'Ivoire n'est pas stabilisée, il sera difficile de reprendre un dialogue fructueux avec quelqu'interlocuteur que ce soit.

Les sociétés vietnamiennes de notre groupe de leur côté continuent de faire l'objet d'une procédure de vente. Notre actionnaire (l'Etat français) gère la relation avec les candidats repreneurs, directement et à travers les conseils dont il s'est entouré.

Les dossiers sont à des étapes d'avancement diverses et un certain temps sera nécessaire pour réaliser ces ventes.

Nous avons donc devant nous une « fenêtre de tir », un certain délai, pour continuer les efforts de développement et d'organisation que nous avons entrepris ensemble depuis quelques temps. Les Directeurs Généraux des filiales et les Directeurs Centraux de Paris ont donc entrepris une vaste réflexion pour élaborer le plan d'action de SSI pour les trois prochaines années. L'objectif stratégique majeur de ce plan est de « rebondir » et de profiter de ce laps de temps qui nous est accordé pour mettre nos sociétés en bon ordre de marche, pour les préparer à bien affronter l'évolution des marchés dans les années à venir et en même temps à présenter le meilleur aspect économique et financier possible pour attirer des investisseurs internationaux valables lorsque le processus de cession reprendra.

Cette préparation passe par une division géographique des risques, un allègement sensible de nos besoins en capitaux et une augmentation de notre rentabilité économique.

Elle passe aussi bien entendu par la confirmation du haut niveau de professionnalisme de chacune et de chacun. Ne ménageons donc pas nos efforts de formation, d'information et de développement de nos capacités professionnelles.

Permettez moi en ce mois de décembre de formuler pour vous tous, pour vos familles et pour vos proches mes vœux très sincères de santé et de bonheur pour 2006. Que cette année nous permette de « rebondir » pour préparer au mieux notre avenir.

E. Cortadellas

DU GAZON POUR LE PÉTROLE

(article en page 2)





DU GAZON POUR LE PÉTROLE

Depuis plusieurs années, ADER entreprend un développement des ventes de produits chimiques aux compagnies pétrolières. Nous sommes maintenant référencés comme fournisseur chez la plupart des grands acteurs de ce secteur dans le golfe de Guinée.

Notre société jouit d'une réputation grandissante : Professionnalisme, Réactivité, Proximité.

Nos clients savent qu'ils peuvent compter sur nous. C'est grâce à cette image qu'EXXON MOBIL nous a approchés pour un projet de revégétation sur le tracé du pipe-line reliant le Tchad au terminal pétrolier de Kribi au Cameroun. Objectif : planter du gazon ! Le pari n'était pas évident. Nous avons eu foi en ce projet et avons mis toute notre volonté pour faire aboutir ce challenge de développement dans un secteur nouveau sur la zone.

Grâce à l'aide des spécialistes de la SSI, nous avons pu trouver une solution parfaitement adaptée aux besoins du client.

Un projet clef en mains a été proposé et validé : l'Hydroseeding.

Il s'agit d'une technique couramment utilisée en Europe pour les bordures d'autoroutes ou les stations de ski en été. Une pâte appelée « MULCH » est confectionnée à partir de matières végétales, d'engrais, de fixateurs, de semences et d'insecticides. Le tout est mélangé dans un HYDROSEEDER et projeté à l'aide d'une motopompe sur les surfaces à planter.

Une dizaine d'hectares ont déjà été aspergés, les premières graines commencent à germer !

Encore un bel exemple de coopération entre Filiales et SSI. Le grand gagnant ? LE CLIENT. ■

TOUCHÉ... MAIS PAS COULÉ

Les mois d'août et de septembre ont été particulièrement pluvieux au Sénégal avec des précipitations record depuis 50 ans (650 mm alors que les moyennes sont de 300 mm).

Les infrastructures d'évacuation déjà obsolètes et mal entretenues se sont vite montrées insuffisantes face aux pluies diluviennes.

