

# Opportunités pour les fabricants d'usines en Afrique : la demande de ciment ne cesse de croître

Posté le 27 janvier 2020 par [Stefan Enders](#)

Le groupe Interchem est actif avec succès en Afrique en tant que fournisseur de cimenteries. Avec sa société mère à Zoug (Suisse) et ses filiales à Oelde (Westphalie), l'entreprise est l'un des principaux fournisseurs internationaux de solutions complètes dans ce domaine. Olaf Michelswirth, directeur général d'Interchem Engineering GmbH, donnera un aperçu de son expérience sur le continent africain.

**blog Afrique subsaharienne** : M. Michelswirth, depuis combien de temps voyagez-vous en Afrique pour affaires ?

**Olaf Michelswirth** : Il y a 25 ans, on m'a demandé si je pouvais me réchauffer pour Afrique et si j'étais prêt à "porter le sac" pendant un certain temps et à voyager en Afrique pour un représentant commercial expérimenté et extrêmement performant de l'industrie du ciment. Depuis lors, j'ai développé une grande sympathie pour ce continent et une compréhension de la mentalité africaine. Ce sont des conditions préalables indispensables si vous voulez réussir dans ce domaine. Surtout pour l'accès personnel et le contact avec les clients africains. Vous devez également voyager régulièrement dans les pays et rencontrer des gens à hauteur d'œil. Ce n'est qu'ainsi que les réseaux nécessaires pourront être mis en place de manière durable.

**blog Afrique subsaharienne** : Quelles sont les tendances actuelles dans la région, en particulier dans l'industrie du ciment ?

**Michelswirth** : Dans l'ensemble, nous constatons un fort intérêt pour le développement des pays moins développés. En fait, il n'y a plus aucun pays en Afrique qui ne soit pas dans la ligne de mire des investisseurs. Étant donné que la population augmente partout, la demande de ciment augmente également en conséquence et nécessite de nouveaux investissements. Cependant, les questions politiques et de sécurité doivent toujours être évaluées dans les différents pays lors du développement du marché. Ce que nous observons dans nos engagements : Beaucoup de nos clients ont déjà un passé de négociants en ciment. Ils voient alors l'augmentation de la demande et la possibilité d'installer une usine de broyage de ciment comme une première étape. Donc : le premier pas vers l'industrialisation. Les capacités à installer sont souvent choisies de manière à pouvoir desservir les marchés régionaux. Il en résulte un grand nombre de petites usines de broyage afin de maintenir les coûts de transport aussi bas que possible et de rester compétitif.

**blog Afrique subsaharienne** : Comment votre entreprise actuelle, le groupe Interchem, s'est-elle impliquée sur le continent ?

**Olaf Michelswirth** : Jusqu'en 2009/2010, les activités d'Intercem se sont concentrées sur le Moyen-Orient, ce qui était dû au boom de la construction dans la région et à nos bons contacts avec les clients là-bas. La saturation des marchés émergents et le refroidissement du marché au Moyen-Orient nous ont ensuite motivés à travailler de manière plus cohérente et plus intensive sur le continent africain. Notre part de marché pour l'Afrique est d'environ 80 à 85 %, avec un accent particulier sur l'Afrique subsaharienne.

**blog Afrique subsaharienne** : Avec quels pays cibles ?

**Michelswirth** : Pour l'instant, nos activités se concentrent principalement sur l'Afrique de l'Ouest. En Côte d'Ivoire ou dans la capitale Abidjan et au Burkina Faso / Bobo Dioulasso, nous avons mis en service avec succès les plus grandes usines de broyage du pays en 2018/19. Des projets similaires sont actuellement en phase d'installation dans les pays voisins, comme Kamsa en Guinée, et d'autres projets au Mali et au Togo, entre autres, doivent être réalisés avec Intercec dans un avenir proche.

