

Special report on the Algerian Oil and Gas Industry, prepared by Focus Reports

M. Nicolas Tubeuf - PROCESS SYSTEMS

Pourriez-vous présenter votre entreprise et nous parler de vos activités ?

PROCESS SYSTEMS est une société qui fournit des unités de procédés clé en main. Nous sommes une entreprise d'ingénierie en génie des procédés ayant pour particularité de construire dans nos propres ateliers. Nous allions ingénierie et fabrication. Ce qui plaît particulièrement à nos clients algériens, puisque nous avons à la fois la capacité de dimensionner/designer nos unités mais aussi de les construire et de procéder aux mises en service sur site selon les conditions contractuelles.

Nous développons six secteurs d'activités essentiellement dans le domaine du pétrole, gaz et énergie. Notre première activité historique, commencée il y a plus de 50 ans en Algérie, est le traitement du pétrole brut, par la fourniture des séparateurs sur les champs de production du Sud.

Notre deuxième activité est le traitement du gaz naturel, à savoir la déshydratation du gaz naturel avant son expédition sur le réseau de transport. Nous réalisons également des unités de désulfuration lorsque nous sommes en présence de gaz avec du soufre.

Nous avons ensuite une activité dans le domaine des stations de conditionnement du gaz pour les centrales de production d'électricité à partir de gaz naturel. Nous travaillons avec General Electric et Alstom, particulièrement ici en Algérie en intégrant les règles locales (la DPEM, l'ARH, l'ONML, le CTC), à la fois pour le génie civil, la construction métallique et la métrologie. Les principaux projets réalisés dans ce domaine sont les centrales d'Oran-Est, Terga, Relizane, Port-Alger, Annaba et nous sommes intervenus sur Ksar El Boukari, Jijel, Hassi Berkine ou encore Hadjrett Enouss.

Nous avons un département de transfert thermique, spécialisé dans les échangeurs tubulaires (condenseurs, évaporateurs, etc.). Nous avons réalisé un gros projet à Arzew qui consistait au design et au remplacement de 18 condenseurs sur les trains de GNL installé dans le complexe de liquéfaction. En France cette activité thermique est liée aux fournitures d'équipements destinés aux centrales thermiques de EDF.

Nous avons également développé nos compétences dans le comptage transactionnel, activité très porteuse en Algérie. C'est le comptage d'hydrocarbures (gaz naturel, condensats, pétrole, GNL et GPL). Le comptage transactionnel est ce qui régit la transaction commerciale et ce qui est facturé entre les États ou entre les clients. Nous avons réalisé le grand comptage de gaz naturel GO3 de Oued Saf Saf à la frontière entre avec l'Algérie et la Tunisie. Cela consiste à compter les quantités de gaz en équivalent énergie, qui transitent à la frontière, pour pouvoir les facturer. Nous tenons compte de la qualité du gaz en réalisant une analyse chromatographique du gaz, etc. Sur ce savoir-faire-là, il y a d'une part les comptages frontières et d'autre part les comptages internes sur le territoire entre clients, c'est le cas chez Sonatrach et Sonelgaz mais aussi dans tous les groupements mixtes du sud de l'Algérie ou en amont de centrale de production d'électricité à partir du gaz.

Le dernier secteur que nous développons est l'activité dépôts de carburants, où le marché NAFTAL est important. Nous sommes entrés sur le marché des dépôts via le comptage transactionnel et aujourd'hui, nous sommes dans un rôle d'intégrateur de systèmes, où nous pouvons gérer toutes les spécificités liées aux dépôts de carburants de A à Z avec

l'ensemble des systèmes périphériques que ce soit le jaugeage de bacs, la supervision du chargement/déchargement, les transferts des produits, la gestion des stocks, la sécurité incendie, etc...

Nous travaillons en Algérie sur ces 6 secteurs simultanément et avons de nombreuses références dans ces différents domaines. Nous sommes entrés sur le marché à travers les installations de traitement de pétrole et de gaz, nous avons ensuite évolué vers les centrales gaz pour arriver au comptage, transfert thermique et dépôt de carburants ce qui n'est pas forcément le cas dans tous les pays dans lesquels nous intervenons. C'est également pour cela que nous affectionnons tout particulièrement l'Algérie.

Vous opérez dans de nombreux pays - tels que le Gabon, la Chine, la Russie, la Turquie parmi d'autres – quelle est la force de votre stratégie internationale et dans quel pays votre présence est-elle la plus forte ?

