

O P T O R G

D'UN SIÈCLE À L'AUTRE



Préambule

Optorg fêtera prochainement son centenaire : un anniversaire symbolique qui offre l'occasion d'un retour sur les grands moments qui ont jalonné l'histoire de la société, du modeste comptoir russe au grand groupe de distribution international.

Fondé par trois entrepreneurs français, au sortir de la grande guerre, pour commercer avec la Russie, le groupe Optorg est successivement contraint par la révolution russe de se replier en Extrême-Orient puis par la guerre d'Indochine de se tourner vers l'Afrique, qui, dès lors, occupera une place centrale dans son activité.

De ses débuts mouvementés, le groupe garde une volonté de diversification pour minimiser son exposition aux risques. Diversification géographique, tout d'abord : en complément de son activité africaine, Optorg explore les opportunités sur tous les continents : Asie, Moyen-Orient, Amérique du Sud...

Diversification sectorielle, également : Optorg se développe dans des secteurs variés, avec pour principe directeur la spécialisation dans des métiers à forte valeur ajoutée. En partenariat avec les plus grands constructeurs, le groupe privilégie les activités de vente, installation et maintenance de matériels techniques exigeant un niveau de service hautement qualifié. Dans ce cadre, son activité s'étend de l'équipement de chantiers à la distribution automobile en passant, selon les époques, par la téléphonie, la quincaillerie ou encore l'électroménager.

Diversification et spécialisation : tels sont les deux principes stratégiques qui expliquent la pérennité d'Optorg qui, de sa fondation à nos jours, a su traverser toutes les crises du XX^e siècle pour se développer jusqu'à compter aujourd'hui parmi les plus grands groupes français de distribution spécialisée en Afrique, près d'un siècle après ses débuts aventureux.

Sommaire

6

UNE VOCATION INTERNATIONALE

De la Russie à l'Extrême-Orient
Quête et conquête de nouveaux territoires

Optorg et l'Afrique
Une terre de repli devenue terre d'élection

Esprit d'exploration
Un groupe résolument tourné vers l'international



36

UNE STRATÉGIE DE VALEUR

Technicité et service
Des métiers à forte valeur ajoutée

Tractafric et l'équipement
Au service des grands chantiers du continent
Cycles, motos, automobiles
Les clés de la mobilité



À L'AUBE D'UN NOUVEAU SIÈCLE

Nouvel actionnariat, nouvelle impulsion
Une ambition de développement pérenne

Les grands défis de l'Afrique du XXI^e siècle
Des activités porteuses de développement

Un groupe bientôt centenaire
Changements... et continuité



64



UNE
VOCATION
INTERNATIONALE

De la Russie à l'Extrême-Orient

Quête et conquête
de nouveaux territoires



Photo pages 6-7 :
garage Peyrissac
à Dakar (Sénégal),
1951.
Ci-contre : paquebot
de marchandises
français à quai dans
le port de Saïgon
(Indochine), 1936.

Le groupe Optorg naît au lendemain de la Première Guerre mondiale : trois filateurs du nord de la France, Jules Lorthiois, James Schwob d'Héricourt et Félix Vanoutryve, décident de se lancer à la conquête d'un vaste marché à fort potentiel : la Russie. Ils constituent, le 16 octobre 1919, la Compagnie Optorg, « Société anonyme pour le développement du commerce et de l'industrie en Russie et pays limitrophes », au capital de vingt millions de francs, dont le siège social est établi 63 avenue des Champs-Élysées, à Paris. Le nom de la société, en russe et en abrégé, signifie « commerce de gros », de « opt » : gros et « org » : commerce.

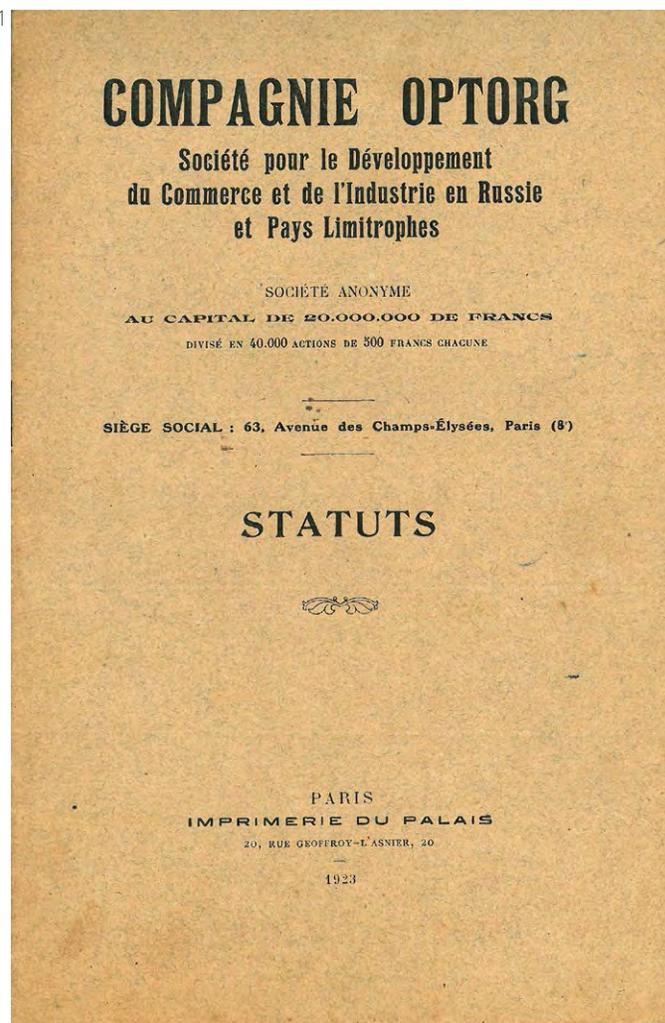
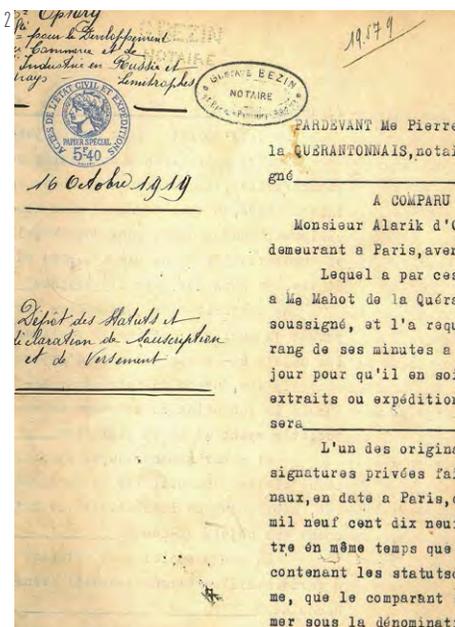
Les premières opérations en mer Noire, dans la province du Kouban, se révèlent hasardeuses : « À vrai dire, les débuts n'avaient guère été encourageants. Si la première cargaison était bien arrivée à Odessa, on avait perdu toute trace de la seconde, le navire s'étant perdu corps

et biens, fort mystérieusement, peu après le passage du Bosphore, par calme plat ».¹

Les expéditions suivantes arrivent à bon port mais c'est alors la proclamation de l'URSS, en 1922, qui compromet les affaires du groupe. En 1923, une cargaison acquise par Optorg fait l'objet d'un litige, porté devant les tribunaux français : « Les frères Bouniatian sont des fabricants de soieries du Caucase, rapporte le Journal des débats de l'époque. Un beau jour, en vertu d'un décret des soviets nationalisant les marchandises, leurs soies ont été saisies et confisquées. Mais le gouvernement des soviets les a vendues et elles furent achetées à Rostor-sur-Don par la société Optorg, qui les importa en France. À Marseille, elles furent reconnues par les frères Bouniatian, qui les revendiquèrent comme leur propriété, disant que le gouvernement des soviets les en avait illégalement dépouillés, et ils plaidèrent

¹ *Le monde des affaires de 1830 à nos jours*, Jean Bouvier, Société d'Édition de Dictionnaires et Encyclopédies (SEDE), Paris, 1952.

1. Statuts de la Compagnie Optorg.
2. Extrait de l'acte de constitution de la Compagnie Optorg, daté du 16 octobre 1919.



contre la société Optorg. Si le décret des soviets était valable pour la justice française, les marchandises appartenaient valablement à la société Optorg, sinon celle-ci les détenait illégalement. [...] Le tribunal a déclaré que le gouvernement

des soviets n'ayant pas été reconnu par le gouvernement français, ses actes et ses décrets sont sans valeur aucune pour les tribunaux français. Les frères Bouniatian n'ont donc pu être dépouillés de leur bien, qui devra leur être restitué».²

OPTORG ENTREPREND UNE RECONVERSION GÉOGRAPHIQUE ET SE TOURNE VERS LES MARCHÉS PROMETTEURS D'EXTRÊME-ORIENT

Pour les autorités soviétiques, l'affaire symbolise la difficulté d'échanges commerciaux entre la France et l'URSS en l'état de leurs relations diplomatiques: «De telles affaires sont presque irréalisables sans la reconnaissance réciproque de la France et de l'URSS. [...] L'affaire d'Optorg confirme l'impossibilité de relations commerciales sérieuses. [...] Si nous commençons à négocier avec la France au sujet des dettes et des biens nationalisés, les conversations tireront en longueur et, pendant ce temps, le trafic franco-soviétique s'étiolera».³

Dans ces conditions, Optorg entreprend une reconversion géographique et se

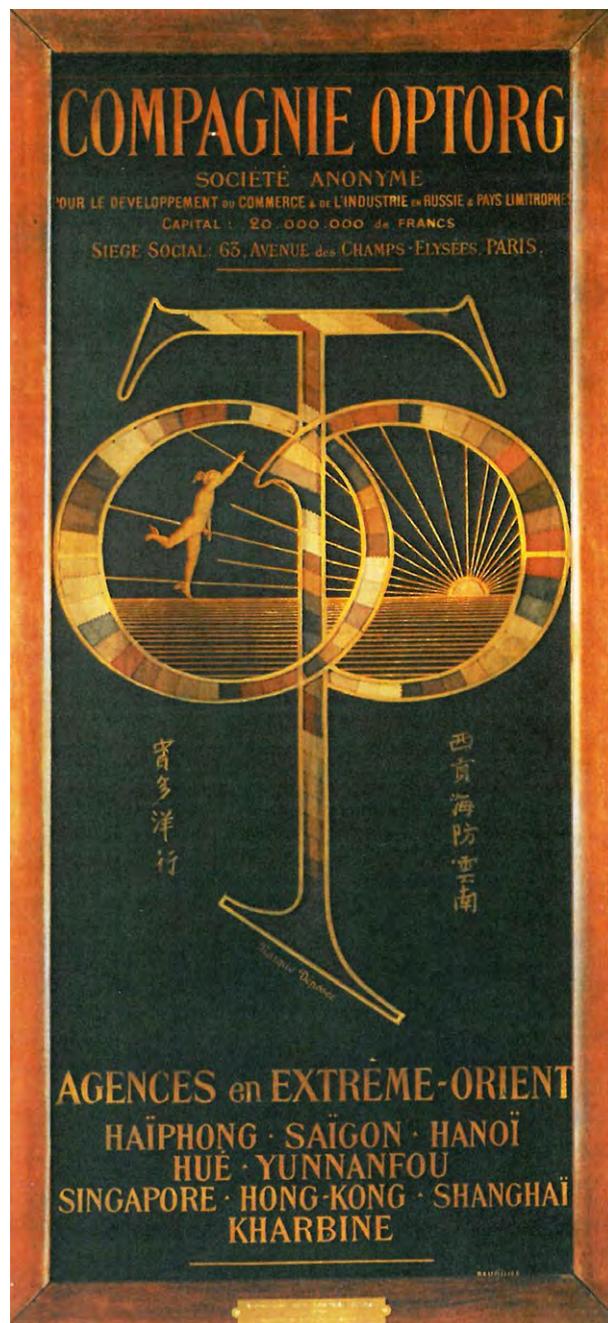
tourne vers les marchés prometteurs d'Extrême-Orient. C'est à un tout jeune homme, Robert Lemoult, qu'est confiée la mission d'explorer ces nouveaux marchés: « M. Robert Lemoult était aspirant en 1914; il fait la guerre dans les chars, est grièvement blessé et se retrouve, la guerre finie, comme des milliers de jeunes démobilisés qui ont interrompu leurs études avant leur terme. Mais il fait connaissance d'un citoyen russe, M. d'Ornhjelm⁴, qui avait mis sur pied un plan tout à fait séduisant de commerce avec l'Europe du Nord, et venait de fonder la Compagnie Optorg. [...] M. d'Ornhjelm envoie Robert Lemoult à Saïgon « pour prospecter ». Il a alors le titre d'Agent général de la Compagnie en Extrême-Orient».⁵ Robert Lemoult devient ainsi le grand artisan de l'expansion géographique d'Optorg; mission qu'il poursuivra plus de quarante ans durant, dont vingt à la présidence du groupe, à laquelle il accède en 1940,

² Le Journal des débats, 13 décembre 1923.

³ Déclaration de M. Leonid Krassine, Commissaire du peuple au commerce extérieur du gouvernement des soviets (1920-1924), le 23 janvier 1924, à Moscou. Propos retranscrits dans *Le Journal des débats*, 25 janvier 1924.

⁴ Ndlr : M. Alarik d'Ornhjelm, administrateur délégué de la Compagnie Optorg.

Monogramme
de la Compagnie
Optorg, 1923.

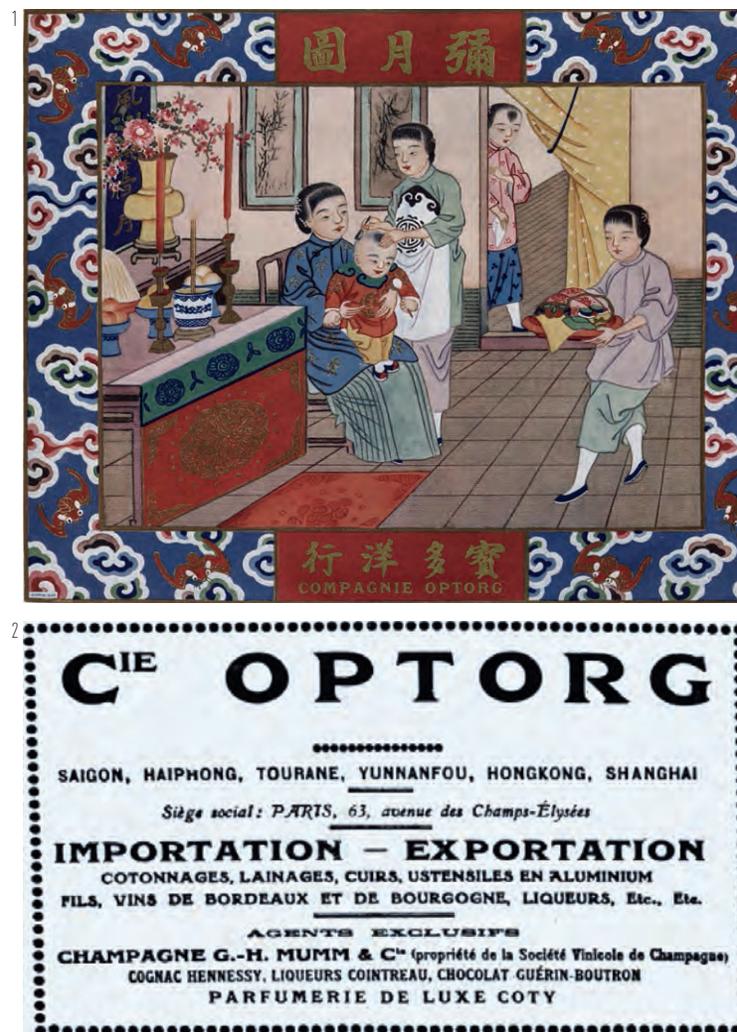


succédant à Jules Lorthiois, à James Schwob d'Héricourt et à André Schwob d'Héricourt.