#### *IMPRESSIONS DE LA GROUPE INTERCEM EN AFRIQUE*



**blog Afrique subsaharienne** : Qu'est-ce qui est important dans l'acquisition de clients ?

**Michelswirth** : L'accès personnel aux investisseurs et leur acceptation sont des conditions de base pour une relation d'affaires fructueuse en Afrique également. La réputation de notre entreprise et ses références dans la région jouent ici un rôle décisif. Nos relations de partenariat avec les entreprises de l'industrie du ciment qui sont déjà actives en Afrique sont également importantes. Les synergies qui en résultent renforcent notre présence sur place à tous égards. Un élément important de notre stratégie de marketing est également la participation régulière à des foires commerciales et à des séminaires afin de maintenir une présence et des contacts à long terme.

**blog Afrique subsaharienne** : Qu'attendent vos clients africains ?

**Michelswirth** : Nos clients sont intéressés par le "Made in Germany" et attendent une qualité correspondante. D'un point de vue technique, la réponse est "des solutions sur mesure", c'est-à-dire des solutions adaptées aux besoins du client. Afin de répondre aux attentes en matière de prix et de concurrence, il faut bien sûr trouver des solutions qui répondent également à ces attentes en matière de prix. Pour nous, cela signifie "approvisionnement mondial" pour la construction métallique, la production de tôles et les services d'assemblage dans le but d'obtenir les prix les plus bas possibles. Nous comptons également utiliser notre expertise pour constituer ou former le personnel d'exploitation local. À moyen terme, cela permettra à notre client d'optimiser ses propres

besoins en personnel et en gestion et de produire de manière plus rentable. À long terme, le site économique deviendra plus attrayant pour la population et de nouvelles perspectives seront créées.

**blog afrique subsaharienne** : Qu'en est-il de la concurrence, en particulier celle des Chinois ?

**Michelswirth** : La concurrence internationale est grande. Les Chinois, en particulier, sont partout où des projets sont mis en œuvre. Ils ont tendance à être relativement disposés à prendre des risques en ce qui concerne les aspects politiques et sécuritaires. Et leur offre est volontiers choisie par des fabricants de ciment actifs au niveau international pour installer des usines en Afrique. Bien que les usines chinoises soient moins chères, elles sont de mauvaise qualité avec un taux d'échec correspondant dû notamment à des problèmes techniques. Les décisions d'achat ne sont pas prises en Afrique et pas pour l'Afrique, c'est-à-dire que les bénéfices ne sont pas investis en Afrique, mais que les dividendes sont versés aux actionnaires. Un facteur décisif à cet égard est que les concurrents chinois offrent également des financements aux investisseurs africains. L'avantage offert par le paquet de financement et en même temps une somme d'investissement relativement faible compensent de plus en plus le facteur (négatif) de la qualité chinoise pour les investisseurs, et cela vaut pour l'ensemble du continent. Un fonds d'investissement est mis à disposition dans le cadre de l'initiative "Compact with Africa" lancée par le gouvernement allemand lors de la conférence du G20 de 2017. En étendant la sécurité financière d'Hermès aux clients du secteur public, qui n'étaient pas couverts dans de nombreux pays africains jusqu'à présent, une approche a été fournie pour contrer la concurrence inégale avec la Chine résultant de la sécurité financière de l'État chinois. Cependant, nos projets nous ont montré que les financements dits "ECA", comme ceux fournis par Hermès en Allemagne, prennent trop de temps à mettre en œuvre. Il peut s'écouler huit à dix mois entre le moment où une demande de renseignements est faite à Hermès et la confirmation de la couverture!

**blog afrique subsaharienne** : Quelles expériences avez-vous eues jusqu'à présent avec les agences gouvernementales des pays africains ?