Nous avons commencé il y a très longtemps dans l'export ici en Algérie, à savoir dans les années 1970/1980 et comme la plupart des sociétés françaises nous avons suspendu notre activité dans les années 1990. Nous sommes revenus ici au début des années 2000, car le marché algérien était le marché où le potentiel de développement était le plus important. Nous avons mis cinq ans avant d'obtenir une première commande significative. Lors de ma nomination au poste de directeur général en 2007, nous avions de belles perspectives sur des offres à forts potentiels.

La particularité de l'Algérie, c'est donc le fait que nous soyons implantés ici depuis 15 ans et que nous avons une réelle réussite depuis une dizaine d'années. Le marché algérien correspond pratiquement à 50% de notre chiffre d'affaires export, sachant que 80% de l'activité de PROCESS SYSTEMS est à l'export.

Le reste de nos démarches à l'export, nous les avons lancées plus récemment. C'est lors de ma prise de poste en 2007 avec une équipe plus anglophone que nous avons commencé à aller vers d'autres pays. La Turquie pour commencer mais surtout l'Afrique subsaharienne à savoir le Gabon, Congo, Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Nigeria et l'Angola. C'est notre deuxième marché à l'export puisqu'il représente environ 30/35% de notre chiffre d'affaires.

Cette diversification nous a permis de passer le début de cette décennie où il y a eu un fort ralentissement de l'activité en Algérie tout particulièrement chez Sonatrach, où nous avons vécu une année complète avec moins d'appel d'offres, un ralentissement de l'investissement et un retard dans les prises de décisions. A ce moment-là, nous avons trois gros dossiers sur Hassi R'mel, Skikda et Arzew, ce qui a permis à notre société, sur une période de deux/trois ans, d'être toujours présente sans signer de nouveaux contrats.

L'Algérie a pour spécificité d'avoir une activité extrêmement liée à l'État. Pouvez-vous nous parler des spécificités et différences qu'il existe lorsque l'on travaille sur ce marché ?

L'accès au marché « Sonatrach et Sonelgaz » se fait à travers du Baosem, et il est donc primordial d'avoir une présence régulière sur le territoire algérien. Il faut pouvoir être au courant des projets qui vont se monter dans le pays et anticiper afin d'être 100% conforme aux exigences du cahier des charges lorsqu'il est publié au Baosem. Il y a donc une extrême rigueur et complexité dans le processus d'appel d'offres qui aujourd'hui nous avantage puisque nous connaissons parfaitement les règles. De plus, les règles étant principalement rédigées en français cela nous donne une légère longueur d'avance par rapport à nos concurrents allemands ou anglais par exemple. Étant implantés ici depuis plusieurs années, nous savons que pour l'ensemble des appels d'offres il y a un volet technique très important mais aussi des clauses administratives spécifiques notamment au travers de l'émission de cautions bancaires de soumission ce qui est

assez rare dans les autres zones où nous intervenons, mais aussi les différents documents liés à la soumission, déclaration de probité, copie de casier judiciaire, listes de références, attestations de bonne exécution etc.

Ce système est donc différent de ce qui se fait ailleurs dans le domaine. Dans le reste de l'Afrique par exemple, nous avons principalement des clients privés, ce sont des sociétés comme Total, Perenco ou Shell qui font des appels d'offres afin de trouver les entreprises pouvant répondre au mieux à leurs besoins. Ces appels d'offres ont un cycle souvent plus court que ce qui se pratique en Algérie.

Vous êtes présent depuis 15 ans en Algérie avec une réelle réussite depuis dix ans. Qu'est-ce qui vous a poussé à ouvrir la filiale en 2013 ?

L'ouverture de la filiale était une suite logique de notre développement pour deux raisons essentielles. La première étant que nous possédons de nombreuses installations sur l'ensemble du territoire algérien, il y a énormément de projets pour lesquels nous avons des prestations à assurer sur les sites. Nous faisons de l'ingénierie/fabrication mais ensuite nous livrons aux clients qui font l'installation sur le site, nous y revenons donc afin de faire la supervision du montage, de l'installation en lien avec le client, puis le démarrage, la formation et les essais de performance. De ce fait pour toutes ces activités sur site, compte tenu des conditions d'accès et de sécurité qui sont compliquées pour des expatriés, l'ouverture d'une filiale avec des salariés algériens était devenue indispensable.

La deuxième raison est, qu'il y a tout de même une volonté de l'État algérien de privilégier les sociétés nationales, pour Sonelgaz, particulièrement, où il y a une marge de préférence nationale sur l'attribution des marchés à hauteur de 25%. L'objectif d'ouvrir une filiale algérienne était donc de transférer du savoir-faire en Algérie. Toute l'activité « postes gaz », à terme, sera réalisée ici. Notre première réalisation a consisté à la fourniture d'un poste gaz de 200.000 Nm³/h pour la centrale de Boutlelis dans la région d'Oran. L'ingénierie a été réalisée par nos ingénieurs en France et la construction du poste en Algérie dans un atelier qu'on a ouvert ici à Oued Smar.