Sous son impulsion, des agences ou filiales sont créées dans toute la région: « Un comptoir est ouvert [à Saïgon], suivi de plusieurs autres à Hanoï, Tourane, Phnom-Penh; puis en Chine, à Shanghai et Yunnan Tuan, à Singapour et à Hong Kong, enfin, où est créée une filiale anglaise dont le chiffre d'affaires dépasse le milliard et qui multiplie elle-même ses sous-agences. À la veille de la guerre de 1939, une succursale hollandaise de la Compagnie Optorg est ouverte à Batavia (Djakarta). Elle démarre magnifiquement et essaime à son tour ».⁵

Le groupe est d'abord spécialisé dans l'importation de textiles, alcools et parfums, représentant les meilleures marques: champagne Mumm, cognac Hennessy, parfums Coty... Puis il étend son activité à des produits plus spécia-

⁵ Le monde des affaires de 1830 à nos jours, Jean Bouvier, SEDE, Paris, 1952.



1. Publicité pour la Compagnie Optorg en Indochine, 1930.
2. Annonce publiée dans le Bulletin du Syndicat des planteurs de caoutchouc du 14 septembre 1927.

torze autres sociétés — parmi lesquelles MM. Louis Dreyfus et Cie, Alcan et Cie, la Compagnie Continentale d'Importation ou encore l'Union Financière d'Extrême-Orient —, Optorg fonde le Syndicat des Exportateurs d'Indochine, qui réalise « la presque totalité des exportations d'Indochine autres que les produits du sous-sol [...]. Le Syndicat assure son quasi-monopole, d'une part en offrant aux acheteurs de nombreuses garanties: discipline, contrats de vente collectifs, solution amiable des conflits, certificats de qualité garantissant le bon état des marchandises à leur embarquement; et d'autre part en donnant à ses adhérents d'énormes moyens de publicité et une puissante organisation de vente qui leur permet de conquérir les marchés mondiaux. [...] Qui ne se souvient de cette campagne de publicité qui se prolongea en France entre 1930 et 1936 en faveur du riz d'Indochine? Ne trouvant plus à écouler son riz en Asie, le Syndicat avait décidé de conquérir le marché métropolitain. Il signa avec le directeur

lisés: produits métallurgiques, biens d'équipement, produits chimiques, papiers...

Optorg développe également depuis l'Indochine une activité d'exportation de productions locales. Associé à qua-

À la Foire de Hanoï

Récit d'Henri Cucherousset, extrait du bulletin *L'Éveil économique de l'Indochine*, 2 décembre 1928

« Dès l'entrée, nous avons été attirés par un grand kiosque très élégant en bambou recouvert de paille et nous avons dirigé nos pas de ce côté. Nous avons eu bon nez ; c'était un pavillon de dégustation de vins fins, liqueurs et apéritifs. Dans un petit verre, on nous versa un super-Banyuls. Le marchand attendait notre appréciation. « Qu'en dites-vous ? Ce que j'en dis ? Hum ! Je dis que vos verres sont trop petits ». Et de ce délicieux apéritif, nous eûmes une resucette dans un plus grand verre. C'était quelque chose de ravissant au suprême degré. [...] Une maison qui vous offre du super-Banyuls de cette qualité-là ne se contentera pas d'une moindre qualité pour ses autres produits. Nous nous contenterons donc d'énumérer ceux-ci et de dire que, parmi les liquides dont la maison Optorg a l'exclusivité et qu'elle expose d'une façon si attrayante, on ne rencontre que des noms assez connus pour se passer de tout commentaire : l'aristocratique champagne Mumm, les délicieuses liqueurs Cointreau, le rafraîchissant alcool de menthe Ricqlès [...]. Mais la maison Optorg, bien française en dépit de l'apparence russe, qui lui était fort utile lorsque, autrefois, elle travaillait aussi en Russie, n'importe pas que des vins et spiritueux ; dans le stand n° 2, en face de son pavillon des vins, elle a une très belle exposition de cotonnades, qui forment la principale branche de son activité. Les cotonnades qu'elle importe sont exclusivement françaises et couvrent une grande variété : calicots, satinettes, polonaises, percales teintées ou tissées, toiles fines, toiles pour costumes d'été, toiles de jute, fils de nombreuses qualités. À l'opposé de tant d'autres, qui veulent imposer leur goût et leurs modèles, les fournisseurs de la maison Optorg suivent les indications que d'Indochine la maison leur fournit constamment sur les goûts et les besoins de la clientèle locale, goûts beaucoup plus changeants qu'on ne se l'imagine, de sorte qu'en dehors des cotonnades courantes, la maison crée chaque année, pour une clientèle que son aisance croissante rend plus difficile et plus capricieuse, des modèles et dessins nouveaux [...] ».

d'Havas Publicité un contrat sensationnel. Rien ne fut ménagé pour convaincre les consommateurs français de l'excellence du riz indochinois. Plus de 30 000 tonnes de riz de table et 70 000 tonnes de riz d'embouche, tels furent les résultats de cette campagne, dont on mesurera

mieux encore le succès si l'on se souvient qu'elle se déroulait à une époque de surproduction de blé. À côté du commerce de riz, les quinze du Syndicat des Exportateurs contrôlent la presque totalité des exportations de maïs (500 000 tonnes) et de thé (1 000 tonnes) ». ⁶

^{6/7} *Le monde des affaires de 1830 à nos jours*, Jean Bouvier, SEDE, Paris, 1952.



Foire de Hanoï
(Indochine), 1930.

À la veille de la Seconde Guerre mondiale, Optorg, solidement implanté en Extrême-Orient, compte parmi les cinq premières affaires commerciales d'Indochine.

Pendant la guerre, le groupe s'adapte au mieux malgré l'occupation japonaise, de sorte qu'en 1945, il est prêt à reprendre son développement. « [Optorg] reste alors la seule affaire française importante qui soit installée en Indonésie. La Compagnie a d'importants bureaux d'achats à Paris, à Lyon (soieries pour Hong Kong) et à Londres. À Marseille, c'est une de ses filiales, Optra (Optorg Transit), qui assure son transit. Au Maroc, Optorg a une autre filiale, Optma, qui a

surtout un caractère financier. Enfin, la Compagnie dispose de correspondants dans le monde entier. La méthode qui fait de la Compagnie Optorg une des très grosses affaires de commerce de France tient, dit-on, en quelques mots : vendre dans les délais les plus courts possibles ». ⁷

Mais, en 1954, les accords de Genève viennent bouleverser la situation du Sud-Est asiatique. La France quitte Hanoï puis Haïphong et toute la partie nord du Vietnam. Dans l'impossibilité de poursuivre son développement dans la région, Optorg décide de modifier en profondeur son organisation et ses objectifs en Extrême-Orient et entreprend de se réorienter vers l'Afrique.

Optorg et l'Afrique

Une terre de repli
devenue terre d'élection



Ci-contre : la place de
l'Indépendance à Dakar
(Sénégal), 1953.

À u lendemain de la guerre, la situation au Sud-Est asiatique incite Optorg à orienter son activité vers de nouveaux territoires. Le groupe se tourne ainsi vers un continent offrant de nombreuses opportunités de développement : l'Afrique. Optorg s'y associe à quelques-unes des plus grandes maisons de traite françaises, implantées localement depuis le XIX^e siècle.

Dès 1947, le groupe réalise une opération décisive pour son développement futur : il prend une participation de 41 %, équivalant à un contrôle, dans la Société Commerciale, Industrielle et Agricole du Haut-Ogooué (abrégé en Société du Haut-Ogooué, soit SHO), l'une des plus anciennes sociétés concessionnaires d'Afrique équatoriale. Celle-ci possède un important domaine au Gabon, où elle dispose d'intérêts dans l'exploitation forestière et les transports fluviaux. Elle a également développé un vaste réseau commercial incluant la distribution de matériel de génie civil et forestier Caterpillar au travers de son département

Tractafric (Cameroun, Tchad, Congo et Gabon), la distribution automobile via la société Africauto (Cameroun), la quincaillerie (Cameroun et Gabon), ainsi qu'une activité de commerce de matériel industriel (Cameroun).

En 1955, Optorg complète son réseau en prenant le contrôle, avec 37,8 %, des anciens Établissements Ch. Peyrissac. Ceux-ci trouvent leur origine dans une vieille maison de commerce familiale bordelaise fondée en 1872 et transformée en 1908 en société anonyme par Chéri Peyrissac et Maurice Gorgeu sous le nom de « Compagnie coloniale de l'Afrique française (Anciens Établissements Ch. Peyrissac et Cie) ». D'abord spécialisée dans la vente de marchandises courantes et l'achat de productions locales au Sénégal, dans la région de Saint-Louis, la société étend par la suite son activité à toute l'Afrique de l'Ouest et renonce au commerce général pour se spécialiser dans l'importation de biens d'équipement : quincaillerie, matériaux de construction, outillage et

SHO : de la concession territoriale à la représentation Caterpillar

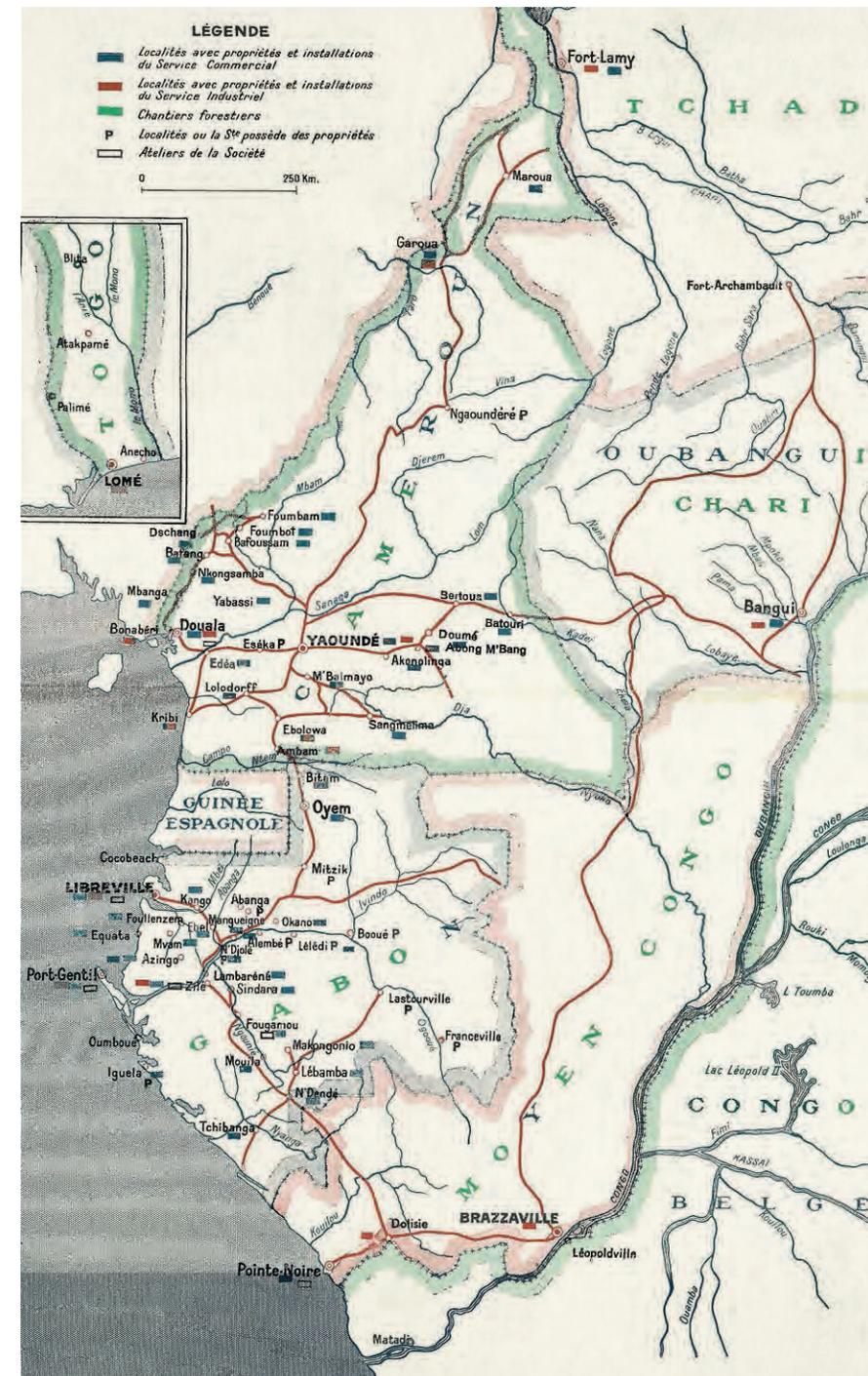
La SHO doit sa création à une idée de Pierre Savorgnan de Brazza, qui participa à l'exploration de l'Afrique centrale entre 1875 et 1885 avant de devenir commissaire général du Congo français de 1886 à 1897. « Ne disposant pas des moyens nécessaires à la mise en valeur des territoires découverts, Savorgnan de Brazza imagina d'attribuer d'immenses territoires à des sociétés concessionnaires françaises ». ⁸ Dans cette optique, « c'est avec le commerçant le plus important du Gabon, M. Dumas, installé dans le territoire depuis 1865, que le gouvernement signe, le 30 octobre 1893, convention concédant : 1° la libre disposition en jouissance pleine et entière durant une période de trente années consécutives de tous les territoires du domaine colonial compris dans le bassin supérieur de l'Ogooué... ; 2° la disposition exclusive de toutes les installations officielles établies dans le bassin du Haut-Ogooué, non compris N'Djolé. [...] En contrepartie, M. Dumas s'engageait à fonder, dans les deux années à suivre, une société anonyme au capital minimum de deux millions de francs. [...] Après la mort de M. Dumas, survenue en avril 1894, son œuvre est poursuivie par son collaborateur, M. Béraud, et le 14 décembre 1894, la Société Commerciale, Industrielle et Agricole du Haut-Ogooué était officiellement fondée ». ⁹ C'est ainsi que, sur un vaste territoire incluant 11 millions d'hectares de forêt et 700 km de fleuve, la SHO développe une importante activité d'exploitation forestière et de transport fluvial. Au lendemain de la guerre, soucieuse de diversifier ses activités en prévision de l'expiration de la concession, la société modifie ses statuts et se lance dans le commerce général en Afrique centrale et au Cameroun : matériel industriel, automobile et quincaillerie, notamment. « Survient la crise mondiale, qui n'épargne pas la société. Ses créances irrécouvrables sur des forestiers que l'effondrement des cours a ruinés sont nombreuses. Fort habilement, la société compose avec certains de ses créanciers, et en tire avantage. C'est ainsi qu'elle fonde, en 1932, avec deux d'entre eux, MM. Guérin et Fabre, la société forestière d'Azingo. La SHO apporte ses ressources financières mais, avec leurs dettes, les deux associés apportent deux permis de coupe sur la rive du lac Azingo, à 150 km de l'embouchure de l'Ogooué, et surtout la représentation exclusive de la grande firme américaine Caterpillar ». ¹⁰

matériel industriel. Les Établissements Ch. Peyrissac occupent également une place importante dans la représentation automobile (Peugeot) et dans le commerce de cycles et motocycles. Lorsqu'Optorg prend le contrôle de la

société, son activité couvre six pays : la Côte d'Ivoire, la Haute-Volta, le Mali, la Mauritanie, le Niger et le Sénégal. Optorg acquiert ainsi avec Peyrissac un vaste réseau commercial couvrant l'Afrique occidentale, très complémen-

⁸ Facettes d'histoire du Gabon, cartes postales d'antan, collection Guy le Carpentier, texte de Raphaëlle Walter, Éditions Champs-Élysées, 21 décembre 2000 (2^e édition).