De nombreux quartiers se sont retrouvés inondés et notamment ceux qui sont construits sur des remblais. La route nationale de Rufisque, seule sortie de Dakar, a été coupée pendant plusieurs jours et le quartier où nous sommes installés s'est retrouvé sous les eaux.

Le 09 septembre, le niveau de l'eau est monté de 15 cm dans les bureaux et de 40 à 50 cm dans les entrepôts.

Touché mais pas coulé...

La petite équipe de LA CIGOGNE a fait preuve d'un très grand dévouement pour faire face à cette situation et pour déplacer en urgence tous les stocks susceptibles de réagir avec l'eau.

Ces conditions difficiles ont permis de souder les liens et de renforcer la cohésion dans l'équipe. Les mauvaises langues diront qu'il était normal qu'un oiseau comme la cigogne soit les pieds dans l'eau...

La situation est redevenue normale mais les embouteillages, déjà importants en temps normal se sont aggravés suite aux dégâts sur les routes. Dans ce contexte un peu difficile, nos activités de distribution de produits chimiques redémarrent et les premières livraisons de soude liquide ont eu lieu fin octobre. ■

UNE NOUVELLE DIMENSION

Il y a du neuf à la SCAB depuis que la filiale burkinabé du Groupe SSI a emménagé sur un nouveau terrain le 1er novembre dernier. D'une superficie de 6 000 m², celui-ci comprend un entrepôt de 500 m², 4 bureaux indépendants, ainsi que 2 ateliers de reconditionnement de 500 m² chacun. Cerise sur le gâteau, un accès rail est mitoyen de la parcelle. A partir de Janvier, la SCAB sera en mesure de reconditionner 5 000 L d'insecticides et 5 000 kg d'herbicides granulés par jour.

Cette opération a été rendue indispensable avec le durcissement du régime douanier au Burkina. Comme dans d'autres pays de la sous-région, une surtaxe de 15% est appliquée aux insecticides importés dans des emballages inférieurs ou égaux à 25L. La SOFITEX, la compagnie cotonnière locale, qui était jusqu'alors exonérée de cette taxe, a dû la payer en 2005. Elle ne peut donc acheter à présent que des produits fabriqués en zone UEMOA, avec une exonération des droits de douane, ou des produits importés en fûts de 200L et reconditionnés au Burkina.

Devant cette situation, deux décisions ont été prises :

- l'aménagement de 2 ateliers de reconditionnement au Burkina ;
- l'achat d'une étuve électrique pour la STEPC qui lui permet à présent de fabriquer des insecticides à base de pyréthrinoides, d'organophosphorés ou de néonicotinoïdes, en plus de l'endosulfan. Les agréments UEMOA de ces insecticides sont en cours en Côte d'Ivoire. Ainsi la STEPC pourra vendre 4 nouveaux insecticides à la SOFITEX sans que celle-ci n'ait de droit de douane à payer.

La SCAB prend ainsi une nouvelle dimension dans le paysage agricole burkinabé, et conforte ainsi sa place d'acteur majeur dans la filière coton.

De son côté, ADER filiale du groupe SSI au Cameroun a récemment renforcé ses capacités de reconditionnement liquides et poudres phytosanitaires. Des locaux bien distincts évitant toute contamination abritent dorénavant les unités herbicides, fongicides et insecticides. L'année dernière l'unité herbicides a reconditionné 800 tonnes de granulés pour les différents marchés.

De part ses installations de qualité, la structure camerounaise devient le partenaire privilégié de nombreuses multinationales (Monsanto, Dow Agrosiences, Du Pont de Nemours, Arysta...) en réalisant des prestations de reconditionnement. →



→ De même qu'au Burkina Faso, la législation douanière a rendu plus onéreuse l'importation d'insecticides en petit conditionnement (1 litre et moins).

