

Mise en ligne : 18 juin 2014.
Dernière modification : 3 août 2016.
www.entreprises-coloniales.fr

OPTORG (1981-1988) Dans l'orbite de Suez

Épisode suivant :

www.entreprises-coloniales.fr/inde-indochine/Optorg_1954-1981.pdf

Valeurs actuelles, 19 octobre 1981 :

Le conseil de la Compagnie Optorg a enregistré la démission de M. Rémi Boissonnas* [fils de Jean B. et Geneviève Mirabaud] de ses fonctions d'administrateur [depuis le rachat en 1947 par Optorg de la SHO dt les Boissonnas étaient des adm. historiques] et a coopté M. Jean-Pierre Prouteau. Ce dernier a été désigné pour succéder à la présidence de la compagnie à M. Xavier Torre, dont le mandat prendra fin le 31 décembre 1981. M. Torre, administrateur de la compagnie depuis 1964, en assume la présidence depuis 1969.

Optorg, 1985

Société anonyme au capital de 81.617.120 F
Siège social : 5, rue Bellini - 92806 Puteaux Cedex - France
Tél. : (1) 47.76.44.00 - Télex : ALTGO A 620 554 F
Télécopie: (1) 47.75.82.45 - R.C.S. Nanterre : B 552 126 385

Optorg, dont le siège social est situé à Paris-La Défense, occupe une place importante dans la distribution spécialisée et la maintenance technique en France et en Afrique.

La compagnie et ses 30 filiales, réparties sur 13 pays, emploient 4.000 personnes.

Optorg se caractérise par sa diversité technologique et géographique.

Appuyées sur la représentation de firmes industrielles françaises et étrangères, ses activités commerciales sont principalement axées sur le négoce technique à l'intention d'une clientèle constituée, selon les cas, de professionnels ou d'utilisateurs finaux, dans des secteurs variés :

- Engins forestiers, agricoles et de TP.
- Automobiles - Cycles.
- Quincaillerie et activités de ménage.
- Matériel industriel.
- Installation téléphonique - Bureautique - Micro-informatique.
- Commerce général. - Sanitaire chauffage.

C'est en se fondant sur son expérience et sur les qualités de son capital humain que la Compagnie Optorg entend assurer son avenir, en s'adaptant constamment aux marchés et aux besoins.

CHIFFRES ESSENTIELS

| (MF) | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 |
|--------------------|--------|------|------|------|------|
| Situation nette | 294 | 296 | 293 | 299 | 301 |
| Bénéfice distribué | 0 | 3,2 | 5,1 | 6,1 | 7,1 |
| Résultat net | - 22,8 | 3,4 | 10,2 | 12,9 | 14,7 |

| (en milliers de francs) | 1983 | 1984 | 1985 |
|--|-----------|-----------|-----------|
| COMPAGNIE OPTORG | | | |
| Résultat net | 10.228 | 12.892 | 14.744 |
| Bénéfice distribué | 5.100 | 6.121 | 7.141 |
| GROUPE OPTORG | | | |
| Chiffre d'affaires consolidé (Norme PER) | 2.242.000 | 2.269.000 | 2.461.000 |
| Situation nette consolidée | 389.562 | 397.052 | 401.306 |
| Résultat net consolidé (part Optorg) | 10.284 | 10.535 | 29.729 |
| Impôts sur les bénéfices consolidés | 27.677 | 23.873 | 36.294 |
| EFFECTIFS | | | |
| Compagnie Optorg | 187 | 191 | 184 |
| Filiales françaises gérées | 673 | 616 | 659 |
| Filiales africaines gérées | 3.359 | 3.198 | 3.127 |
| — dont personnel expatrié | (188) | (172) | (171) |
| Total | 4.219 | 4.005 | 3.970 |

CONSEIL D'ADMINISTRATION¹

Président : Jean-Pierre Prouteau
Administrateur-président d'honneur : Xavier Torre
Vice-président : Luc Durand-Réville [Ancien de la SHO]
Administrateurs :
Charles Achach
Jean Blondel [ép. Denise Schwob d'Héricourt, descendante d'un fondateur]
Jean Chavanel [de la maison bordelaise absorbée en 1966 par Optorg]
Eric Dufoix [ép. Brigitte Seydoux. Repr. de Suez]
Cie Financière de Suez, représentée par M. Patrick Ponsolle [fils de diplomate]
Xavier de Fontgalland [fils de Bernard, anc. dir. chemin de fer Cameroun et Dakar-Niger]
Jack Francès [de la Cie industrielle]
Société E. Raoul-Duval & Cie S.A. représentée par M. Hubert Raoul-Duval
Jacques Vanoutryve [descendant d'un fondateur]
Secrétaire du conseil Jean-Pierre Gugenheim

COMITÉ DE DIRECTION GÉNÉRALE

Président-directeur général Jean-Pierre Prouteau
Directeur général Bernard Binoche

¹ Avant décisions de l'assemblée générale ordinaire du 25 juin 1986 à laquelle sont soumis :
— en remplacement de la Compagnie Financière de Suez, la nomination de Suez International (représentant permanent, M. Patrick Ponsolle),
— le renouvellement des mandats de M. Jack Francès et de la Société E. Raoul-Duval & Cie S.A.