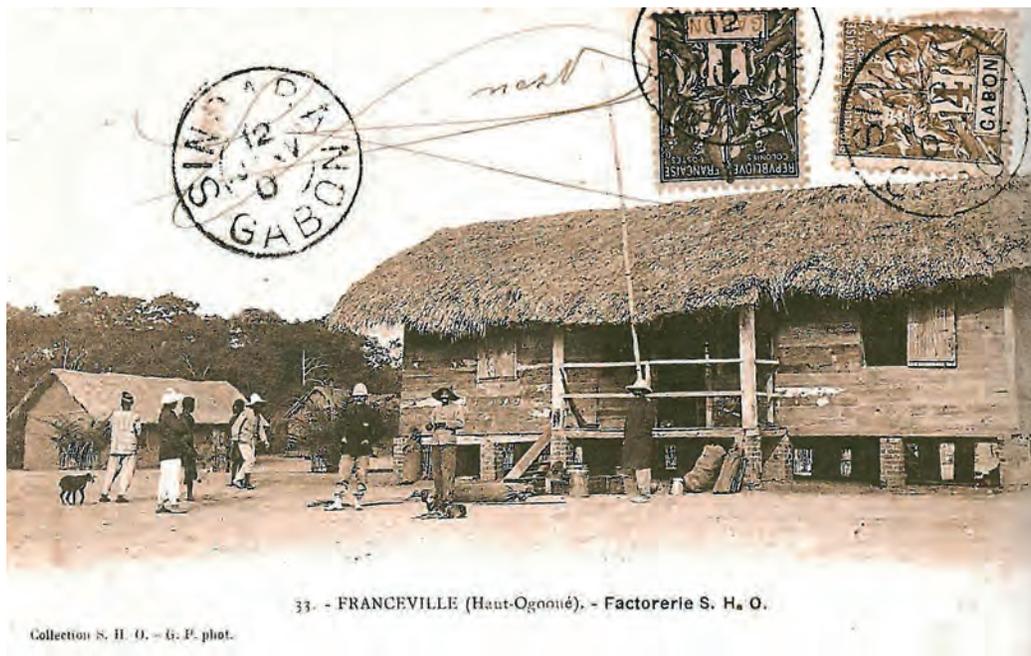
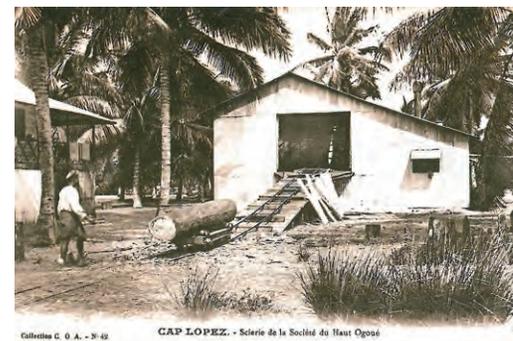
^{9/10} Le monde des affaires, Jean Bouvier, SEDE, Paris, 1952.



Carte des implantations extraite du rapport d'activité de la SHO de 1955-1956.



Cartes postales éditées par la SHO, à l'instar de nombreuses autres sociétés implantées en Afrique, à des fins publicitaires.



33. - FRANCEVILLE (Haut-Ogooué), - Factorerie S. H. O.

Collection S. H. O. - G. P. phot.



Couvertures de rapports d'activité de la SHO.

taire du réseau acquis avec la SHO en Afrique centrale.

En 1959, Optorg ajoute également à son portefeuille africain, avec une prise de participation de 51 %, la société marocaine Stokvis Nord Afrique (SNA), spécialisée dans la vente de matériels thermiques, agricoles et hydrauliques, ainsi que dans la fabrication et la distribution de cycles et cyclomoteurs. Le réseau sera, enfin, complété en 1966 par l'absorption de la maison de traite bordelaise Chavanel, spécialisée dans la collecte et l'exportation de productions locales, principalement d'arachide; ses trois filiales locales (Sénégal, Guinée et Mali) s'ajoutent aux précédentes.

« Ainsi, moins de six ans après les importantes décisions prises en 1958 de modifier radicalement son organisation et ses objectifs en Extrême-Orient, Optorg présente [...] un visage entièrement nouveau. [...] L'Afrique est devenue un des champs

d'action principaux de la Compagnie : ses filiales poursuivent l'œuvre entreprise un siècle plus tôt par la Société du Haut-Ogooué et les anciens Établissements Ch. Peyrissac et Cie ».¹¹

Dès lors, le chiffre d'affaires des filiales africaines d'Optorg ne va cesser de progresser, passant de douze à vingt-deux millions de francs entre 1963 et 1971¹². De repli stratégique, l'Afrique est devenue une terre d'élection pour Optorg, qui s'y investit avec une véritable vocation de développement. Dans cette période charnière de l'histoire du continent africain, marquée par les indépendances, le groupe affiche sa foi en l'avenir des pays africains et sa volonté d'accompagner les jeunes États dans leur développement.

Dans ce contexte, Optorg adopte une nouvelle organisation, mieux adaptée à l'environnement et aux enjeux de développement du groupe: « Les profondes

¹¹ Rapport d'activité d'Optorg de 1963.

¹² Chiffres cités dans *Afrique et capitaux*, Jean Suret-Canale, L'arbre verdoyant éditeur, 1987.



1. Gabon, débardage avec un tracteur Caterpillar D6 fourni par la SHO.
2. Cameroun, engins Caterpillar sur un chantier de construction équipé par la SHO.



mutations politiques survenues en Afrique ont conduit les sociétés européennes qui y exerçaient leur activité à réviser profondément leurs objectifs et leurs méthodes de travail, note le rapport d'activité du groupe. La plupart des gouvernements ont manifesté leur volonté de maintenir l'appareil économique existant mais ils ont exprimé leur détermination d'obtenir que ce dernier s'adapte aux situations nouvelles. [...] Conscient de l'appui que le groupe peut, dans le domaine économique, apporter aux États dans lesquels il est installé, Optorg s'efforce, par une modification de ses structures commerciales et juridiques, de participer aux évolutions souhaitées.¹³

C'est ainsi qu'en 1963, les succursales africaines sont constituées en sociétés de droit local. Optorg est désormais repré-

senté dans chaque pays par une société locale, soit douze filiales, qui conservent la raison sociale des sociétés mères, Peyrissac en Afrique occidentale et SHO en Afrique équatoriale et au Cameroun. La création de ces filiales, dotées d'une relative autonomie et d'importants moyens d'exploitation, contribue à mieux s'intégrer aux économies locales.

Pour piloter ce vaste ensemble, l'organisation centrale est renforcée par une fusion-absorption des sociétés Peyrissac et SHO par la Compagnie Optorg : « Une telle concentration renforcera la puissance commerciale et financière du groupe, rendra possibles d'utiles réformes d'organisation, permettra une meilleure répartition des risques et valorisera l'ensemble des positions et moyens dont les trois sociétés disposent ».¹⁴

¹³ Rapport d'activité d'Optorg de 1963.

¹⁴ Rapport d'activité d'Optorg de 1962.



1. Garage et magasin de matériaux Peyrissac à Thiès (Sénégal).
2. Quincaillerie Peyrissac à Abidjan (Côte d'Ivoire).



également siégé à la CEE, où il a eu en charge le dossier de l'élargissement de la CEE aux États africains nouvellement indépendants.

En 1969, il sera remplacé par un autre grand connaisseur des marchés africains, Xavier Torre, jusqu'alors Vice-président d'Optorg, ancien gouverneur de la France d'outre-mer, Secrétaire général du gouvernement général de l'Afrique occidentale et dernier Haut-Commissaire de la République française au Cameroun.

Sous l'impulsion de cette nouvelle organisation, le groupe met en œuvre une politique destinée à mieux s'intégrer dans les pays où il opère. Cette volonté s'exprime en particulier par une évolution de l'activité reposant sur la conviction que « l'Afrique évolue, à un rythme accéléré, économiquement et socialement, et que les entreprises,

Le changement est orchestré par Robert Lemaigen, nommé Président d'Optorg en 1962. Celui-ci apporte à Optorg une expertise de longue date et une connaissance approfondie des marchés africains. Il a notamment occupé les fonctions de PDG de la Société Commerciale d'Afrique et de Combustibles (Scac), qui tient en France et en Afrique une place importante dans le commerce des combustibles, les activités portuaires et le secteur du bois; Robert Lemaigen

NOUS DEVONS AVOIR CONSCIENCE DES RESPONSABILITÉS QUE NOUS IMPOSE NOTRE INTÉGRATION AUX ÉCONOMIES AFRICAINES

commerciales en particulier, doivent s'adapter rapidement à cette mutation par une spécialisation progressive». ¹⁵ Le groupe s'oriente donc vers des métiers de plus en plus techniques, à forte valeur ajoutée, se dégageant dans le même temps des activités de vente d'articles de consommation courante, de type alimentation et habillement, dont il considère qu'ils doivent passer aux mains des commerçants locaux. En accord avec les gouvernements, Optorg s'emploie, d'ailleurs, à faciliter cette évolution.

C'est ainsi que sont créées en 1964, au Cameroun et au Gabon, respectivement sous enseignes Newcam et Gabunis, des chaînes de boutiques de détail exploitées par des gérants africains, avec pour objectif qu'ils accèdent, à terme, à la propriété de ces magasins.



Magasin Ceca-Gadis à Libreville (Gabon).

Ceca-Gadis : un service d'intérêt général

Dans les années 1960, Optorg abandonne progressivement le commerce général dans presque tous ses pays d'implantation à l'exception du Gabon, où le groupe participe, à la demande de l'État, au développement d'un service de distribution de biens de consommation courante. «Le gouvernement, explique Robert Lemaïgnen, ayant examiné la situation du commerce intérieur, a conclu à la nécessité d'un remodelage des circuits de distribution intéressant l'ensemble du pays. Il a donc convié la SHO Gabon, filiale de la Compagnie Optorg, et la CCDG, filiale de la Scoa, à rechercher une formule de regroupement avec la société d'économie mixte Ceca-Gadis». ¹⁶ C'est ainsi que la Ceca-Gadis absorbe les dispositifs de vente de la SHO Gabon et de la CCDG, tandis qu'Optorg devient, aux côtés de la Scoa et de l'État gabonais, actionnaire à 42 % du nouvel ensemble, dont il assure par ailleurs la gestion. Le gouvernement gabonais compte que cette association avec un groupe privé spécialisé permettra de mettre à la disposition de la population gabonaise, sur tout le territoire, les marchandises de consommation courante aux prix les plus avantageux. «Cette réalisation présente une importance [...] sociale évidente. La défense des niveaux de vie dans les campagnes africaines, souvent isolées faute de moyens de communication, impose en effet aux gouvernements une vigilance particulière quant aux modalités de distribution des produits consommables essentiels». ¹⁷ Le dispositif commercial de la Ceca-Gadis sera par la suite complété par deux organes de vente en gros sous enseigne «Supergros», une chaîne succursaliste de détail sous enseigne «Gaboprix» et diverses exploitations spécialisées incluant la vente de matériel Philips, la distribution d'installations médicales Massiot Philips et TRT, et la représentation du Groupe des Assurances Générales de France. Le groupe conservera cette activité jusqu'en 1995, date à laquelle Optorg cède sa participation dans Ceca-Gadis à des investisseurs gabonais.

Parallèlement à l'évolution des activités, la volonté d'intégration d'Optorg se traduit également par la place croissante accordée aux populations locales dans les sociétés du groupe. «Nous devons avoir conscience des responsabilités que nous imposent notre intégration à [l'économie des États africains], notre association à leur destin : [...] accorder aux Africains

toutes les chances d'une formation et d'une promotion rapides jusqu'aux plus hauts niveaux de la hiérarchie de nos affaires, ouvrir largement le capital de nos entreprises aux participations africaines, [...] voilà qui doit être mis en œuvre hardiment, la crainte et la routine dans ce domaine, comme en tant d'autres, étant mauvaises conseillères». ¹⁸

¹⁵ Allocution de M. Robert Lemaïgnen, Président-directeur général d'Optorg, lors de l'Assemblée générale du 17 juin 1966.

^{16/17} Allocution de M. Robert Lemaïgnen, Président-directeur général d'Optorg, lors de l'Assemblée générale du 17 juin 1967.

¹⁸ Rapport d'activité d'Optorg de 1971.



1 à 3. Centre de formation Tractafric de Douala (Cameroun), formation théorique et pratique des équipes.



Dans cet esprit, Optorg associe des investisseurs africains au capital et au Conseil d'administration de plusieurs de ses sociétés comme Voltacyle et Peyrissac en Haute-Volta, Africycle, Peyrissac et Socitel en Côte d'Ivoire ou encore Stokvis au Maroc et au Nigeria.