Des investissements ont été réalisés afin de pouvoir remplir localement les bouteilles vendues aux distributeurs locaux. La structure s'adapte constamment à l'environnement commercial et a anticipé ces mesures douanières. ADER reste ainsi le leader de la distribution des phytosanitaires au Cameroun. ■



BEMANANJARA AMBININTSOA TIANA... NOUVELLE AMBASSADRICE DE LA SEPCM

Depuis début Mai, Mademoiselle Tiana, Ingénieur Agronome, a rejoint l'équipe de la SEPCM afin de dynamiser nos relations avec les organismes œuvrant dans le domaine de l'agriculture à Madagascar. Tiana, dont je tairai le numéro de téléphone ! a terminé ses études d'Ingénieur Agronome à Antananarivo en juin 2002. Elle a connu une première expérience professionnelle dans l'Association FERT (appui aux producteurs de Fruits et Légumes) ainsi qu'au projet de Lutte préventive Antiacridienne (projet BAD).

Féruée d'informatique, Tiana possède également une licence d'anglais.

Séduite par le dynamisme de l'équipe de la SEPCM, Tiana a accepté de prendre en charge les relations commerciales avec les autorités des Organismes d'Etat (Ministères, Banque Mondiale, FAO, CEE). Elle a, depuis son arrivée, représenté la Société dans de nombreux colloques consacrés aux campagnes rizicoles et conforté l'image de la SEPCM auprès des opérateurs institutionnels. Ses relations professionnelles antérieures nous ont également permis de raffermir nos liens avec certaines ONG et groupements d'agriculteurs. Nous lui souhaitons une carrière brillante et évolutive au sein de notre société. ■



BARIA SERECE : LES GRANDS TRAVAUX

Grâce aux contrats commerciaux à long terme signés en 2004 avec les sociétés FORMOSA, BUNGE et CANPOTEX, le trafic de BARIA SERECE devrait passer de 2 MT à 3,5 MT par an d'ici 3 ans. Pour faire face à cette augmentation d'activité, BARIA SERECE a lancé dès le début de l'année deux grands chantiers visant à accroître significativement ses capacités de réception de navires et de stockage des marchandises : l'extension du quai et la construction de 2 entrepôts. L'extension du quai : de 300 mètres de long, le quai passera à 453 mètres permettant ainsi d'accueillir simultanément 2 navires de type « panamax » ou 3 « handymax ». L'étude et la réalisation de ce projet ont été confiées à deux sociétés vietnamiennes qui opèrent sous le contrôle du Port Autonome de Rouen et de la société française d'ingénierie Ingeurop, filiale de Vinci. La première phase d'extension de 50 mètres en amont est achevée. La seconde phase de 103 m en aval est en cours. L'ensemble sera opérationnel en février 2006.

La construction de 2 entrepôts de stockage : les capacités actuelles de stockage étant nettement insuffisantes notamment pour le tourteaux de soja et les céréales, BARIA SERECE a entrepris la construction de 2 nouveaux entrepôts permettant le stockage de 50 000 t de produits en vrac. Ils seront équipés de fosses de réception et de convoyeurs à bandes à 800 T/heure. La construction de ces magasins est bien avancée. Ils devraient être terminés en janvier 2006. La capacité totale de stockage de produits en vrac du Port sera alors de 150 000 T.

Ces grands travaux coûteront environ 7 millions de \$. Leur financement est assuré par une augmentation de capital de la société, un emprunt auprès d'une banque locale et une avance de trésorerie de la société BUNGE.

Dernière minute : Record battu ! BARIA SERECE a déchargé 19 715 T de potasse dans la seule journée du 27 octobre sur un navire de type « handymax » en provenance du Canada affrété par CANPOTEX. Le précédent record datait de juin dernier, également sur un bateau de potasse, pour un tonnage déchargé légèrement inférieur à 15 000 T en 24 heures. ■



LE FURADAN MOI (NOUVEAU)

Baconco développe déjà une gamme d'engrais spéciaux assurant de meilleurs rendements et une meilleure qualité des productions agricoles.

Baconco entend prolonger cette politique en assurant une protection des cultures efficace et sécurisée.

Le lancement du FURADAN MOI (NOUVEAU) s'inscrit dans cette politique.

Le FURADAN MOI (NOUVEAU) lancé en 2005 bénéficie des dernières technologies de fabrication de FMC et de toutes les dernières spécifications (tant au niveau du produit que du packaging) appliquées par FMC dans le monde entier.