Directeur général délégué Jean-Pierre Gugenheim
Directeurs généraux adjoints
Claude Mirabaud [fils de Pierre, banquier]
Fernand Gabet
Directeurs
Philippe Courau [fils d'un ingénieur général du Génie maritime qui fit carrière aux
Chargeurs réunis]
Serge Harel [fils d'un colonel. Ancien de la SHO]
Bernard Larmigny [transfuge de la CFAO (1950-1965)]

COMMISSAIRES AUX COMPTES

Commissaires titulaires
Cabinet Rey-Fiduciaire de la Plaine Monceau
Cabinet Befec-Mulquin & Associés
Commissaires suppléants
Fiduciaire Continentale-Paris
Jacques Guégan

CAPITAL SOCIAL

Informations disponibles sur la base :
— des actionnaires présents ou représentés à l'assemblée générale ordinaire du 27
juin 1985
— de notifications postérieures (**).
Suez International (suite à l'apport effectué à sa filiale par la Compagnie Financière
de Suez) 15,7%
Union d'Études et d'Investissements [UEI (Crédit agricole)] 10 %
Union des Assurances de Paris [UAP](**) 9,9 %
R.S. Stokvis & Zonen B.V. Rotterdam (*) 5 %
Famille Chavanel 4,5%
Famille Blondel 3,2 %
• Personnel (**) 1,5 %

Optorg, rapport 1985

RAPPORT DE GESTION

LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE

L'environnement international depuis le début de 1985 a été marqué par la baisse des cours du dollar, puis du pétrole brut. La réduction correspondante du prix des produits pétroliers a appuyé et amplifié l'impact des mesures de lutte contre l'inflation, progressivement adoptées dans de nombreux pays, dont la France. Les taux d'intérêt ont ainsi pu poursuivre un processus de détente qui a contribué au soutien de l'activité.

En Afrique, les ressources des pays producteurs de pétrole sont directement affectées par la baisse brutale des cours du baril et du dollar. A l'inverse, pour les autres pays africains, ce mouvement a atténué le déséquilibre structurel des échanges et stabilisé la part du PNB absorbée par le service de la dette extérieure.

Par ailleurs, une pluviométrie plus favorable a suscité une certaine relance économique dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest.

L'EXERCICE 1985

Dans cet environnement évolutif mais contrasté, l'exercice s'est traduit par une nouvelle progression des résultats :

- Les comptes de la Compagnie Optorg, sgclété mère se soldent en 1985 par un bénéfice de F 14744149 Qontre FV-892308 au titre de 1984, soit une progression de 14 %.

- Après trois années de fléchissement — principalement attribuable à la fermeture d'activités déficitaires, le chiffre d'affaires consolidé marque, à périmètre comparable, une reprise encore modeste de 8,5 % et atteint F 2.461.071.000.

- Les comptes consolidés — qui sont pour la première fois certifiés par les commissaires aux comptes [!] — dégagent pour la part du groupe un bénéfice de F 29.729.427 comprenant F 8.622.036 de plus-values immobilières nettes.

En neutralisant cet élément exceptionnel, le résultat consolidé atteint F 21.107.391, soit une progression de 100 % par rapport à 1984.

Le renforcement des capitaux propres ou permanents des filiales opérationnelles a, durant l'exercice, absorbé près de F 19.000.000. Malgré cet effort, les disponibilités nettes de la Compagnie Optorg, en fin d'exercice, se sont maintenues proches de F 70.000.000.

Cette performance, globalement satisfaisante, justifie la politique menée à bien sur les années écoulées, qui a consisté à privilégier systématiquement la rentabilité par rapport au volume, tout en préparant activement les actions de nature à conforter l'avenir.

L'AVENIR

La ligne d'action suivie quant à présent sera maintenue et généralisée :

- Le dispositif opérationnel continuera à faire l'objet d'ajustements rapides pour s'adapter aux variations — positives ou négatives — de la conjoncture.

- Au plan financier, les arbitrages voulus seront effectués afin d'optimiser l'utilisation des ressources et leur capacité contributive.

- Au plan des hommes — sur lesquels repose l'avenir du groupe —, un effort systématique est engagé afin de préparer l'accès d'une nouvelle génération aux équipes de direction, de moderniser les méthodes et de favoriser la formation.

- L'exploitation des créneaux de développement précédemment identifiés se poursuit :

- Le réseau de-distribution de matériel micro-informatique lancé en 1985 au Gabon, au Sénégal et en Côte d'Ivoire, va être complété par une implantation au Cameroun.

- En matière de négoce international et de travail temporaire, deux filiales spécialisées sont maintenant opérationnelles.