Au niveau des équipes, également, une place croissante est faite aux populations locales. De 1965 à 1970, le nombre de salariés africains passe de 1884 à 2362. L'évolution est notamment sensible dans les fonctions d'encadrement : « Optorg, profondément convaincu de la nécessité d'une africanisation de ses équipes [...], apporte toute sa collabo-

ration aux diverses actions entreprises tant en Afrique qu'en France pour hâter la mise en place, à tous les échelons de la hiérarchie, de cadres africains ». ¹⁹ Ces derniers représentent 55% du nombre total de cadres en 1988 contre 16% en 1974.

En appui de cette démarche, la formation constitue un levier déterminant pour faire monter en compétence les équipes. Les formations concernent majoritairement les fonctions techniques et technico-commerciales, particulièrement dans les secteurs de l'équipement et des télécoms, les matériels vendus exigeant un savoir-faire très spécifique. La forma-

L'UFIDA : un organe au service du développement économique africain

Témoignage de son implication dans le développement du continent africain, Optorg prend part à la création, en 1962, de l'Union Financière Internationale pour le Développement de l'Afrique (UFIDA). Fondée par un pool de sociétés commerciales africaines et de banques françaises, italiennes, allemandes et américaines, elle a pour objectif de catalyser et faciliter les initiatives privées françaises et étrangères en matière d'investissements en Afrique. Optorg en est actionnaire à hauteur de 10% et son PDG en occupe la présidence : « L'intérêt et la confiance du groupe dans le développement des économies africaines imposaient sa présence dans cet organisme ». ²⁰ Jusqu'en 1970, date à laquelle elle cesse son activité, l'UFIDA apporte un « appui efficace au développement économique des pays d'Afrique francophone ». En moins de dix ans, pas moins d'une centaine de projets sont étudiés et près de cinquante milliards de francs CFA d'investissements engagés, contribuant largement à l'industrialisation du continent : cimenterie au Cameroun, installations de conditionnement de la banane en Côte d'Ivoire, conserverie de viande au Sénégal, société de textiles artificiels et synthétiques en Côte d'Ivoire, sacherie, enlèvement et traitement des ordures ménagères au Cameroun... « Sans nul doute, l'impulsion donnée par cette filiale aux projets d'industrialisation des pays africains [aura contribué], conformément à l'intention de ses créateurs, à l'expansion économique des États ». ²¹

tion porte aussi largement sur l'adaptation aux nouveaux outils de gestion, avec de nombreux stages informatiques. Tous ces stages sont organisés soit au sein du groupe, avec des formateurs à plein temps dans les filiales africaines, soit dans des organismes spécialisés, localement ou en France, soit encore chez les fournisseurs du groupe. Le groupe participe ainsi au développement des compétences dans les pays où il opère.

« Cette politique de confiance en l'Afrique, nous l'avons délibérément choisie, souligne Xavier Torre. Elle nous a permis de poursuivre la croissance de nos filiales africaines, de justifier, par notre participation à l'équipement des pays africains, la confiance de leurs dirigeants, de réaliser, en un mot, cette association d'intérêts sur des bases équitables qui seule autorise l'espoir d'une collaboration durable ». ²²

¹⁹ Rapport d'activité Optorg de 1967.

²⁰ Rapport d'activité d'Optorg de 1962.

²¹ Rapport d'activité d'Optorg de 1967.

²² Allocution de M. Xavier Torre, Président-directeur général d'Optorg, lors de l'Assemblée générale du 24 juin 1977.

Esprit d'exploration

Un groupe résolument tourné vers l'international



Ci-contre : la tour Arago, dans le quartier de La Défense, à Paris (France), siège social d'Optorg à partir de 1965.

Optorg est désormais solidement ancré en Afrique, où se concentre l'essentiel de son activité : en 1970, 63 % de ses actifs sont situés sur le continent. Le chiffre d'affaires réalisé en Afrique représente 82 % du chiffre d'affaires du groupe en 1973-1974.²³

Le groupe reste néanmoins attaché au principe de diversification géographique qui le caractérise historiquement : « L'objectif d'ensemble est évidemment un accroissement du volume [...] des affaires, conditionné par une répartition plus étendue des risques et des possibilités ».²⁴ Les difficultés rencontrées sur tel ou tel marché sont, ainsi, compensées par les bons résultats enregistrés sur tel ou tel autre — une stratégie qui aidera Optorg à traverser toutes les grandes crises du siècle : effondrement des cours des produits tropicaux, choc pétrolier, crise monétaire internationale...

Cette volonté de diversification s'exprime par une exploration permanente de nouveaux marchés potentiels. Le groupe privilégie les marchés en développement, où il sait avoir une importante valeur ajoutée à offrir de par son expérience, son savoir-faire et ses moyens.

En Afrique même, l'évolution du chiffre d'affaires témoigne de la part d'Optorg d'une volonté de diversification au-delà du périmètre traditionnel hérité de la SHO et de Peyrissac : « Les quatre États fournissant les plus gros chiffres d'affaires — Sénégal, Côte d'Ivoire, Cameroun et Gabon —, qui représentaient près de 77 % du total en 1963, ne représentent plus que 67 % en 1971, malgré une progression notable en valeur absolue ».²⁵ Le groupe étend sa présence à de nombreux pays, quitte à la réduire à un dispositif allégé pour les marchés conjoncturellement moins porteurs, préférant une stratégie de développe-

^{23/25} *Afrique et capitaux*, Jean Suret-Canale, L'arbre verdoyant éditeur, 1987.

²⁴ Rapport d'activité d'Optorg de 1965.



Embarquement à Marseille, le 11 décembre 1965, d'un remorqueur 180 CV destiné au ministère des communications maritimes indonésien.

ment et d'accompagnement de long terme à la profitabilité immédiate.

Le groupe tentera également une incursion en Afrique anglophone avec l'ouverture d'un bureau à Lagos, au Nigeria, en 1964 — mais la sécession du Biafra et la guerre civile le contraindront à se retirer du pays en 1967 — puis à Nairobi, au Kenya, en 1966, où l'expérience sera rapidement interrompue, le groupe se trouvant en butte à des opérateurs peu désireux de voir des entreprises françaises pénétrer le marché.

Optorg conserve par ailleurs un ancrage en Asie. S'il a dû renoncer à ses activi-

tés de distribution de biens de consommation, trop exposées dans un contexte politique incertain, le groupe a, néanmoins, souhaité continuer de valoriser sa connaissance des marchés asiatiques au travers d'une activité plus technique : « En dépit de situations politiques troubles, l'Extrême-Orient recèle, du fait de son extraordinaire potentiel économique et humain, des possibilités qui continueront d'appeler le concours des pays industriels : Optorg a donc tenu à y rester présent comme agent d'importants groupes de constructeurs ou d'entrepreneurs de génie civil intéressés à l'équipement de ces régions ».²⁶ L'activité s'exerce au travers d'un dispo-

Asie : conseil et équipement industriels

En Extrême-Orient, contraint par la conjoncture politique de renoncer au commerce de biens de consommation, Optorg choisit de se recentrer sur des activités plus techniques, et donc moins vulnérables. Le groupe développe une activité de conseil industriel et de fourniture de biens d'équipement d'infrastructures en liaison ou en association avec des sociétés telles que Degrémont, la Compagnie Industrielle de Travaux (Entreprise Schneider) ou la Société de Construction des Batignolles. Ses affaires portent notamment sur la fourniture de matériels ferroviaires et sur l'équipement de stations d'épuration d'eau et de chantiers de construction de ports, de terrains d'aviation et de barrages. Optorg intervient dans le cadre des plans de développement des nouvelles Républiques d'Asie : Indonésie, Birmanie, Cambodge, Vietnam, Singapour et Malaisie. Le groupe est tout particulièrement actif en Indonésie, où il participe à d'importants projets comme la construction de l'aérodrome de Surabaya ou du barrage de Jatiluhur, alors l'un des plus importants au monde.

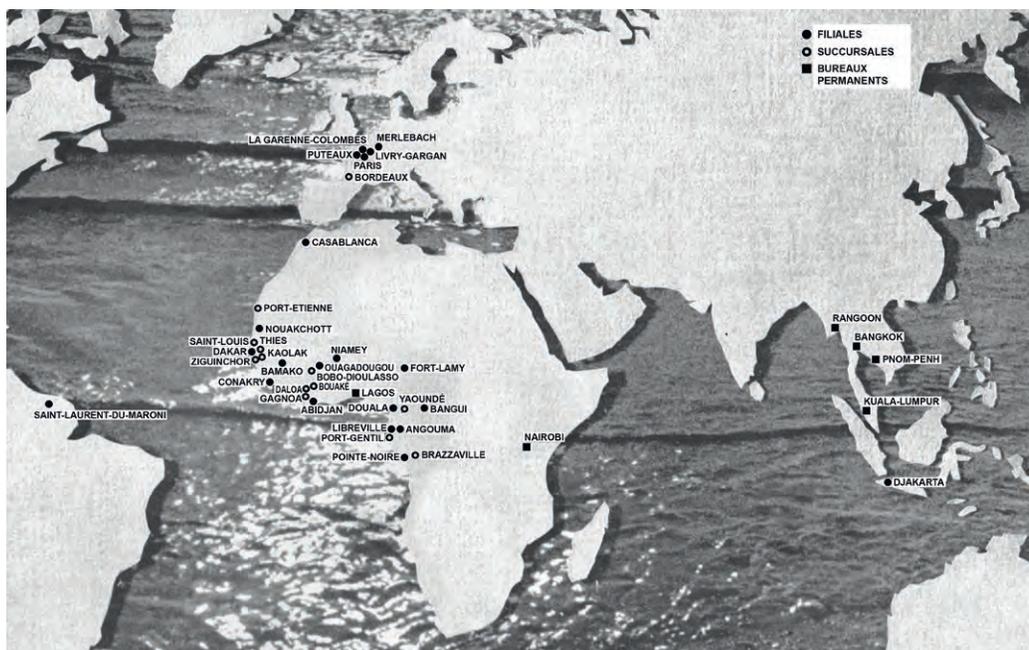
sitif allégé, via deux filiales, en Indonésie et en Malaisie, rayonnant sur l'ensemble de la région.

En outre, Optorg continue d'entretenir ses relations traditionnelles avec la Chine. La reprise des relations diplomatiques entre la Chine et la France, en 1964, permet à Optorg d'intensifier ses affaires, notamment l'achat de pelletteries, de tissus de soie, de soies de porc et poils fins ainsi que de riz et de thé à destination de l'Afrique, et l'exportation de matériels techniques. En 1965, le groupe prend une part active à la préparation et la réalisation de l'Exposition industrielle française à Pékin, apportant son concours à de nombreux industriels

français. Mais la difficulté croissante des transactions sur le marché chinois contraindra finalement Optorg à renoncer à son activité en Chine en 1969.

La quête de diversification conduit Optorg vers d'autres continents encore. Le groupe explore ainsi les possibilités en Amérique du Sud. Outre la Guyane française, où le groupe se lance dans l'exploitation forestière en 1965, Optorg crée en 1967 un bureau à San Salvador, destiné à couvrir en association avec des firmes locales tous les pays d'Amérique centrale, puis prend une participation dans Scodimex, filiale de l'Union Européenne Industrielle et Financière assurant des représenta-

²⁶ Rapport d'activité d'Optorg de 1963.



Carte des implantations publiée dans le rapport d'activité d'Optorg en 1966.

tions industrielles à Mexico. Mais l'expérience n'ayant pas porté ses fruits, le groupe renonce à ses implantations en Amérique latine en 1969. Optorg tentera également des développements dans divers pays, comme l'Arabie saoudite ou l'Australie, avec des succès mitigés.

Pour piloter ce développement géographique, le groupe a constitué une structure centrale en France, berceau historique d'Optorg. Le siège d'origine est implanté en plein cœur de Paris, dans le 8^e arrondissement, sur une artère majeure de la capitale, au 63 avenue des Champs-Élysées; Optorg est propriétaire d'un tiers de l'immeuble. En 1965,

pour accompagner la croissance de son activité, Optorg déménage dans des bureaux plus grands et plus modernes. Le groupe s'implante dans un autre grand quartier d'affaires, La Défense, alors en plein développement, dans le prolongement de l'axe historique parisien. Il fait l'acquisition de « plus de 3 000 m² de bureaux [...] dans un immeuble en cours de construction à Puteaux, dans la zone dite du « Front de Seine », entre le rond-point de La Défense et le pont de Neuilly ».²⁷

Les équipes du siège assurent pour l'ensemble des filiales un rôle de coordination et de support, avec notamment pour



1. Immeuble du 63 avenue des Champs-Élysées, à Paris (France), siège social historique d'Optorg.
2. Tour Arago, quartier de La Défense, à Paris (France), siège social du groupe à partir de 1965.
3. Immeuble Optorg à Bordeaux (France), où se trouve une partie des services d'achats jusqu'en 1967.

²⁷ Rapport d'activité d'Optorg de 1963.



1 et 2. Magasin Monoprix à La Garenne-Colombes (France).

missions la centralisation des achats, la généralisation de méthodes de gestion et de vente modernes ou encore la gestion du personnel.

Dans les années 1960, pour appuyer le rôle de support du siège et favoriser la mise en commun de moyens et de savoir-faire à l'international, Optorg entreprend de développer en France une

activité commerciale. Le groupe prend une participation dans la chaîne de magasins Monoprix, avant d'étendre sa présence, par le biais de filiales et de participations, à d'autres secteurs en lien avec ses activités internationales: quincaillerie, téléphonie, matériels de travaux publics... Complémentaires, les activités françaises et internationales constituent un ensemble riche en synergies.



France : l'apprentissage de la distribution moderne avec Monoprix

C'est à la suite de la crise de 1929 que sont créés les magasins citadins à bas prix. Le premier magasin à prix unique Monoprix est inauguré à Rouen en 1932, tandis que les Nouvelles Galeries lancent Uniprix et les Magasins du Printemps Prisunic. Entre 1945 et 1960, le concept connaît un véritable succès : Monoprix multiplie par quatre le nombre de ses magasins, qui atteint 234 en 1960, et par 120 son chiffre d'affaires. En octobre 1960, Optorg signe avec la Société des Monoprix une convention d'association. Le groupe prend une participation de 75 % dans les sociétés d'exploitation de plusieurs magasins, la gestion étant assurée par la Société des Monoprix. « Dans le cadre de cet accord, détaille le rapport d'activité du groupe, nous avons inauguré, le 27 avril 1961, un premier magasin à Merlebach (Moselle), puis un deuxième, le 5 octobre 1961, à Livry-Gargan (93). Il s'agit dans les deux cas d'unités de surface importante (972 m² et 1 032 m² de surface de vente) comprenant, outre les autres rayons classiques — nouveautés, fantaisie, ménage —, un supermarché alimentaire en libre-service, et dotées, en matière de réception, de stockage, d'équipement frigorifique et d'organisation de la vente, des installations les plus modernes. [...] Le troisième magasin, d'environ 1 600 m² de surface de vente avec parking, conçu, comme les précédents, selon les données techniques et commerciales les plus récentes de la distribution, sera ouvert au début de l'an prochain à La Garenne-Colombes ».²⁸ Fortement concurrencées par les hyper- et supermarchés Leclerc, Carrefour et autres Auchan qui se multiplient en périphérie, les grandes surfaces de centre-ville doivent constamment développer et moderniser leurs installations et services pour fidéliser et étendre leur clientèle. Une belle école de commerce moderne pour Optorg, qui conserve sa participation dans les sociétés Monoprix jusqu'en 1975.