Afin de bénéficier d'un volume d'affaires sur cet atelier nous cherchons à développer des marchés privés où les cycles peuvent être plus courts. Notre filiale vient de clôturer son deuxième bilan qui est bénéficiaire et nous sommes en train de passer l'ISO9001, clause obligatoire pour signer certains marchés. Il ne suffit donc pas de transférer le savoir-faire, il faut également adapter la structure.

Notre principal challenge est l'adéquation à la fois de la charge de travail, les contrats à signer et une structure minimale pour pouvoir fonctionner. Le jour où l'on gagnera en activité nous serons dans l'obligation de structurer notre entité locale en se basant sur des algériens. Le transfert de savoir-faire fonctionne très bien puisque nous travaillons avec un réseau de partenaires locaux très performants que ce soit dans la tuyauterie, l'électricité, le contrôle-commande, le génie civil etc. Ce sont des sociétés sur lesquelles nous pouvons nous appuyer afin de construire des projets plus importants.

Qu'est-ce qui définit PROCESS SYSTEMS aujourd'hui en Algérie ? Et quelle est la valeur ajoutée que vous apportez au marché ?

Ce qui nous définit est notre proximité avec nos clients ainsi que notre disponibilité et notion de service. Cela nous permet de répondre au mieux aux besoins du client. Nous sommes également prêts à relever des challenges techniques dans le respect de la réglementation algérienne. Nous pouvons répondre aux besoins d'un client qui souhaiterait développer un ensemble ingénierie/construction, nous avons les compétences nécessaires pour ce genre de projets.

En effet, relever des challenges techniques est vraiment l'essence de PROCESS SYSTEMS. Nous ne faisons jamais d'impasse technique. Nous avons une réputation de qualité et de professionnalisme que nous souhaitons absolument conserver.

Avec la baisse du cours du pétrole que nous observons actuellement, avez-vous remarqué certaines évolutions vis-à-vis de vos clients ? Comment vous adaptez-vous à cette situation ?

Compte tenu de ce contexte mondial et pour maintenir l'investissement, SONATRACH demande depuis le début de cette année, aux soumissionnaires dans le cadre d'appel d'offres ou aux attributaires de marchés dans le cadre de contrats en cours de signature de renégocier les prix jusqu'à concurrence de 15%. Nous avons donc été sollicités, sur des marchés en-cours, pour réduire nos prix.

En parallèle du prix du baril qui diminue, nous avons également une chute de la valeur de l'euro par rapport au dollar ce qui nous avantage puisque nous signons sur des marchés en euro et nous gagnons en compétitivité, soit environ 20%, par rapport à la zone dollar en moins d'une année. Nous avons donc d'une part le prix du baril qui nous pénalise puisque cela freine l'investissement et d'autre part le cours euro/dollar qui renforce notre compétitivité.

Quel est votre plan d'investissement en Algérie, pour les cinq prochaines années ? Qu'est-ce que vous aimeriez accomplir ?

Sur 2015, nous avons pour objectif de consolider la structure, c'est pourquoi nous passons l'ISO 9001. À la fin de l'année, nous aurons trois bilans, étape importante pour nous, puisqu'il y a beaucoup de conditions d'appels d'offres où il faut pouvoir les fournir. À partir de 2016, si la loi venait à s'assouplir un peu et passer sous le régime du 70/30, je pense que l'on serait amené à investir davantage.

Nous avons déjà commencé à réfléchir sur les dossiers à introduire, sur l'aide à l'investissement auprès des organismes algériens. En fonction de l'activité, nous serons donc amenés à nous implanter, construire de nouveaux locaux, ateliers etc. sur le territoire algérien.

Notre objectif sera, par la suite, de compléter notre investissement matériel par un investissement humain en essayant de fidéliser le personnel sans pour autant faire exploser nos coûts de structures. Nous avons quelques dossiers importants que nous préparons depuis plusieurs années dont un très important, qui est un projet de mise en conformité de tous les comptages d'hydrocarbures du territoire algérien. Compte tenu de notre compétence dans le domaine, c'est un dossier qui nous tient à cœur.

Nous sommes donc, aujourd'hui, dans une phase d'écoute du marché pour rebondir sur ce qu'on a fait depuis 15 ans. Idéalement, il faudrait consolider notre structure puisque l'enjeu lié aux ressources humaines est un challenge important à relever ici.