- L'activité sanitaire chauffage., en France, bénéficie d'investissements progressifs et importants destinés à permettre une meilleure pénétration du marché tant professionnel que "grand public".

- En Guinée, après la normalisation de la situation politique intervenue en 1984, des contacts préliminaires sont activement poursuivis pour créer à Conakry une filiale de droit qui assumera principalement le rôle d'importateur-distributeur automobiles (Peugeot) et d'installateur téléphonique (Thomson, Cit-Alcatel).

- D'autres initiatives suivront, le moment venu.

Ainsi sont progressivement mises en place des dispositions cohérentes, destinées à préparer l'évolution de la Compagnie à moyen et à long terme.

LES FILIALES AFRICAINES

Maroc

Une pluviométrie moins anormale a permis une récolte encore insuffisante mais néanmoins en progrès.

La réduction des taux d'intérêt et du coût des importations pétrolières a contribué à

alléger la contrainte extérieure, mais la dépréciation du dirham a provoqué chez Stokvis Nord-Afrique, comme chez tous les importateurs, d'importantes pertes de change.

L'exercice est cependant resté bénéficiaire.

Sénégal

La situation économique demeure grevée de handicaps sérieux et, malgré de nouveaux rééchelonnements, le service de la dette extérieure reste très lourd.

La politique d'austérité rendue indispensable par cet environnement économique s'est accompagnée d'importants retards de paiement de la clientèle administrative, à l'égard des fournisseurs privés.

L'activité des trois filiales du Groupe, gravement affectée par ces circonstances, a débouché sur de lourdes pertes dont la persistance ne serait pas supportable.

En conséquence, un ensemble de dispositions est en préparation, destinées à rétablir la situation dans les meilleurs délais.

Mali

L'année a enregistré les conséquences multiples de l'entrée du pays dans l'UMOA, tandis qu'intervenait une certaine reprise de l'activité agricole.

Peyrissac Mali a, cette année encore, dégagé un résultat satisfaisant.

Burkina Faso

La conjoncture sur le marché intérieur est demeurée difficile.

Dans ce contexte, après la fermeture de Burkina Cycle, intervenue en début d'année, Peyrissac Burkina a pu dégager un résultat légèrement positif.

Côte d'Ivoire

On a pu constater une reprise sensible de l'activité, soutenue par de meilleures récoltes et par les exportations de café et de cacao.

Après trois années de crise aiguë, Peyrissac Côte d'Ivoire a ainsi pu dégager un résultat proche de l'équilibre, tandis que Africycle, Sorepel et Stokvis Côte d'Ivoire continuaient à faire apparaître des résultats globalement satisfaisants.

Niger

La mévente durable qui sévit sur le marché de l'uranium a contribué à aggraver le déséquilibre des finances publiques, alors que la production agricole est demeurée insuffisante.

Malgré une bonne pénétration du marché, l'exploitation de Peyrissac Niger s'est soldée par un résultat légèrement déficitaire.

République Centrafricaine

La situation reste dominée par le poids de la dette extérieure et par l'insuffisance des ressources.

En l'absence de chantiers significatifs, SHO Centrafrique, après plusieurs bonnes années, a fait apparaître un résultat déficitaire.

Tchad

Dans un environnement marqué par la persistance des troubles, l'exploitation de SHO Tchad s'est soldée par un résultat très satisfaisant.

Cameroun

L'extraction pétrolière a continué à progresser, confortant ainsi l'excédent de la balance des paiements et le maintien à un niveau élevé du taux de croissance.

SHO Cameroun a dégagé un résultat largement positif, avant prise en compte

d'importantes plus-values immobilières.

Gabon

L'activité est demeurée particulièrement soutenue.

SHO Gabon et Ceca-Gadis ont ainsi pu faire apparaître des résultats très bénéficiaires.

Sogame, après la croissance importante menée à bien sur les années écoulées, a subi une crise de structure et dégagé un résultat-négatif.

République Populaire du Congo

Après l'important programme d'investissements conduit précédemment grâce aux revenus pétroliers, la balance des paiements et le service de la dette extérieure se sont alourdis.

Malgré la politique d'austérité qui s'en est suivie, SHO Congo est demeurée bénéficiaire.

Les résultats ainsi obtenus au titre de 1985 marquent une amélioration globale sensible, notamment pour ce qui concerne les pays d'Afrique Centrale producteurs de pétrole.

Cette évolution serait toutefois susceptible de s'inverser si les cours du pétrole brut, exprimés en francs français, se maintenaient aux bas niveaux actuels.

*

* *

Durant l'exercice, compte tenu de l'évolution profonde du marché des cycles et motocycles, nous avons considéré opportun de céder l'ensemble des participations minoritaires que nous détenions dans Veléclair et les usines de montage en Afrique Noire.

Parallèlement, la participation détenue dans la Société ivoirienne de distribution, Africycle, a été portée de 40 % à 78 %.