²⁸ Rapport d'activité d'Optorg de 1961.



UNE
STRATÉGIE
DE VALEUR

Technicité et service

Des métiers à forte valeur ajoutée



Photo pages 36-37 :
base SHO / Tractafric
à Douala (Cameroun)
dans les années 1950.
Ci-contre : réparation
d'un stator par la
société Sorepel, filiale
d'Optorg, à Abidjan
(Côte d'Ivoire).

L'évolution des marchés, dans la mesure où les activités de commerce général passent progressivement entre les mains des populations locales, pousse Optorg à se spécialiser dans des métiers à forte valeur ajoutée: «le groupe poursuit son expansion dans les domaines où il se reconnaît et se veut une vocation particulière».²⁹

«La Compagnie Optorg, explique Robert Lemaigren, est persuadée des possibilités qui s'ouvrent aux initiatives [...] visant les vastes clientèles de zones économiques sous-équipées auxquelles il faudra bien que les régions plus favorisées apportent progressivement des instruments de développement [...]. Nous sommes également convaincus que cette tâche, dont l'importance universelle va s'affirmer au cours des prochaines années, exige, pour être efficacement accomplie, l'intervention d'entreprises comme la nôtre, entraînées depuis des années à la pros-

pection de marchés neufs et à leur mise en contact avec les producteurs des pays à haute capacité technique. Ni les organisations administratives, quel que soit leur dévouement, ni les industries elles-mêmes — mis à part un petit nombre de groupes très importants — ne sont aptes à faire, au même prix, ce difficile et coûteux métier».³⁰

Dans cette optique, Optorg s'oriente vers des activités de distribution de produits techniques, en partenariat avec de grands constructeurs internationaux, s'accompagnant d'un service hautement qualifié, du conseil à l'achat jusqu'aux services après-vente en passant par l'installation et la mise en service des équipements.

Optorg développe tout particulièrement deux activités héritées de la SHO et de Peyrissac: l'équipement de chantiers, d'une part, la distribution automobile et le commerce de cycles et motocycles,

²⁹ *Compagnie Optorg, 50 ans d'expansion*, édité par Optorg en 1969.

³⁰ Allocution de M. Robert Lemaigren, Président-directeur général d'Optorg, lors de l'Assemblée générale du 9 juin 1967.

L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS POUSSE OPTORG À SE SPÉCIALISER DANS DES MÉTIERS À FORTE VALEUR AJOUTÉE

d'autre part, sur lesquels reviendront plus en détail les deux prochains chapitres. Ces activités représentent plus de la moitié du chiffre d'affaires en 1974: 25 % pour la vente de matériel de génie civil et forestier, 9 % pour les matériels industriels et agricoles, 16 % pour la distribution automobile et 8 % pour le commerce de cycles et cyclomoteurs.

Autre héritage historique, le commerce d'articles de quincaillerie, matériaux de construction et fournitures industrielles se développe également, avec une offre et un service de plus en plus spécialisés. Les filiales du groupe assurent la vente, en gros et au détail, de milliers de produits, sous des enseignes variées selon les pays et les spécialités: Galeries Peyrissac, Quincailleries-Galeries, SHO Plus, CK2, Technibat, Distrivoire ou encore Sogame. Le groupe fournit les ménages en articles de petit et moyen équipement; l'élévation du niveau de vie ouvre des débouchés importants à tous les articles d'équipement ménager, sanitaire, lumineux,

QUINCAILLERIE PEYRISSAC
DAKAR-SAINT-LOUIS-THIES-KAOLACK-ZIGUINCHOR-DIOURBEL

ÉLECTRO MÉNAGER
DÉCEMBRE 1968

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
30	31					1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

FRIMATIC

Calendrier de la quincaillerie Peyrissac au Sénégal.

mobilier, articles de sport, jouets, disques et tourne-disques, radio et même, dans certains pays, télévision. Quant aux administrations publiques et aux sociétés

1. Galerie Peyrissac d'Abidjan (Côte d'Ivoire).
2. Galerie Peyrissac de Treichville (Côte d'Ivoire).
3. Magasin SHO de Yaoundé (Cameroun).
4. Quincaillerie SHO itinérante (Cameroun).
5. Magasin SHO Plus de Douala (Cameroun).





Immeuble de la Quincaillerie Centrale à Rosny-sous-Bois (France).

industrielles, dont le nombre s'accroît constamment, Optorg met à leur disposition toutes les formes d'outillages nécessaires à l'équipement des ateliers, des plantations, des garages ou encore des services d'entretien. Le groupe distribue également des matériaux de construction variés incluant ciment, fibrociment, carreaux de grès et de faïence, tubes et tuyaux ou encore bois d'œuvre et de charpente. Sans compter des activités très ciblées, adaptées aux besoins de certaines professions, avec par exemple, en Côte d'Ivoire, des services spécialisés dans les articles de pêche industrielle et de chasse et pêche sportive.

En 1963, le groupe décide de compléter son dispositif par le développement d'une activité de quincaillerie en France. Optorg

prend une importante participation dans une société de renom, la Quincaillerie Centrale, spécialisée dans la quincaillerie de bâtiment et d'ameublement, l'outillage, les fournitures industrielles et la serrurerie décorative. Lorsqu'Optorg reprend l'affaire, la société compte un dépôt et huit succursales à Paris et une importante succursale à Toulouse. Le groupe décide de procéder à une rationalisation et une modernisation de l'ensemble: le développement de l'entreprise doit «affirmer son orientation vers le service aux professionnels [...] dans des conditions de commodité et de rapidité qui sont la base du commerce moderne. D'où la nécessité de bouleverser profondément l'organisation existante, gênée en particulier par l'insuffisance des possibilités de stockage et de livraison».³¹

C'est ainsi que 1400 tonnes de marchandises sont transférées depuis les installations vétustes du dépôt de la rue des Martyrs vers un vaste ensemble situé à Rosny-sous-Bois, que le groupe équipe de moyens de gestion informatiques. Optorg complète son réseau français dans les années 1970 en prenant le contrôle de Aux Mines de Suède et une participation de 80% dans Farec, toutes deux absorbées et regroupées dans l'Unité Technique de Rosny-sous-Bois (UTR) en 1974.

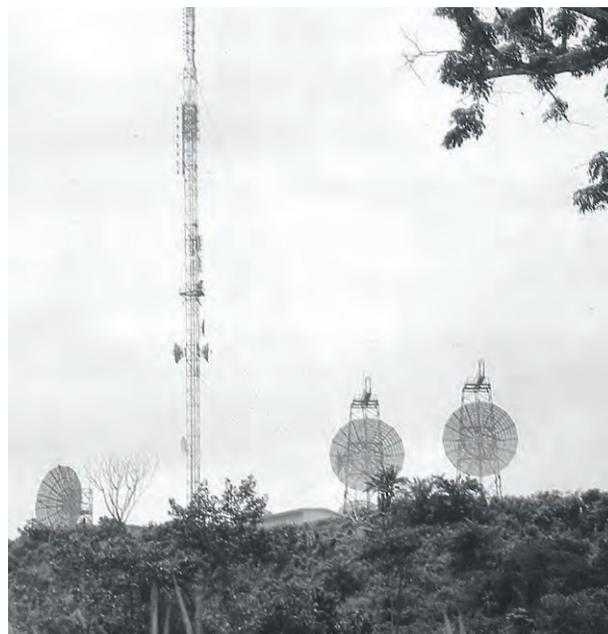
Une étroite coopération est organisée entre les structures françaises et africaines pour tirer parti de leur complémentarité et professionnaliser l'activité du département quincaillerie, notamment dans le domaine de la formation du personnel, l'application de méthodes modernes d'achat et de distribution, ou encore l'informatisation de la gestion. L'adhésion à la chaîne Catena, en 1966, vient en appui de cette démarche. Cette organisation professionnelle, basée en France, est structurée en «maillons» régionaux; la Quincaillerie Centrale de-

vient «maillon de la région parisienne» spécialisé dans la clientèle professionnelle en partenariat avec Eurogros, filiale du Bazar de l'Hôtel de Ville (BHV), tandis qu'Optorg est désigné comme «maillon-guide» pour l'Afrique tropicale. Le réseau Catena offre au groupe une plateforme d'échanges entre professionnels extrêmement utile pour la modernisation de l'activité.

Aux côtés de ses activités historiques, Optorg évolue, par ailleurs, avec les changements de mode de vie et de consommation en Afrique, vers des activités nouvelles, répondant à la soif de technologies modernes des consommateurs. Le groupe se lance par exemple, dans les années 1970, dans le secteur des télécommunications. Un pôle spécialisé dans la vente, l'installation et la maintenance de systèmes et réseaux de communication téléphonique est développé. Le groupe représente la société Ericsson (futur Thomson-Ericsson puis Alcatel) au Sénégal, en Mauritanie, en Côte d'Ivoire, au Gabon, au Cameroun et au Niger.

³¹ Allocution de M. Robert Lemaigren, Président-directeur général d'Optorg, lors de l'Assemblée générale du 27 juin 1969.

Installation radio
utilisée pour
le trafic ferroviaire
au Gabon.



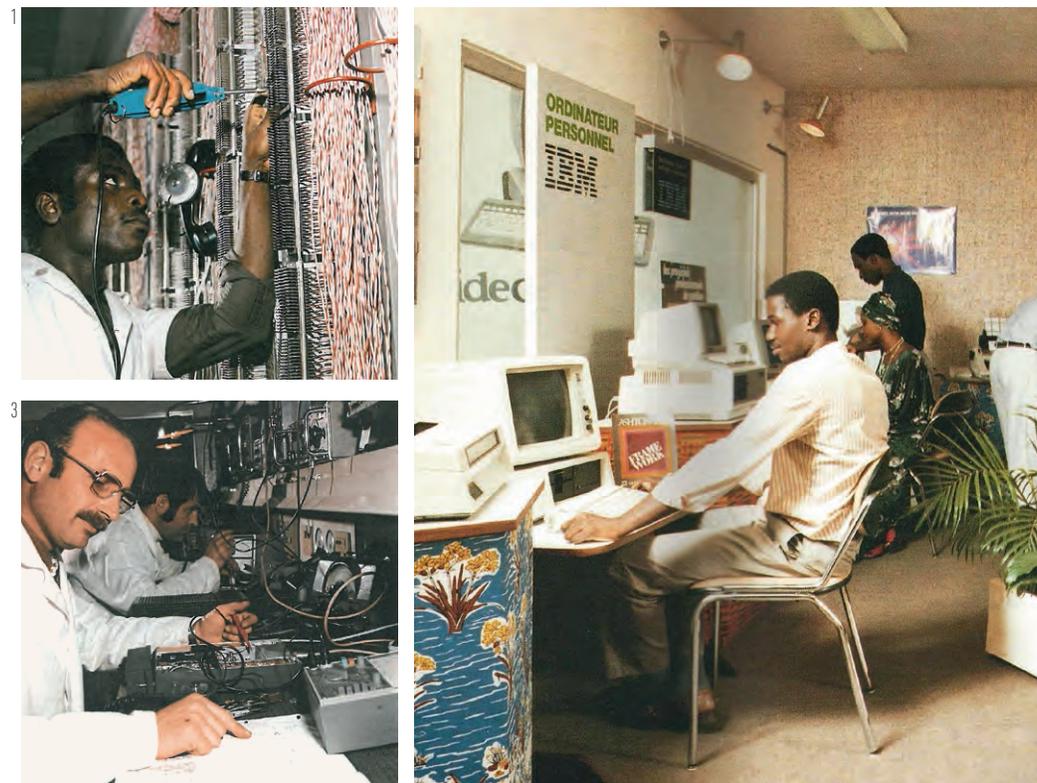
Le département progresse rapidement, dépassant 50 % de parts de marché dans la plupart des pays en 1973-1974. À mesure que le continent africain s'urbanise, le groupe équipe de nombreux grands immeubles de bureaux et ensembles hospitaliers et hôteliers.

Par la suite, l'activité est complétée par la commercialisation et l'installation de matériels de radiocommunication du constructeur américain Motorola, que le groupe représente au Gabon, en Côte d'Ivoire et au Sénégal. Le département opère sous enseigne Intelec, qui englobe également une activité de vente, installation et maintenance de matériels de lutte contre l'incendie de marque Sicli.

Le groupe tentera par ailleurs l'aventure de l'informatique. En 1984, il se lance dans la commercialisation, l'installation et la maintenance de systèmes micro-informatiques, avec pour principaux fournisseurs IBM, Télévidéo et Toshiba; des solutions «clés en main» sont proposées aux professionnels, incluant la formation des équipes. Inaugurée au Sénégal, en

Côte d'Ivoire et au Gabon, puis étendue au Cameroun, cette activité bénéficie de la technicité et des positions commerciales du département télécommunications. Elle passe, en 1987, sous enseigne commerciale Computerland, important réseau mondial de distribution micro-informatique, avec lequel sont signés des accords de franchise.

Fort de son expérience en Afrique, le groupe étend son activité télécommunications en France dans les années 1970. Il prend une participation dans deux sociétés d'installation et d'entretien d'équipements téléphoniques: Electel, à Paris, en 1973, puis Réseau Téléphonique du Midi (RTDM), à Toulouse, en 1974. Concessionnaire CIT-Alcatel, RTDM étend progressivement son activité à la vente et



1. Câblage d'un répartiteur téléphonique en Côte d'Ivoire.
2. Salle d'exposition informatique à Abidjan (Côte d'Ivoire).
3. Laboratoire électronique de Réseau Téléphonique du Midi, en France.

l'entretien de matériels annexes tels que répondeurs téléphoniques, interphones et radio-téléphones (représentation du constructeur Bosch), puis se lance, en 1984, dans la commercialisation de micro-ordinateurs de la marque Goupil.