Baconco s'engage sous contrôle de FMC à respecter toutes ces normes internationales afin de garantir aux agriculteurs vietnamiens l'efficacité optimale du FURADAN 3G mais également la sécurité des agriculteurs lors de la manipulation et la protection de l'environnement grâce notamment aux nouveaux emballages.

Si le carbofuran figure aujourd'hui au Vietnam sur la liste des produits à usage restreint, c'est parce que l'ancien FURADAN (ou les produits similaires actuellement sur le marché) ne satisfait pas aux récentes règles en matière de sécurité.

Nous noterons que le FURADAN est vendu en très grande quantité dans les pays asiatiques voisins tels que la Thaïlande et l'Indonésie.

Le FURADAN est donc un produit qui permet d'augmenter la productivité des productions agricoles et qui permet donc une meilleure compétitivité sur les marchés d'exportation.

FMC est le premier producteur mondial de CARBOFURAN et commercialise ce produit depuis 40 ans dans plus de 80 pays sans aucun incident et avec d'excellents résultats confirmés d'année en année surtout pour le riz.

Les nouvelles techniques récemment mises au point par FMC permettent d'obtenir un produit final sans poussière, cela est très important pour 2 raisons :

- La toxicité du FURADAN s'exerce chez l'homme par inhalation du CARBOFURAN. Sans poussière pas d'inhalation donc pas de risque pour l'opérateur.
- C'est dans les poussières que se trouve la matière active qui recouvre les granules. On n'a donc pas de perte de matière active d'où une meilleure efficacité du produit.

Une matière unique robuste, un soudage de qualité supérieure garantissent une bonne protection →



→ du produit évitant des fuites accidentelles. Le choix du 4 kg a été fait par rapport au 5 kg car à partir de 5 kg il aurait fallu utiliser des matériaux plus coûteux. A 4 kg, le coût est inférieur et l'on satisfait aux normes internationales. Un carton robuste évite l'écrasement donc un risque de casse, source de pollution et d'intoxication. FURADAN MOI est donc un produit entièrement nouveau sur le marché vietnamien tant sur le plan de sa fabrication que de son conditionnement. Dans la course à la compétition internationale où le Vietnam a une carte à jouer à l'exportation des productions agricoles, Baconco s'engage à fournir des intrants (engrais + phyto) permettant d'accroître la compétitivité des agriculteurs vietnamiens, en toute sécurité pour les utilisateurs. ■



TROISIÈME TRIMESTRE DANS D'EXCELLENTE CONDITIONS !

Le Vietnam est, comme de nombreux pays asiatiques, ou comme son énorme voisin la Chine, dans un contexte de croissance du PIB à faire envie à tout pays européen, puisque les projections pour 2005 parlent d'un taux de + 7,5 %. Les exportations sont encore en progression d'une année sur l'autre, dont le riz par exemple, 2ème produit à l'export derrière le pétrole, et qui atteindra le chiffre des 4 millions de tonnes semble-t-il. Mais les importations, comme l'inflation, sont elles aussi en hausse, ce qui est la conséquence d'une consommation intérieure assez soutenue, tout en

reflétant bien entendu les fortes hausses des prix des produits pétroliers raffinés que le Vietnam doit importer.

Dans ce contexte plutôt dynamique, Proconco a ainsi passé un troisième trimestre dans d'excellentes conditions puisque tonnages et marges ont été au rendez-vous, avec des ventes mensuelles élevées et correspondant à la quasi-saturation des 4 sites de production.

Du côté des matières premières, le cours du tourteau de soja ne s'est pas « emballé » comme l'an dernier car les conditions de récolte en Amérique du Nord comme du Sud, ont été très bonnes, ce qui a permis de reconstituer les stocks et donc, de rassurer les marchés.