A périmètre comparable, les filiales africaines de votre compagnie ont réalisé au titre de leurs exercices clos en 1985 un chiffre d'affaires géré de F 2.404.732.000 contre F 2.235.930.000 en 1984.

Vous trouverez, d'autre part, dans le tableau légal concernant les filiales, les chiffres d'affaires réalisés et les résultats obtenus au titre des exercices clos en 1985 ainsi que les dividendes encaissés par votre compagnie durant cet exercice.

Nous allons maintenant examiner l'évolution des affaires dans les différents secteurs technologiques de nos activités africaines.

ACTIVITÉ AFRICAINE PAR DÉPARTEMENT

Département Tractafric
Matériels de travaux publics
Chiffre d'affaires géré : F 618.290.000

Dans un marché progressivement plus concurrentiel, le Département Tractafric reste axe sur la distribution et le service après-vente de matériels de terrassement, de génie civil et de manutention.

Après mise en œuvre d'accords de fabrication ou de distribution exclusive, le principal constructeur représenté, Caterpillar, a considérablement développé la gamme

des modèles offerts à son réseau de concessionnaires. Ainsi les marques Albaret et DJB sont-elles passées dans la zone d'influence de Caterpillar qui en assure désormais la commercialisation. En outre, Tractafric est devenu concessionnaire des chariots élévateurs Manitou pour tous les pays de l'Afrique Centrale.

L'environnement économique a été contrasté suivant les secteurs d'activité : les besoins des grands clients travaux publics ont continué à se contracter alors que la clientèle forestière a poursuivi ses investissements.

Durant la première moitié de l'année, les effets défavorables du cours élevé du dollar ont pesé sur les décisions d'investissements et la compétitivité de nos produits.

Face à cette conjoncture difficile, nos filiales, grâce à la qualité de leur gestion, ont maintenu leur efficacité à un niveau performant et dégagé des résultats favorables.

Cameroun

L'exercice 1985 a vu la poursuite des chantiers de travaux publics engagés en 1984 ; SHO Cameroun a ainsi enregistré un courant d'affaires soutenu en prestations après-vente. Mettant à profit ce contexte, un effort particulier a été fait pour améliorer l'organisation et la rentabilité des services techniques. Une action commerciale intensifiée a permis d'atteindre un très haut niveau d'activité dans ce domaine.

Le secteur forestier a joué un rôle important, compensant une diminution de la demande de la clientèle administrative.

Le Département Tractafric a fait apparaître au Cameroun un résultat bénéficiaire très satisfaisant. Les perspectives d'avenir dépendront des projets qui viendront alimenter le carnet de commandes des entreprises de travaux publics.

Tchad

Le bon résultat réalisé en 1984 a été reconduit en 1985 en dépit d'une situation politico-économique toujours difficile. Cette bonne performance a été rendue possible par les conditions moins perturbées qui ont prévalu dans le secteur agricole et par l'adjudication d'un appel d'offres administratif,

Gabon

La construction du chemin de fer Transgabonais a continué à susciter un chiffre d'affaires important.

Dans le secteur forestier, la reprise des investissements, amorcée en 1984, s'est poursuivie en 1985.

Plusieurs entreprises de travaux publics ont procédé au renouvellement d'une partie de leur parc de matériels.

Dans cet environnement économique favorable, la capacité bénéficiaire du Département Tractafric s'est située à un très bon niveau.

République populaire du Congo

La politique de rigueur décidée antérieurement par les Autorités s'est encore renforcée avec l'adoption d'un plan d'ajustement structurel.

Les chantiers de travaux publics déjà fortement affectés en 1984 par les restrictions budgétaires ont subi une nouvelle diminution d'activité.

Dans le secteur forestier, l'écoulement de la production de bois par le chemin de fer est en voie de normalisation sans avoir suscité à ce stade une reprise des investissements, mais on a cependant enregistré une amélioration du niveau d'activité. Des projets agricoles importants ont engendré des achats de matériels lourds.

Dans ce contexte économique, SHO Congo a réalisé un résultat très appréciable.

République Centrafricaine

Le volume d'affaires de SHO Centrafrique n'a pas connu d'évolution significative au

cours de l'exercice écoulé qui s'est déroulé dans un contexte particulièrement concurrentiel, notamment lors de appels d'offres internationaux et pour les prestations après-vente offertes aux entreprises forestières et de travaux publics. Il en est résulté un manque à gagner qui n'a pas permis de dégager un résultat bénéficiaire. La situation devrait se redresser en 1986.

Guinée Equatoriale

Le courant d'affaires en matériel Caterpillar traitées avec ce pays s'est développé sans justifier quant à présent une implantation permanente.

Les projets de réhabilitation dans les domaines agricole et travaux publics n'ont pas encore débouché sur des réalisations concrètes. L'industrie forestière reste, pour le moment, le seul débouché régulier mais à un niveau modeste.

Département Automobile
Chiffre d'affaires géré : F. 255.464.000

Après les baisses successives provoquées sur les années écoulées par la fermeture d'opérations déficitaires, le volume des ventes s'est stabilisé à 2 000 véhicules.