Optorg développe également un pôle de compétences dans les équipements sanitaires et les installations de chauffage et de climatisation. En France, le groupe entre, en 1974, au capital de la société Sanitaire Martin, à Bordeaux, qui elle-même prendra en 1977 le contrôle de Sud Confort, à Marseille; puis, en 1975, Optorg prend des participations dans

Sté Mulle-Pattyn et Cie et dans le groupe Dupont, à Paris.

Dans ce même secteur, mais cette fois en Afrique, Optorg participe, en souscrivant à 35 % de son capital, à la création de la Société Tunzini Afrique; originellement spécialisée dans les installations de climatisation en Côte d'Ivoire, la société étend progressivement son périmètre géographique et diversifie son activité, qui intègre la réfrigération et la plomberie. Par ailleurs, Optorg distribue au Maroc et au Nigeria, via la société Stokvis, des équipements thermiques et de climatisation.

Gonfreville : la belle aventure de l'industrie textile

Autre héritage de la SHO, Optorg est présent dans le secteur textile avec une participation dans les Établissements Gonfreville, en Côte d'Ivoire : une belle affaire industrielle qu'il contribuera à développer activement pendant plus de trente ans. Créée en 1922 par un jeune administrateur français, Robert Gonfreville, la société voit son développement contrarié par deux fois, par la crise de 1929 puis par la Seconde Guerre mondiale, avant que la SHO ne lui apporte son soutien. « La société en commandite [est] transformée en société anonyme avec de nouveaux capitaux. Le programme d'extension [est] repris ». ³² La société transforme à Bouaké le coton produit sur place. « Ce coton, d'après les comptes-rendus des instituts de recherches scientifiques de Roubaix, est de meilleure qualité que le coton d'Amérique ; plus moelleux, plus fin, il est aussi plus résistant. [...] Toutes les fabrications sont facilement absorbées par la clientèle locale, dont les possibilités d'acquisition dépassent de beaucoup la production des usines : les cotons cardés sont vendus presque exclusivement au service de santé, les cotons mèches à des clients de gros, les fils sont consommés par le tissage ». ³³ Dans les années 1960, sous l'impulsion d'Optorg, l'usine se développe vers des productions de plus en plus élaborées dans le domaine du tissage et de l'impression, suivant la tendance de la demande. Les Établissements Gonfreville se placent, en 1968, au premier rang des entreprises industrielles en Afrique. En 1970, 4 370 tonnes de coton sont transformées, 2 960 tonnes de tissus divers produites et 5,8 millions de mètres de tissu imprimés. Deux filiales sont créées, Socitas pour la manutention et la teinture de fibres mélangées et Voltex pour la production et le commerce textiles en Haute-Volta. En 1971, les Établissements Gonfreville emploient plus de 2 800 personnes. Une belle aventure qui se poursuivra pour Optorg jusqu'à la fin des années 1970, date à laquelle sa participation est reprise par le gouvernement ivoirien.

Au chapitre des matériels techniques, signalons enfin la prise de contrôle en 1972 de la Sorepel, société ivoirienne de vente et réparation de moteurs et appareils électriques. Elle détient la représentation du groupe d'électrotechnique Brown Boveri (machines électriques, générateurs, transformateurs...). Forte

d'une excellente image de marque, la Sorepel étend progressivement son activité à l'ensemble des pays de la côte occidentale africaine.

Aux côtés des activités de distribution diverses, le groupe est également présent, dans une moindre mesure, dans



Usine de production textile de la société Gonfreville à Bouaké (Côte d'Ivoire).

des activités de production : textile, notamment, avec les Établissements Gonfreville, mais surtout forestière.

Les concessions héritées de la SHO au Gabon sont exploitées par la filiale SHO Bois et par la Société forestière d'Azingo (absorbée par SHO Bois en 1964). Le groupe est doté d'un département de transport fluvial, le Service de Batellerie Ogooué-Ngounié (Sbon), qui assure, essentiellement pour le compte de ses propres exploitations, la descente de radeaux de bois sur l'Ogooué ; à la remontée, le service remorque chalands de marchandises et chalands citernes.

En 1969, Optorg renforce ses positions dans l'activité forestière avec le rachat en République centrafricaine de l'Entreprise Générale de Travail du Bois (EGTB), détentrice de concessions forestières et d'une scierie, puis une prise de par-

ticipation majoritaire dans la Société Industrielle et Forestière du Cameroun (Sifcam). En 1972, enfin, le groupe étend son domaine forestier au Gabon et crée une société spécialisée dans la scierie et la menuiserie, Le Bois Tropical Industriel. Mais en 1974, l'activité, déjà fragilisée par les difficultés d'évacuation de sa production liées au manque d'infrastructures, est affectée par une crise du marché mondial des bois tropicaux. L'EGTB est mise en liquidation en 1975, la Sifcam dissoute en 1978 ; en 1981, le groupe mettra fin à l'activité de SHO Bois au Gabon, marquant la fin de l'activité forestière en Afrique.

Hors d'Afrique, Optorg tentera d'étendre l'activité en Guyane française. En 1965, le groupe crée, en partenariat avec la Scac, la Compagnie Française du Maroni, dont il détient 50 %, et qui exerce trois activités : exploitation forestière, scierie et menuiserie industrielle. Pour écouler sa production, la société mise tout particulièrement sur les besoins en logement du Centre National

^{32/33} *Le monde des affaires de 1830 à nos jours*, Jean Bouvier, SEDE, Paris, 1952.

Participations : de l'anecdotique au stratégique

Qu'il s'agisse d'héritages historiques ou de partenariats d'affaires, Optorg détient, aux côtés de ses activités principales, des participations minoritaires dans de multiples affaires. Optorg a, ainsi, de petites participations dans la Société Commerciale d'Affrètement et de Combustibles (Scac), la Cica (filiale de la CFAO), la Société financière pour la France et l'outre-mer (Soffo) ou encore la Société Commerciale de l'Ouest Africain (Scoa) ; cette dernière est liée à Optorg dans le cadre de plusieurs affaires et une fusion est, un temps, envisagée entre les deux groupes, en 1966-1967 — projet probablement contrarié par l'antagonisme de leurs actionnaires respectifs, Suez pour Optorg et Paribas pour la Scoa. Optorg a, par ailleurs, hérité de Peyrissac sa participation dans la Société Auxiliaire Africaine, qui contrôle une société de traite (la Manutention africaine), une filiale industrielle (la Grande imprimerie africaine à Dakar) et une participation dans les Salins du Sine-Saloum. Plus étonnantes, ses participations dans les sociétés de distribution de vin Metrovin, Francevin et Sovingab, au Cameroun et au Gabon. Sans viser à l'exhaustivité, citons encore l'entreprise de parfumerie Sipca (Cameroun), l'huilerie Sodoc (Sénégal), la société de fabrication d'ustensiles en aluminium Alubassa (Cameroun) ou encore la société de peinture et de colorants Sipec (Côte d'Ivoire).

d'Études Spatiales (CNES) mais celui-ci, suite à des restrictions de crédit, ne constitue pas le débouché escompté ce qui, conjugué à la mise en application de nouvelles dispositions sociales réglementaires en Guyane française, conduit à la fermeture de la société en 1971.

Optorg entreprendra par ailleurs de développer en France une activité de transformation et de commercialisation avec, en 1966, une prise de participation minoritaire — qui sera cédée en 1975 — dans les Établissements Duchesne, à Honfleur, spécialisés dans le commerce de bois du Nord et de bois tropicaux, et dans la fabrication de parquets.

Le groupe lancera également en France une expérience de construction et de vente de bungalows en bois dans le cadre d'une association avec les Établissements de la Grand-Pré. Baptisée Construction de Maisons Industrialisées (CMI), la société produit principalement des bungalows de week-end et des chalets de vacances. « Ces chalets, livrés entièrement terminés et habitables en 48 heures, offrent, moyennant un prix modéré et avec la possibilité de paiements échelonnés, des résidences secondaires [...] très appréciées tant par des particuliers que par des collectivités ».³⁴ En 1967, les difficultés du marché de la résidence secondaire entraîneront la cession de la CMI à un groupe spécialisé.

³⁴ Rapport d'activité d'Optorg de 1966



1. Port à bois.
2. Remorqueur du service de batellerie au Gabon.
3. Exploitation forestière au Gabon.
4. Transport d'une bille de sipo par un chargeur Caterpillar.



Tractafric et l'équipement

Au service des grands chantiers du continent



Ci-contre : chantier de construction au Cameroun équipé par Tractafric avec du matériel Caterpillar.

Parmi les activités d'Optorg, il en est une qui occupe une place tout particulièrement importante dans l'histoire du groupe, mais aussi plus généralement de l'Afrique centrale et de ses grands chantiers : il s'agit du département d'équipement Tractafric.

Au début du siècle, le travail d'abattage, de sciage et de roulage dans les exploitations forestières s'effectue encore à la main ; il faut attendre les années 1920 pour voir apparaître les premiers équipements mécaniques. C'est dans ce contexte que, en 1932, le constructeur américain Caterpillar Tractor Company, spécialisé dans le matériel de génie civil et forestier, confie sa représentation dans les pays d'Afrique équatoriale française et au Cameroun à la société Traction Africaine de Débardage, qui par la suite deviendra Tractafric. Rachetée par la SHO, Tractafric devient le fournisseur de nombreuses sociétés fores-

tières : « Certains exploitants, incapables de régler leurs factures, payaient leur dû en « billes ».³⁵ [La société] n'hésitait pas, au début, à leur prêter gratuitement les nouveaux engins, persuadée qu'ils ne pourraient plus s'en passer, ce qui était toujours le cas ».³⁶ Tractafric fournit également sociétés de construction et opérateurs miniers en équipements spécialisés.

Lorsqu'Optorg reprend la SHO, en 1947, Tractafric, qui équipe tous les grands opérateurs, jouit de solides positions en Afrique centrale. Dès lors, l'équipement industriel devient un pilier d'Optorg, et le partenariat avec Caterpillar prend une place toute particulière dans l'activité du groupe : « La représentation exclusive de Caterpillar [...] constitue un élément essentiel de notre activité africaine. [...] Le groupe Caterpillar, auquel nous unissons des liens de coopération et d'amitié constamment plus étroits, est

³⁵ Ndlr : « Bille : pièce de bois découpée dans une grume » (définition du Larousse).

³⁶ *Facettes d'histoire du Gabon, cartes postales d'antan*, collection Guy le Carpentier, texte de Raphaëlle Walter, Éditions Champs-Élysées, 21 décembre 2000 (2^e édition).



Le Sixty, un des premiers tracteurs Caterpillar équipés d'un moteur diesel.

sans doute l'une des plus importantes entreprises industrielles du monde [...]. Son succès est dû, pour une large part, à l'exceptionnelle qualité de son matériel [...] et aussi à un réseau de « dealers » répartis dans le monde entier, auquel nous sommes fiers d'appartenir».³⁷

Avec Caterpillar, le groupe offre un vaste choix d'équipements forestiers et de travaux publics, élargi en 1978 aux groupes électrogènes et aux chariots élévateurs à fourche. Aux côtés de Caterpillar, le groupe complète progressivement son offre d'équipements en s'associant à d'autres constructeurs spécialisés. Son catalogue inclura dans les années 1960-1970 les grues et pelles hydrauliques Pocalin, les compacteurs Albaret, les matériels de débardage Tree Farmer, les grues mobiles P & H, le matériel de manutention tout-terrain Porthos, les

compresseurs et matériels de perforation Ingersoll Rand ou encore les chariots élévateurs Manitou. Le groupe distribue également dans certains pays des équipements agricoles de marques Renault (Côte d'Ivoire et Congo) et Massey Ferguson (Congo). Claas et Fiat sont également représentés via la société Stokvis, dans laquelle Optorg détient une participation au Maroc, au Nigeria, en Côte d'Ivoire et au Sénégal.

Le groupe offre ainsi aux plus grands constructeurs internationaux la possibilité d'être présents dans des pays émergents. « Nous considérons comme irremplaçable [...] le rôle de sociétés comme la nôtre, apportant à l'industriel exportateur l'appui dans les pays importateurs d'une présence permanente, active, bien informée des conditions locales et jouissant d'une autorité morale

L'expérience africaine mise à profit en France

Complémentaire de son activité d'équipement africaine, Optorg initie, en 1977, le développement d'une activité similaire en France, avec une prise de participation majoritaire dans les sociétés Rives et Agrimod, toutes deux concessionnaires en France de John Deere, fabricant de matériels industriels, forestiers et de travaux publics. Rives opère dans le Sud-Ouest, Agrimod en Alsace et en Lorraine. Agrimod représente également les chariots de manutention Manitou en Alsace, tandis que Rives est concessionnaire de la société Albaret dans la région toulousaine. Avec ces deux sociétés, le groupe prend pied dans la distribution de matériel de travaux publics en France. En 1978, Optorg complète son dispositif par une prise de participation majoritaire dans un groupe de sociétés représentant John Deere et les pelles Liebherr dans une vingtaine de départements de l'Ouest et du Centre ; ces nouvelles filiales sont regroupées dans une société unique : Ouest Equipement. Suit, en 1980, une prise de participation majoritaire dans la société Procamat, qui exerce son activité dans la zone méditerranéenne ; Optorg devient importateur des matériels John Deere pour l'ensemble de la zone couverte par ses filiales. Le groupe se trouve ainsi à la tête de quatre filiales représentant, sur tout ou partie du territoire couvert, les constructeurs John Deere, Liebherr, Dynapac, Albaret et Manitou, ce jusqu'au début des années 1980, date à laquelle l'effondrement du marché des travaux publics en France conduit à la fermeture de Procamat et de Ouest Equipement et à la cession d'Agrimod.

solidement établie».³⁸ Les marchés en développement bénéficient, de la sorte, des matériels les plus performants et les plus résistants pour équiper leurs chantiers.