Cependant, quelques ombres semblent se préciser à l'horizon de ce 4ème trimestre qui vient de démarrer. Tout d'abord, le grippe aviaire, toujours présente au Vietnam, provoque régulièrement la mort d'animaux (essentiellement canards ou poulets), cela dans des tous petits élevages de différentes provinces. Ainsi, depuis avril 2005, 22 cas de grippe ont été recensés dans 10 provinces, ce qui a entraîné la mort ou la destruction de 14 400 volailles de chair. A ce jour, aucun nouveau cas de mortalité humaine n'a été enregistré au Vietnam (rappelons que le Vietnam a eu 41 décès sur les 91 morts recensés en Asie, ce depuis décembre 2003).

Par ailleurs, le gouvernement vient de mettre en application en septembre dernier, un plan national de vaccination pour un montant de US\$ 44,3 millions, moyennant l'importation de 260 millions de doses de vaccin de la grippe aviaire (issues de Chine et de Hollande).

Cela va concerner essentiellement, les pondeuses, poules et canes, les autres volailles, comme poulets de chair, cailles ponte ou chair étant sur des cycles de moins de 70 jours.

L'ensemble de la vaccination doit être terminée au plus tard en mars 2007.

A ce jour, 37 des 64 provinces sont déjà traitées, soit 56 millions de volatiles sur les 156 millions au total (chiffres donnés par les Autorités).

Par ailleurs, le Vietnam dit avoir besoin de... 434 millions de dollars pour son plan de lutte contre une éventuelle pandémie. Sans commentaire !!

Le maintien de la grippe aviaire et, par voie de conséquence, de l'application du plan de vaccination est un élément perturbant aussi bien auprès des éleveurs qui ont une appréhension certaine du virus et des dégâts qu'il entraîne sur leurs troupeaux au cas où (résultat, une baisse du cheptel canard), mais également sur le consommateur qui est perturbé par toutes les nouvelles transmises par les medias et choisi de ralentir sa consommation de viande de chair.

A noter qu'en France par exemple, où la grippe aviaire n'est pourtant pas présente, la consommation a baissé récemment de 20 à 30 %... en égard aux nombreux reportages alarmants ainsi qu'au risque de la pandémie !

Donc, en Octobre, pour la 1ère fois depuis le début de cette année, nous avons un ralentissement de nos ventes de 6 %. Dommage... !!

Enfin, les prix des matières 1ères locales sont sensiblement en hausse d'une année sur l'autre, ce « business », détenu par des traders locaux étant devenu assez spéculatif, donc haussier d'année en année. La marge brute sera un peu érodée par rapport à celle du 1er semestre. Dommage... !!

Dernier point : la procédure de vente rend le contexte interne quelque peu tendu, ce qui n'est pas propice au meilleur développement. Sinon, le Nord Vietnam est superbe en ce moment, car le climat s'adoucit avec des températures matinales plus fraîches... à 22-23 degrés et 27-28 en journée, s'ajoutant à une période de grand beau temps sur les 2 mois à venir, le tout dans une campagne vietnamienne en pleine récolte du riz, ce qui donne une variété de couleurs superbes. A voir... ■



Le mont Cameroun avec un fournisseur.



La saison des amours des baleines à bosse à Madagascar

LE CONTROLE DE GESTION CHEZ SSI C'EST :

- Une uniformisation des tableaux financiers (reporting ; plan de trésorerie ; budget et plan à 3 ans ; étude sur les nouveaux investissements).
- Une aide auprès des Directeurs de Filiale sur tout type de sujet de leur choix (procédures ; réorganisation ; gestion des ressources humaines et du temps de travail...).
- Une homogénéisation de l'outil informatique.
- Savoir se détendre avec les équipes locales après le travail (photos ci-dessus). ■



SSI SCPA SIVEX INTERNATIONAL 83-85 boulevard Vincent Auriol 75013 Paris France – tél. : +33 (0)1 44 06 53 00 – fax : +33 (0)1 44 24 56 54 – e-mail : ssi@scpasivex.com – www.scpasivex.com ; SNC au capital de 10 824 523 euros – RCS Paris B 313 801 375. Directeur de la publication : E. Cortadellas ; Design : www.b2-fr.com ; Imprimé sur papier recyclé par : FIP Levallois ; Dépôt légal : en cours.