Côte d'Ivoire

Avec les représentations BMW et Mazda, la part de marché de Peyrissac a marqué une progression sensible qui s'est traduite par un résultat amélioré.

L'évolution favorable du marché permet d'escompter pour 1986 un nouveau développement des ventes.

Mali

Peyrissac-Mali, qui représente la marque Peugeot, a maintenu sa pénétration du marché à un niveau particulièrement élevé et connu une progression sensible de son bénéfice.

Sénégal

L'étroitesse du marché, tant en véhicules qu'en pièces de rechange, ne permet plus d'absorber le coût de l'implantation actuelle.

De ce fait, l'exploitation d'Africauto s'est traduite par une lourde perte. Les actions correctives mises en œuvre concernent à la fois la reorganisation et l'allégement des structures.

Parallèlement pour la Gambie, suivie quant à présent depuis Dakar, un agent local a été désigné.

Guinée

La représentation de Peugeot a continué à être assurée en 1985 de manière satisfaisante sans implantation à Conakry.

Toutefois, la constitution d'une filiale de droit local devrait intervenir en 1986.

Département Cycles et Motocycles
Chiffre d'affaires géré : F. 169.863.000

Au Maroc, dans un environnement morose, le marché des cyclomoteurs est resté déprimé. Stokvis Nord-Afrique a maintenu son taux de pénétration, tandis que la dépréciation du dirham provoquait chez Mobylette Maroc une importante perte de change.

En Côte d'Ivoire, une bonne campagne agricole a relevé le pouvoir d'achat dans l'intérieur. Africycle — dorénavant contrôlée à 78 % par votre compagnie — a développé ses ventes et fortement amélioré son bénéfice.

Burkina Cycle, après plusieurs exercices déficitaires, n'a pas pu redresser sa situation. En l'absence de toute perspective favorable, cette petite exploitation a été liquidée.

Département Industriel et Agricole
Chiffre d'affaires géré : F. 123.834.000

La forte diminution des investissements industriels et de travaux publics a entraîné une baisse sensible de la demande ; les besoins de l'agriculture sont restés stables, ce qui a permis de limiter le tassement du chiffre d'affaires global.

Au Maroc, Stokvis Nord-Afrique a conservé ses parts de marché en matériel agricole (marques Fiat et Claas). Malgré les pertes de change engendrées par la dépréciation du dirham, un profit significatif a été réalisé.

Département Quincaillerie
Chiffre d'affaires géré : F 425.990.000

Notre réseau de magasins de Quincaillerie et de Ménage a dans l'ensemble bien résisté à une conjoncture souvent peu favorable.

Dans les pays où nous détenons une part importante de marché (Gabon, Niger, Burkina Faso), nous avons défendu, voire développé nos positions. Au total, les ventes de ce département ont été légèrement supérieures à celles de l'année précédente.

Au Sénégal, dans un marché en récession, la Quincaillerie professionnelle a pu maintenir un courant d'affaires significatif, mais les produits de ménage ont marqué le pas. Une expérience de diversification a été engagée avec l'ouverture d'un magasin franchisé Pier Import.

En Côte d'Ivoire, la modernisation du principal point de vente aux professionnels d'Abidjan ainsi qu'une politique commerciale dynamique ont permis d'enrayer la baisse d'activité enregistrée depuis trois ans.

Au Burkina Faso, dans un marché déprimé, les deux implantations de Ouagadougou et Bobo-Dioulasso ont bien défendu leurs parts de marché.

A Niamey, notre grand magasin Quincaillerie-Galeries du centre ville a continué à dégager un résultat très satisfaisant.

Au Cameroun, l'activité s'est normalement poursuivie à Yaoundé, tandis qu'à Douala un profond remaniement du dispositif est intervenu, les deux magasins Quincaillerie et Galeries étant regroupés en une seule surface de vente, sous l'enseigne SHO Plus.

Enfin, au Gabon, le volume d'affaires du département Quincaillerie a été favorisé par le haut niveau de l'activité économique. A la Ceca-Gadis notamment, le magasin CK2 a poursuivi sa remarquable expansion.

Département Télécommunications Protection Incendie
Chiffre d'affaires géré : F 113.316.000

Pour la deuxième année consécutive les ventes sont restées stables, mais une nette amélioration des résultats est intervenue sur un marché où le renouvellement constitue l'essentiel de l'activité.

En télécommunication, les efforts ont porté sur l'adaptation du dispositif à l'évolution de la demande et des technologies.

En protection incendie, la régression du marché suscite une agressivité de la concurrence. Pour y faire face, les filiales du Groupe mettent en œuvre un effort permanent en matière de service après-vente tandis qu'est développée l'activité détection.

Département Matériaux de construction Chiffre d'affaires géré : F. 88.586.000

Sur des marchés le plus souvent déprimés, les ventes ont légèrement régressé par rapport à l'année précédente.