**Michelswirth** : Comme tous les permis et les exigences officielles sont en principe organisés directement par nos clients, et que nous ne fournissons que des conseils et des informations, nos contacts directs avec les agences gouvernementales ont été minimes jusqu'à présent. Là où nous avons des expériences plutôt insatisfaisantes en raison des obstacles bureaucratiques élevés, ce sont les appels d'offres gouvernementaux, les "appels d'offres" : ils sont publiés dans les quotidiens locaux, où un représentant local doit les reconnaître et acheter les documents. Les appels d'offres sont généralement très complexes et également incomplets. Des visites sur place sont nécessaires pour des clarifications commerciales et techniques. Des garanties de longue durée, appelées garanties de soumission et garanties de bonne fin, doivent être fournies et des comités de représentants des clients doivent approuver les garanties - tout cela prend beaucoup de temps. En outre, les garanties indirectes impliquant une banque correspondante étrangère sont extrêmement difficiles à récupérer. Les procédures d'évaluation des offres sont opaques et les résultats ne sont pas toujours respectés. De nouvelles procédures d'appel d'offres sont régulièrement lancées. Par conséquent, il est difficile de répondre aux appels d'offres publics et l'issue est très incertaine. En outre, lorsqu'un contrat est attribué, les paiements ne sont souvent pas garantis et le risque global pour la bonne réalisation des projets augmente en conséquence.

**blog afrique subsaharienne** : Quelles méthodes utilisez-vous pour sécuriser vos créances dans les pays africains ? Et quelles sont vos expériences en matière de moralité des paiements sur le terrain, quelles différences observez-vous éventuellement entre les clients privés et publics ?

**Michelswirth** : Nos créances sont garanties par une lettre de crédit (L/C), qui est confirmée par une banque internationale de premier ordre. Dans certains cas, des paiements partiels sont acceptés à l'avance. La part de performance et de livraison convenue correspond au paiement partiel. Les paiements restants sont généralement libérés par le client et ne sont pas garantis. Même si toutes les conditions qui leur sont attachées sont remplies, l'expérience montre que les paiements sont reçus très lentement. En raison de l'accès direct aux clients privés, il est toujours possible de trouver des moyens de régler les postes ouverts dans ce domaine. Cependant, il est extrêmement difficile d'effectuer des paiements ouverts s'ils ne savent pas à qui ils peuvent s'adresser. C'est le cas des paiements qui ne sont pas réglementés dans le contrat principal, tels que les suppléments, les ajustements ou les changements qui doivent être libérés. Ces libérations doivent à nouveau être décidées en commission. Dans ce cas, les responsabilités ne sont pas claires et peuvent également changer.

**blog afrique subsaharienne** : Quelles recommandations pouvez-vous donner aux nouveaux arrivants allemands sur les marchés africains en vous basant sur votre longue expérience ?

**Michelswirth** : Malgré le potentiel supposé inépuisable du continent, je vous recommande de ne pas vous précipiter tout seul, mais de rejoindre un réseau expérimenté en Afrique ou de chercher à coopérer avec des entreprises de votre propre secteur. Ensemble, nous sommes plus forts et plus efficaces. De plus, vous ne gagnerez pas des clients africains pour vous-même du jour au lendemain, il faut de l'endurance. Mais quand la confiance est exprimée, ça marche !

**blog afrique subsaharienne** : M. Michelswirth, merci pour l'interview.



Olaf Michelswirth est ingénieur mécanicien de formation et est devenu directeur général d'Intercecm Engineering en 2005 après 15 ans d'expérience en tant qu'ingénieur et chef de projet dans des entreprises de sous-traitance pour l'industrie du ciment. Depuis lors, il a pu mettre son expertise et son expérience au service d'un large éventail de projets dans le monde entier, notamment aux Émirats arabes unis, au Koweït, en Iran, en Tunisie, au Liban, en Arménie et, plus récemment, en Afrique de l'Est (Ouganda, Tanzanie) et de l'Ouest (Burkina Faso, Côte d'Ivoire). Contactez-nous : e-mail : [O.Michelswirth@intercem.de](mailto:O.Michelswirth@intercem.de), Internet : [www.intercem.de](http://www.intercem.de).