Le groupe a mis en place une organisation considérable pour offrir aux clients un service à forte valeur ajoutée, particulièrement appréciable dans l'environnement difficile des chantiers africains : « Nous accentuons chaque année davantage le rôle de service et de conseil qui

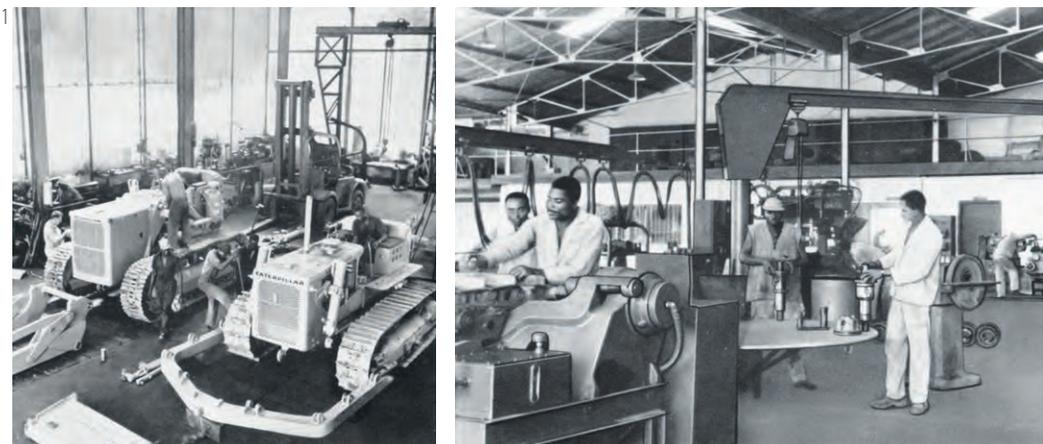
reste notre objectif principal pour cette action technique, et notre meilleur gage de succès pour l'avenir».³⁹

Des installations toujours plus modernes et mieux équipées sont déployées pour assurer un service de qualité et de proximité. D'importants investissements sont engagés pour rénover, développer et moderniser les installations existantes et pour étendre le réseau. De nouvelles bases sont ainsi construites à Bangui-Kolongo (Centrafrique), Libreville-Oloumi (Gabon),

³⁷ Rapport d'activité d'Optorg de 1968.

³⁸ Rapport d'activité d'Optorg de 1966.

³⁹ Rapport d'activité d'Optorg de 1977.



Yaoundé (Cameroun) ou encore Brazzaville (Congo). Dans les années 1970, le groupe compte neuf bases de service après-vente réparties au Cameroun, au Tchad, au Gabon, au Congo et en RCA, comprenant trois ateliers principaux d'entretien et de rénovation, trois ateliers de rénovation de pièces de trains de roulement, trois dépôts et cinq magasins principaux de stockage de pièces. Les ateliers sont dotés d'équipements sans cesse plus modernes, tels que des bancs d'essai hydrauliques installés à Douala et Libreville en 1979. Les services dédiés à la fourniture de pièces de rechange font également l'objet de développements constants :

« Chaque mois, 100 tonnes de pièces d'usure et d'entretien entrent dans nos cinq magasins généraux, qui assurent au total la gestion de 45 000 références. [...] Des liaisons télex établies entre dépôts ainsi qu'entre nos magasins et fournisseurs s'ajoutent à la rapidité des transports aériens [...] pour que les arrêts improductifs soient le plus brefs possible ». ⁴⁰ L'introduction progressive de l'ordinateur, qui débute par l'informatisation du dépôt de pièces de rechange de Douala-Bassa en 1978, contribue à la modernisation et l'optimisation de la gestion des stocks et des commandes de pièces.

1. Atelier à Douala (Cameroun).
2. Atelier à Pointe-Noire (Congo).
3. Base en construction à Bangui (Centrafrique) en 1970.
4. Hall d'exposition à Douala (Cameroun).

⁴⁰ Extrait de la plaquette de présentation de Tractafric dans les années 1970.

LE RÔLE DE SERVICE ET DE CONSEIL RESTE NOTRE OBJECTIF PRINCIPAL POUR CETTE ACTIVITÉ TECHNIQUE



1. Intervention sur site du service technique itinérant Tractafric.
2. Avion Tractafric.

Pour soutenir cette fonction de service, le groupe mène « des actions en profondeur dans le domaine du personnel : recrutement de « servicemen » (techniciens spécialisés) de plus en plus nombreux, et formation permanente ». ⁴¹ Ainsi, l'effectif du département matériel TP et forestier double quasiment entre 1969 et 1980. Près de la moitié est dévolue au service après-vente. En 1970, le service itinérant compte vingt techniciens d'intervention sur chantier, disposant de trois avions et dix-sept véhicules tout terrain. « Leur rôle ne se limite pas au dépannage ; soucieux de maintenir les performances des machines à un niveau élevé aboutissant à un faible coût d'utilisation, ils apportent l'aide de leur expérience et de leur savoir-faire pour la mise en service, la conduite, la maintenance ou les révisions sur les lieux d'utilisation ». ⁴² Des formations leur sont régulièrement dispensées. Un centre de formation technique Tractafric est créé à cet effet en 1969. Cette école

⁴¹ Rapport d'activité d'Optorg de 1969.

⁴² Extrait de la plaquette de présentation de Tractafric dans les années 1970.

Le Transgabonais : un chantier pharaonique

Parmi les grands chantiers de construction que Tractafric accompagne, le Transgabonais, l'une des plus longues lignes de chemin de fer d'Afrique, compte certainement parmi les plus spectaculaires. Le projet naît de la volonté de désenclaver l'intérieur des terres pour favoriser l'exploitation des richesses naturelles du Gabon. Long de 669 km, le Transgabonais relie la région de Franceville, riche en ressources minières et forestières, au port d'Owendo, dans la banlieue de Libreville. Il achemine vers la capitale l'essentiel du bois et du manganèse — les deux plus importantes sources de revenus du Gabon après le pétrole — exploités à l'intérieur des terres. Sa construction débute en 1973 pour s'achever en 1986. Tractafric équipe ce chantier pharaonique, avec de grands défis à relever : des sols difficiles à creuser et à stabiliser, des milliers d'hectares de jungle à débroussailler, des marécages à franchir... Plus de quatre cents machines Caterpillar sont fournies par Tractafric, qui assure également la formation des conducteurs et des techniciens, la fourniture de pièces de rechange, l'assistance technique et la maintenance sur site des machines.

de conduite et de maintenance à vocation interrégionale est basée à Douala, au Cameroun. Outre la formation des équipes Tractafric, le centre propose également des stages aux clients, pour les aider à mieux rentabiliser leurs équipements.

L'ensemble du dispositif « assure aux utilisateurs [...] une disponibilité constante des machines au travail, argument déterminant pour le choix d'un matériel, surtout en Afrique ». ⁴³ Fort de ce service, unique dans la région, Tractafric est partenaire des plus grands chantiers d'Afrique centrale. Le groupe contribue ainsi à la mise en valeur des ressources forestières, minières et agricoles. Il participe également aux grands chantiers de

construction, notamment d'infrastructures de transport. Tractafric équipe tous les grands chantiers routiers et ferroviaires qui, dans les années 1960-1970, se multiplient, dessinant progressivement des réseaux de transport cohérents grâce auxquels les échanges se développent au sein des territoires et entre les États.

Le groupe est, entre autres, partie prenante de la construction de deux des plus grandes lignes de chemin de fer du continent, le Transcamerounais et le Transgabonais, l'un et l'autre destinés à désenclaver l'intérieur des terres. Le premier, long d'environ 1000 km, relie le port de Douala, qui prend une importance régionale, au Tchad et à la République centrafricaine; quant au second, de

- 1 et 4. Chantier du chemin de fer Transgabonais.
2. Chantier d'extension du réseau routier gabonais.
3. Chantier du chemin de fer Transcamerounais.



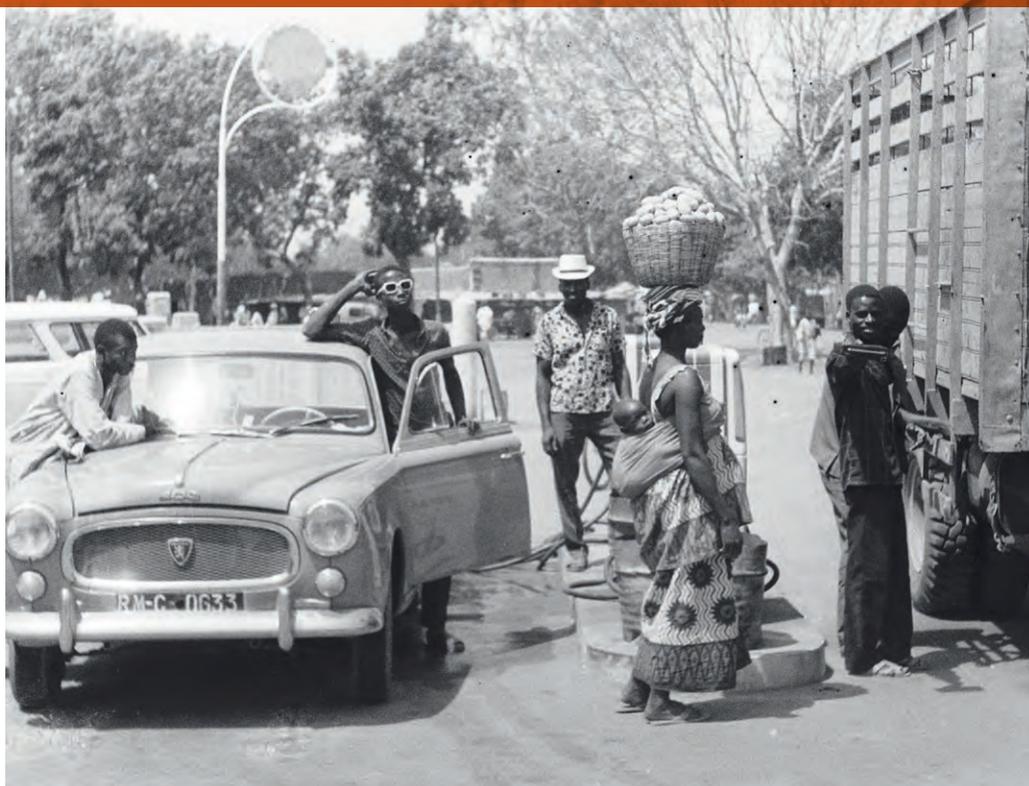
669 km, il assure la jonction d'Est en Ouest entre Franceville, sur le fleuve Ogooué, et le port minéralier d'Owendo. Tractafric fournit les centaines d'engins nécessaires à leur construction ; le groupe

délègue par ailleurs sur les chantiers des équipes à plein temps pour assurer la maintenance de la flotte et le conseil pour les commandes de pièces de rechange ou l'organisation des ateliers.

⁴³ Rapport d'activité d'Optorg de 1969.

Cycles, motocycles, automobiles

Les clés de la mobilité



Ci-contre : le centre ville de Mopti (Mali), 1969.

Partenaire des grands chantiers routiers du continent via son département Tractafric, le groupe Optorg équipe par ailleurs les populations en moyens de locomotion.

À commencer par les deux-roues, mode de transport privilégié dans des pays où les solutions de transport collectif restent rares et le pouvoir d'achat limité.

Optorg hérite de Peyrissac une activité de distribution de cycles et cyclomoteurs, pièces de rechange, pneus et accessoires. Le groupe, qui représente historiquement la marque Peugeot, à laquelle s'ajoute Suzuki dans certains pays, occupe une place de premier rang en Afrique.

Dans les années 1960, le groupe s'implique progressivement plus généralement dans toutes les étapes de la filière: approvisionnement, assemblage, commercialisation. En 1968, Optorg prend une participation de 49 % dans Veleclair, société française basée à Dreux, filiale de la CFAO, qui en assure la gestion. Veleclair

exerce une activité de grossiste en cycles, cyclomoteurs et pièces détachées. La société assure la distribution de véhicules deux-roues en France: Optorg fait ainsi son entrée sur le marché français des cycles et motocycles.

La société Veleclair est également chargée de l'approvisionnement en Afrique des filiales de distribution et d'usines de montage locales dans lesquelles Optorg prend des participations. Le groupe entre, avec des participations de l'ordre de 10 à 30 %, pour la plupart aux côtés de la CFAO, au capital de nombreuses sociétés: MAC (Manufacture Africaine de Cycles) en Côte d'Ivoire, la Maison du Cycle au Cameroun, Ivolcy en Haute-Volta, Indacy au Dahomey, Imacy au Mali, Itocy au Togo, Isency au Sénégal, Mabecy au Bénin ou encore Cyclotchad au Tchad.

Au Maroc, également, Optorg exerce, via sa filiale Stokvis Nord Afrique, une activité de montage et de distribution de cycles et motocycles. Le groupe y tra-



1. Usine de montage de cycles.
2. Magasin de cycles Peyrissac à Abidjan (Côte d'Ivoire).



vaillé en collaboration avec la société Motobécane, à laquelle il est associé à 50 % dans l'usine de montage Mobylette Maroc, dont il est le distributeur exclusif.

En 1972-73, 36 000 cycles sont vendus, et 18 500 cyclomoteurs. Mais progressivement, l'augmentation du prix des engins, conjuguée à une stagnation du pouvoir d'achat, pousse les clients à se reporter sur les produits plus abordables vendus par les commerçants locaux ou sur le marché gris. Plusieurs filiales doivent être successivement fermées et, dans les années 1980, l'évolution profonde du marché des cycles et motocycles décide Optorg à céder l'ensemble des participations minoritaires dans Veleclair et dans ses usines de montage

en Afrique. L'activité ne subsiste plus, alors, qu'en Côte d'Ivoire et au Maroc.

Aux côtés des deux-roues, la voiture se fait, dans les années 1960-1970, de plus en plus présente sur les routes africaines, parallèlement à la modernisation des infrastructures. Optorg a hérité de Peyrissac la représentation des voitures Peugeot — un symbole de robustesse et de fiabilité sur les marchés africains — au Sénégal, en Mauritanie, au Mali et en Côte d'Ivoire.

Par la suite, le groupe élargit son offre à d'autres grandes marques internationales, également réputées pour la qualité de leurs véhicules: Fiat (véhicules légers et poids lourds OM) au Cameroun

Peugeot, légende des pistes africaines

Parmi les marques distribuées par Optorg, il en est une particulièrement réputée sur les marchés africains : il s'agit de Peugeot, dont Optorg assure la représentation, héritée de Peyrissac, dans plusieurs pays d'Afrique, jusque dans les années 1990. Alliant une grande robustesse à une mécanique relativement simple, les véhicules Peugeot répondent particulièrement bien aux besoins des routes africaines, où ils sont partout présents. Les nombreuses courses remportées à partir de 1958 concourent à populariser la marque. Peugeot multiplie les victoires dans les grands rallyes africains, notamment au East African Safari, dont les 6 000 km de pistes, du Cap à Nairobi, ont la réputation de venir à bout des voitures les plus résistantes. Le constructeur participe également avec succès au Rallye du Bandama, en Côte d'Ivoire, ainsi qu'au Rallye du Maroc, réalisant même un triplé en 1975. Le Dakar s'ajoutera par la suite à la liste des grandes courses africaines remportées par le constructeur. Les victoires à répétition inciteront d'ailleurs Peugeot à créer un département dédié aux courses automobiles. Ces succès en chaîne contribueront à forger sur le continent africain la réputation de la marque Peugeot, reine des pistes, symbole d'endurance et de fiabilité.

et au Congo, Ford au Gabon et au Congo, Mazda en Côte d'Ivoire, au Cameroun et au Congo, BMW dans neuf pays dont la Côte d'Ivoire et le Gabon, Citroën au Cameroun, au Congo et au Gabon et les véhicules quatre roues motrices Mitsubishi au Mali.