L'activité a été fortement réduite au Sénégal, tandis qu'en Côte d'Ivoire nous avons décidé de fermer notre département spécialisé Mativoire.

Au Burkina Faso, au Niger, au Cameroun, au Gabon, des efforts d'adaptation à l'évolution du marché ont permis de maintenir des positions satisfaisantes.

Département Marchandises générales Chiffre d'affaires géré : F. 595.831.000

La Société gabonaise d'économie mixte, Ceca-Gadis, a augmenté ses ventes de plus de 20 %. Son bénéfice est en très forte progression.

Cette performance a été favorisée par un environnement politico-économique excellent ; elle est également le fruit des efforts persévérants déployés pour optimiser la gestion de cette société sur le plan commercial et en matière d'organisation.

Le service de batellerie sur l'Ogooué a maintenu un fort volume d'activité et obtenu un résultat sensiblement amélioré.

Département Informatique Bureautique

Cette diversification, nouvelle pour le groupe, comporte trois points de vente en matériel micro-informatique: au Sénégal, au Gabon et en Côte d'Ivoire, ainsi qu'une participation dans Moneger Distribution qui commercialise au Sénégal une gamme destinée à l'équipement du bureau.

Le chiffre d'affaires réalisé, bien que peu significatif durant cette phase de lancement, a atteint F 13.558.000.

L'année 1986 sera marquée par l'ouverture d'une implantation au Cameroun et par le retour progressif à l'équilibre d'exploitation de Moneger qui a subi en 1985 une perte importante.

LES SERVICES CENTRAUX

Les services du groupe domiciliés à Puteaux ont poursuivi leur assistance aux filiales, tant en France qu'en Afrique, dans les domaines commercial, technique, comptable et informatique.

Les affaires commerciales exceptionnelles traitées depuis le siège ont permis de maintenir les recettes à un niveau élevé.

Parallèlement, un effort systématique est exercé pour améliorer la productivité et le professionnalisme des équipes.

LES FILIALES FRANÇAISES

A périmètre comparable, les exercices clos en 1985 font apparaître un chiffre d'affaires géré de F 525.065.000, en reprise prononcée de près de 20 %, principalement grâce à la progression enregistrée chez Dupont Sanitaire-Chauffage.

Dupont Sanitaire-Chauffage

Cette filiale a ouvert un nouveau point de vente à Pierrefitte pour couvrir le secteur-Nord qui constituait l'un des principaux points faibles de son dispositif.

Grâce à cette initiative et à une politique commerciale agressive facilitée par les conditions climatiques du début de l'année, le chiffre d'affaires a progressé de 44 % sur l'année précédente.

Le retour à une exploitation bénéficiaire dès 1985 constitue une performance d'autant plus remarquable qu'elle s'entend après prise en compte des pertes de démarrage de Promobain, filiale de Dupont Sanitaire-Chauffage, destinée à mettre au point une approche originale de la vente au grand public.

Mulle-Pattyn

Après deux années consécutives de fléchissement, la progression du chiffre d'affaires de 13 % enregistrée en 1985 marque le retour à une présence commerciale plus active sur le marché traditionnel du sanitaire et du chauffage dans le Nord de la France.

De profondes transformations ont été opérées, tant au niveau des structures que des méthodes, et une nouvelle formule de magasin en libre service destiné aux professionnels a été expérimentée à Villeneuve-d'Ascq au cours du deuxième semestre.

Cet ensemble de mesures, associé à un assainissement des stocks, a entraîné pour 1985 une perte substantielle.

Sanitaire Martin

D'importants travaux de modernisation ont été menés à bien à Saint-Jean-d'Illac. Ce programme doit être poursuivi en 1986 et 1987 sur les deux points de vente de la région bordelaise.

Le magasin exploité en région marseillaise par Sud-Confort, filiale de Sanitaire Martin, s'est trouvé géographiquement excentré par une modification des accès routiers. Malgré un important effort publicitaire, il est devenu impossible de lui assurer un flux de clientèle suffisant. La décision a été prise d'arrêter l'exploitation sur ce site.

Les conséquences de cette décision sont provisionnées dans les comptes 1985 de Sanitaire Martin, ce qui explique en grande partie la baisse des résultats de cette société.

Electel

Sur un marché modérément porteur en région parisienne, le chiffre d'affaires s'est

amélioré mais les résultats ont été lourdement affectés par une indispensable et coûteuse restructuration qui a porté sur l'ensemble des effectifs.

Le renouvellement de l'équipe de direction et le recentrage des actions commerciales et techniques sur les créneaux porteurs permettent d'escompter un net redressement en 1986.

RTDM Réseau Téléphonique du Midi

L'étroitesse du marché Midi-Pyrénées entretient une vigoureuse concurrence qui a limité la progression du chiffre d'affaires.

Cependant, grâce à une gestion rigoureuse, le développement de l'activité d'entretien et des ventes de matériels informatiques Goupiil ont permis de dégager un résultat nettement positif.

Relais

Cette filiale nouvelle est spécialisée dans le détachement temporaire de techniciens et de cadres à l'étranger.

Cette activité lancée en avril a trouvé auprès de la clientèle privée ou publique un accueil favorable qui lui a permis d'enregistrer à fin décembre 1985 un résultat encourageant.

UTR - Export

Conformément aux indications fournies précédemment, l'UTR — Unité Technique de Rosny — a cessé ses activités en 1985. La plupart des fonds de commerce exploités ont pu être cédés, ce qui a permis d'atténuer les douloureux problèmes sociaux inhérents à toute fermeture.

En outre, le métier de négoce technique à l'exportation, déjà exercé depuis plusieurs années par UTR, a été maintenu dans le groupe. A cet effet a été créée UTR-Export, société en nom collectif, qui a commencé à fonctionner dans des conditions satisfaisantes au cours du dernier trimestre de l'année 1985. Le premier exercice social de cette filiale, d'une durée exceptionnelle de 15 mois, sera clos au 31 décembre 1986.

Rives

Les principaux constructeurs dont la société assure la représentation sur tout ou partie des régions Midi-Pyrénées et Aquitaine sont actuellement VME (Volvo BM-Michigan-Euclid), Dynapac, Liebherr et, depuis le début de 1986, JCB.

La meilleure tenue du marché des matériels TP en 1985 et une plus forte utilisation du parc d'engins par les entreprises ont constitué des facteurs favorables.

L'exploitation est à nouveau bénéficiaire.

ETS R. GONFREVILLE

Capital : F 59.973.000

Notre participation : 7,5 %.

L'exercice 1984-85 justifie les indications confiantes fournies l'an dernier et débouche sur un chiffre d'affaires record de 26 milliards de francs CFA, en progression de 21 %. Cette performance brillante conduit à un bénéfice net de F 22.030.460 qui compense pratiquement la perte cumulée des deux derniers exercices.

* *
*

Conformément à l'autorisation donnée lors de l'assemblée du 25 juin 1980, nous avons prorogé jusqu'au 30 juin 1987 les dispositions mises en œuvre dans le cadre de la loi du 27 décembre 1973 pour inciter les collaborateurs de la Compagnie Optorg à devenir actionnaires à des conditions financièrement avantageuses.

Cinq années s'étant écoulées depuis la mise en place du dispositif. Les premiers déblocages d'actions à leur terme normal sont intervenus durant le deuxième semestre 1985.

Au 31 décembre 1985 les collaborateurs de la société détenaient en titres nominatifs près de 1,5 % du capital.

Jean-Pierre Prouteau
in Antoine Glaser, Stephen Smith,
Ces messieurs Afrique. Le Paris-Village du continent noir,
Calmann-Lévy, 1992, 235 p.

[10] Après la marine, Jean-Pierre Prouteau est resté un « organisateur » : d'abord assistant de direction, puis directeur des filiales de la Compagnie générale de TSF. De 1960 à 1967, il devient secrétaire général du Centre français de recherche opérationnelle (CFROP), une société d'études présidée par Charles Salzman, ancien conseiller de François Mitterrand, qui effectuait des études pour l'armée : modélisation et simulation. Puis, de 1967 à 1976, directeur de la Société d'informatique, de conseil et de recherche opérationnelle (SINCRO), une société d'audit et de conseil aux entreprises, filiale de la Caisse nationale de crédit agricole. C'est au cours de cette période, de 1973 à 1975, qu'il devient grand maître du Grand Orient de France. Comme franc-maçonnerie et mutualisme vont de pair, il prend, en 1977-1978, la direction générale de la Confédération nationale Mutualité, Coopération, Crédit agricole (CNMCCA) avant d'entrer en 1978 dans le troisième gouvernement Ray- [11] mond Barre, avec le portefeuille de secrétaire d'État chargé des petites et moyennes entreprises.

C'est à la tête d'une grande entreprise, la compagnie Optorg, que l'on retrouve Prouteau en 1981, à sa sortie du gouvernement. L'un des trois grands groupes de commerce en Afrique noire avec la CFAO et la SCOA. A l'époque, c'était encore l'euphorie des « éléphants blancs » : les grands contrats d'infrastructures, des usines clés en main et des palais de marbre. Optorg, qui représentait les engins Caterpillar, « marchait » très fort dans les pays d'exploitation forestière comme le Gabon. Le champagne, ou « jus d'Okoumé », comme l'on dit à Libreville, du nom de cet arbre précieux dont le Gabon est l'un des principaux producteurs, coulait à flots. C'était la fête arrosée par les commissions des contrats — des centaines de milliards de francs — de la construction du chemin de fer transgabonais qui traverse d'un bout à l'autre la forêt équatoriale. Mais la conjoncture s'est retournée en deux temps: d'abord dans les pays d'Afrique de l'Ouest, avec la chute des prix des produits tropicaux. Les anciens

pays riches (Côte d'Ivoire, Sénégal, Togo...) deviennent les nouveaux pauvres ; puis dans les pays d'Afrique centrale producteurs de pétrole : Gabon, Congo, Cameroun..., les nouveaux riches... avant le contrecoup du choc pétrolier.

A la fin des années quatre-vingt, tout le monde confie son avenir économique aux mains du FMI et de la Banque mondiale. C'est en 1987 que Jean-Pierre Prouteau tente, devant ce retournement de conjoncture, de monter une opération de restructuration des trois grandes sociétés de commerce : CFAO, SCOA et Optorg. Les deux premières, après avoir accompagné voire devancé la « colonisation », respectivement en 1887 et 1906, avaient adopté des stratégies différentes. Si la CFAO était restée le commerçant traditionnel, la SCOA avait [12] tenté de créer d'importants projets industriels. Elle ne s'était, en particulier, jamais remise de lourds investissements — et de lourdes pertes — dans la transformation du bois et de l'ananas en Côte d'Ivoire. Finalement, le commerçant s'en était mieux tiré que « l'industriel ». Dans les fantasmes de grandes plantations, ingérables sans un bataillon d'expatriés, l'industrie a fait faillite. Ce fut le retour aux grands comptoirs et au seul commerce import-export.

Sous la pression de leurs actionnaires banquiers, tous les groupes privés français cherchent à réduire leur « part africaine ». D'abord de 30 p. 100, tout en affirmant que 50 p. 100 serait plus « prudent ». Le ralentissement économique impose, selon Jean-Pierre Prouteau, « une nouvelle répartition des métiers ». Le rêve du grand maître est alors, avec le concours de « l'Africain », fraîchement émoulu, Vincent Bolloré, d'ajuster les métiers aux dominantes de chacun. Dix ans après, le résultat est-il si différent ? « En période de récession, l'Afrique ne peut se vivre qu'en situation de monopole », avouent les responsables de ces groupes. A la place d'une entente de bon aloi entre anciens de la France d'outre-mer, une bagarre à coups d'OPA a laminé les plus faibles — ou les moins bien conseillés. En 1981, la banque Indosuez cherche à vendre sa participation dans Optorg; Paribas veut se débarrasser de SCOA ; la CFAO se préoccupe de diversification. Bolloré prend date en reprenant au groupe de BTP Dumez 5 p. 100 de sa participation dans SCOA. Synergie : parmi les principaux actionnaires de SCOA figurent l'Omniium nord-africain (ONA) dirigé par Fouad Filali, gendre du roi Hassan II. Et Bolloré détient également 5 p. 100 de l'ONA...

Pour contrer le rapprochement Bolloré-Optorg, un homme jouera un rôle clé: Serge Weinberg, secrétaire général de la préfecture de Rouen, devenu président du groupe Pinault, puis directeur général de... CFAO après [13] la reprise par le spécialiste du bois. Une OPA qui suit l'opération « d'accordéon² » sur les papeteries de La Chapelle-Darblay, installée dans le fief de Laurent Fabius : achat en 1988 et revente deux ans plus tard à un groupe suédois avec une plus-value de 400 millions de francs. En plein mois d'août 1987, sous l'impulsion d'Indosuez, son actionnaire de référence, le conseil d'administration vend Optorg à George Salomon, associé à Interagra, et « débarque » Jean-Pierre Prouteau. Bye-bye la solution Bolloré qui, entre-temps, avait acheté la SCAC (transports), concurrente de la SAGA, filiale d'Indosuez.

Compagnie Optorg Résultats au 30 juin 1988

La situation de la Compagnie Optorg au 30 juin 1988 se traduit par un bénéfice net de 14.448.328 F contre 20.347.703 F au 30 juin 1987.

Cette réduction résulte pour l'essentiel d'un décalage d'encaissement des dividendes. Le résultat consolidé au 30 juin 1988 atteint, pour la part du groupe, 685.000 F contre, à périmètre comparable, 7.282.000 F au 30 juin 1987. Cette diminution est imputable

² Notre ami journaliste semble s'emprendre sur le sens de l'expression « coup d'accordéon », qui ne consiste pas à relâcher une plus-value rapide et tonitruante, mais à effectuer une réduction de capital suivie d'une augmentation (A.L.).

principalement aux pertes subies au Cameroun, pays où la conjoncture économique s'est trouvée gravement obérée par une crise financière d'une ampleur exceptionnelle.

Les résultats des filiales sénégalaises et gabonaises, par contre, sont en nette amélioration et la situation des filiales françaises reste globalement satisfaisante.

Pour l'exercice 1988, selon les éléments connus à ce jour, et conformément aux indications précédemment communiquées, les résultats du groupe devraient se situer à un niveau comparable à celui de 1987.

(Rub. 90)

Suite :

1988-1993 : Le règne de Gilbert Salomon et Michel Doumeng.

www.entreprises-coloniales.fr/inde-indochine/Optorg_1988-1993.pdf