En 1970, le pôle automobile représente 20 % du chiffre d'affaires du groupe. Les ventes de véhicules enregistrent une progression soutenue, passant de 2 712 à 5 719 véhicules entre 1970 et 1977. Le succès tient à la qualité des véhicules mais également au service offert par Optorg, porteur d'une forte valeur ajoutée par rapport aux sociétés locales. Le groupe modernise régulièrement « l'équipement [de ses] ma-

gasins de pièces de rechange et [de ses] ateliers de réparation afin d'assurer aux usagers des marques qui [lui] ont confié leur représentation un service qui leur donne le maximum de satisfaction ».⁴⁴

En matière de fourniture de pièces de rechange — souvent problématique sur les marchés africains —, l'organisation logistique du groupe et ses capacités de stockage, associées à une bonne gestion des stocks avec le support croissant d'outils informatiques, assurent aux clients un approvisionnement rapide.

Quant à la réparation et la maintenance des véhicules, l'état des routes africaines impose des interventions particulière-

⁴⁴ Rapport d'activité d'Optorg de 1963.

LE GROUPE OFFRE, SUR DES MARCHÉS ENCORE PEU PROFESSIONNALISÉS, UN SERVICE DE QUALITÉ



ment fréquentes. Le groupe offre sur des marchés encore peu professionnalisés et peu qualifiés un service technique de qualité avec des équipes régulièrement formées et des ateliers « dotés des perfectionnements les plus modernes ». L'inauguration de l'atelier Peugeot de

Dakar en 1964, par exemple, fait date : « Ce nouvel ensemble, qui compte parmi les plus importants et les plus modernes du continent africain, a été inauguré [...] en présence du Président de la République, M. Léopold Sédar Senghor ».⁴⁵

1. Atelier Peyrissac au Sénégal.
2. Présentation chez Africauto Sénégal de la Peugeot 205 ayant remporté le Paris-Dakar.
3. Hall d'exposition Africauto à Abidjan (Côte d'Ivoire).
4. Acheminement par voie aérienne de la Peugeot 205 au Mali.

Inauguration du garage Peyrissac de Dakar (Sénégal) en 1964 : un technicien présente à M. Léopold Sédar Senghor, Président de la République du Sénégal, et à M. Robert Lemaignan, Président-directeur général d'Optorg, un appareil de contrôle et d'analyse des moteurs.



L'activité de fourniture de pièces et services tient ainsi une place importante dans le chiffre d'affaires de l'activité automobile, compensant les fluctuations des ventes de véhicules. Optorg évolue, en effet, sur un marché difficile. Les classes moyennes sont peu nombreuses en Afrique dans les années 1970. Le pouvoir d'achat est limité et instable, subordonné aux cours des productions locales et aux effets de la dévaluation du franc CFA. Qui plus est, le groupe doit faire face à un marché gris qui, moyennant des installations et un service souvent sommaires, est plus à même de répondre aux contraintes financières des populations.

Confronté à une contraction des marchés, le groupe doit procéder, dans les années 1980, à la fermeture de ses ex-

ploitations les plus déficitaires : Gabon, Congo et Cameroun. L'activité reste alors concentrée principalement en Côte d'Ivoire, au Sénégal et au Mali. Le groupe parvient à préserver, voire à accroître ses parts de marché moyennant une politique commerciale agressive, mais l'activité reste difficile et peu rentable, hormis en Côte d'Ivoire, où la stratégie de représentation de marques coréennes dynamiques et diversifiées — Kia, Asia, Hyundai, Ssangyong —, en complément de Mazda et BMW, se révèle payante.

Il faudra attendre un changement d'actionariat et un environnement socio-économique plus propice pour voir repartir, dans les années 2000, le développement de l'activité de distribution automobile.

⁴⁵ Rapport d'activité d'Optorg de 1964.



À L'AUBE
D'UN NOUVEAU
SIÈCLE

Nouvel actionnariat, nouvelle impulsion

Une ambition de développement pérenne



Photo pages 64-65 :
plate-forme logistique
à Anvers (Belgique).
Ci-contre : camion
Mercedes-Benz
acheminant un tracteur
Caterpillar sur un chantier
au Congo.

Avec la reprise de la SHO et de Peyrissac, Optorg s'est engagé dans une nouvelle ère : les deux sociétés relevant de la sphère d'influence de la Banque de l'Union Parisienne (BUP), celle-ci fait son entrée au capital et au Conseil d'administration d'Optorg. Dès lors, les familles fondatrices laissent progressivement place à de puissants groupes financiers et industriels, nécessaire soutien au développement d'Optorg, qui entend se positionner parmi les leaders de la distribution spécialisée en Afrique.

Optorg affiche «sa volonté de rechercher, sur le plan national et sur le plan international, les concours amicaux et les possibilités de collaboration qui contribueront à hâter et à développer son expansion».⁴⁶ Dans cet esprit, un rapprochement est opéré en février 1974 avec la société Ogem, vieux groupe néerlandais originellement spécialisé dans la distribution de gaz et d'électricité en Indonésie et au Surinam.

Celui-ci apporte ses participations dans quatre filiales Stokvis en Afrique (Maroc, Sénégal, Côte d'Ivoire et Nigeria) en échange de 18 % du capital d'Optorg. Mais Ogem, probablement sous la pression de l'État français, peu favorable à la prise d'intérêts étrangers dans les grands groupes français, revend en 1980 une partie de ses participations.

La Compagnie financière Suez — qui, ayant absorbé la BUP en 1967, détient déjà plus de 10 % du capital d'Optorg, portés par sa filiale Abeille — rachète 2,28 % supplémentaires, ce qui en fait le premier actionnaire du groupe. Le reste est repris par le Crédit Agricole et par l'Union des Assurances de Paris (UAP), qui dépassent alors respectivement 9 et 7 % du capital. Les trois groupes financiers deviennent les actionnaires de référence d'Optorg.

Ils doivent faire face à une conjoncture difficile. La chute des prix des produits

⁴⁶ Allocution de Xavier Torre, Président-directeur général d'Optorg, lors de l'Assemblée générale du 28 juin 1974.

À L'AUBE DES ANNÉES 90, OPTORG EST LA 3^e SOCIÉTÉ FRANÇAISE DE NÉGOCE, AVEC 18 FILIALES, 12 PAYS COUVERTS ET 2 550 SALARIÉS

tropicaux en Afrique de l'Ouest puis le contrecoup du choc pétrolier dans les pays d'Afrique centrale ont, en effet, plongé l'Afrique subsaharienne dans une crise qui affecte en profondeur l'ensemble de l'économie; les conséquences sont particulièrement lourdes pour les grands groupes internationaux, qui voient se contracter leurs débouchés historiques et émerger des circuits informels difficiles à combattre. Optorg, tout comme ses grands concurrents, est durement touché, et enregistre en 1981 son premier exercice déficitaire depuis plusieurs décennies. Mission est confiée à Jean-Pierre Prouteau, nommé Président d'Optorg en 1982, de restaurer la rentabilité du groupe. Un plan de redressement est engagé, qui voit la fermeture de plusieurs filiales déficitaires.

À partir de 1987, un nouvel actionnaire prend le relais: Gilbert Salomon, Président de Socopa International, premier groupe de viande français, associé à Michel Doumeng, Président de la société

de négoce Interagra, reprend les participations de Suez, de l'UAP et du Crédit Agricole. Le chantier de restructuration se poursuit: les départements dont la rentabilité est insuffisante – télécommunications, informatique, chauffage, climatisation, équipement sanitaire et cycles, notamment – sont fermés.

Dans le même temps, Gilbert Salomon nourrit pour Optorg des projets de développement dans le secteur agroalimentaire. Fort de son expérience à la tête de Socopa International, il entreprend de créer en Afrique centrale une filière viande moderne (élevage, abattage et commercialisation), avec pour débouchés les marchés locaux et l'exportation. Il lance, en 1991, la Société pour la Valorisation des Productions Animales au Cameroun (SVPAC). Mais ses projets n'aboutiront pas: Michel Doumeng, dont la société Interagra rencontre des difficultés, a besoin de fonds; les deux associés revendent leurs participations.



1. Base Tractafric de Casablanca (Maroc).

2. Inauguration de la base Tractafric d'Agadir (Maroc).



En mars 1993, l'ONA (Omnium Nord-Africain), premier groupe industriel privé marocain (qui fusionnera en 2010 avec la SNI), rachète en Bourse la majorité du capital d'Optorg à ses anciens actionnaires. Optorg est alors la troisième société française de négoce avec 18 filiales, 12 pays couverts, 2550 salariés; la société réalise 90 % de son chiffre d'affaires en Afrique. L'ONA est, quant à lui, un groupe diversifié dans quatre domaines d'activité: l'agro-distribution, les mines, les finances et les hautes technologies. L'existence d'activités identiques ou complémentaires au sein de l'ONA et d'Optorg, riche en synergies potentielles, donne au rapprochement tout son sens.

Depuis longtemps intéressé par l'Afrique, l'ONA souhaite mettre ses structures opérationnelles et son savoir-faire au service de la promotion des échanges commerciaux entre la France, le Maghreb et l'Afrique subsaharienne. Le nouvel actionnaire entend à la fois poursuivre et

valoriser la politique menée par Optorg tout en l'étendant à d'autres pays et à des activités connexes.

Dans le cadre de la stratégie mise en œuvre par Jean-Jacques Delort, Président de la société ONA International, nommé Président du Conseil de surveillance d'Optorg en 1996, «l'Afrique reste [...] une priorité puisqu'elle est le marché naturel d'Optorg».47 L'objectif consiste à restructurer l'activité africaine, autrement dit à renforcer le groupe dans les métiers où il compte parmi les leaders et à se désengager des secteurs où il présente moins de valeur ajoutée.

Dans cette optique, l'activité d'équipement de chantier – la plus porteuse car elle bénéficie pleinement de la dévaluation du franc CFA – est renforcée. Un nouveau pays s'ajoute au réseau, Tractafric ayant été choisi par Caterpillar pour assurer sa représentation au Maroc; avec le soutien de son nouvel actionnaire,

47 *Marchés Tropicaux* n°169, 27 janvier 1995.



1. Camion Mercedes-Benz acheminant un engin Caterpillar sur un chantier au Congo.
2. Atelier au Cameroun.
3. Camion Mercedes-Benz sur une route au Cameroun.

le groupe développe rapidement l'activité sur ce marché à fort potentiel.

Par ailleurs, aux côtés des équipements de chantier, le pôle s'enrichit d'une activité de distribution de poids lourds, en partenariat avec Mercedes-Benz. L'accord initié avec le constructeur au Cameroun est progressivement étendu au Tchad, au Gabon, en RDC et au Congo. Le groupe est, de la sorte, plus que jamais en mesure

d'offrir aux opérateurs une offre de services complète.

Pour accompagner le développement de l'activité de distribution de biens d'équipement en Afrique, une filiale chargée de centraliser les opérations est créée.

En parallèle, Optorg poursuit son désengagement du secteur des biens de consommation, parmi lesquels l'automobile

L'AFRIQUE RESTE POUR NOUS UNE PRIORITÉ PUISQU'ELLE EST LE MARCHÉ NATUREL D'OPTORG



1. Concession automobile Hyundai à Abidjan (Côte d'Ivoire).
2. Quincaillerie professionnelle Technibat à Abidjan (Côte d'Ivoire).

bile et la quincaillerie. «La Compagnie Optorg n'a pas [...] la taille critique pour exister aujourd'hui dans la distribution grand public, en particulier en matière d'achats, indique Jean-Jacques Delort. D'autre part, les outils de distribution de biens de consommation qu'elle avait en Afrique ont vieilli. Enfin, dans ce domaine en Afrique, la concurrence est très forte et pas toujours à armes égales. La concu-



rence dite «informelle» fleurit dans ces pays et nous avons pensé qu'il fallait lui reconnaître toute sa valeur à défaut de ses vertus, et lui laisser la place qu'elle semblait vouloir occuper, avec des méthodes et des moyens que nous n'avons pas».⁴⁸ Seule exception, la Côte d'Ivoire, où le groupe reste très présent avec une série d'activités incluant le commerce général, l'automobile et les télécommunications.

⁴⁸ *Marchés Tropicaux* n°169, 27 janvier 1995.

Pêche et Froid : une filière maîtrisée de bout en bout

Lorsqu'Optorg reprend Pêche et Froid en 1993, la société se positionne parmi les premiers conserveurs européens pour le thon et le maquereau, et en leader sur le marché français des conserves de maquereau. Elle intervient tout au long de la filière de production et de commercialisation de produits de la mer : armement à la pêche thonière avec une flotte de seize thoniers et cinq cargos frigorifiques ; fabrication et conditionnement de conserves de thon sur les lieux de pêche en Côte d'Ivoire, au Sénégal et à Madagascar, de maquereau en Bretagne et de produits élaborés à Boulogne ; distribution par deux réseaux complémentaires centrés en Bretagne et à Boulogne-sur-Mer ; commercialisation directe, à partir de Boulogne, de 2 500 tonnes de marée fraîche. Cette présence d'un bout à l'autre de la chaîne de valeur permet de maîtriser au mieux la qualité et le prix des produits. Une stratégie que choisit de poursuivre Optorg, qui va accompagner le développement de Pêche et Froid pendant près de quinze ans.



1. Thonier Pêche et Froid.
2 et 3. Ateliers de parage du thon.



CE RECENTRAGE PERMETTRA DE SAISIR TOUTES LES OPPORTUNITÉS PROPRES À RENFORCER NOTRE PRÉSENCE SUR LE CONTINENT AFRICAIN

Enfin, en complément des activités existantes, le projet de développement d'un pôle agroalimentaire est repris. L'objectif est de conforter le dispositif en adjoignant aux biens d'équipement, particulièrement sensibles à la conjoncture, des activités moins cycliques. Dans cette perspective, Optorg prend, en 1993, une participation de 83,8% dans Fruit Expansion, société de négoce et de distribution de fruits et de légumes, numéro deux du secteur en France, présente sur toute la chaîne d'activité : import-export, expédition, mûrisseries de bananes et activité de marché. Optorg prend également le contrôle, directement et indirectement, de 84,9% du groupe français Pêche et Froid, spécialisé dans la production et la commercialisation de produits de la mer.

Mais une conjoncture défavorable freine le développement du pôle agroalimentaire et, dès 1997, dans le cadre d'une ré-

organisation, la société Fruit Expansion est reprise par l'ONA. Quant à Pêche et Froid, face aux difficultés d'approvisionnement et à une baisse de la consommation, un programme de recentrage industriel est engagé ; les difficultés persistant, l'activité sera finalement cédée en 2007.

Dans ce contexte, dans l'attente de nouvelles opportunités de diversification, Optorg prend le parti de se concentrer sur ses activités africaines, qu'il consolide et développe. « Ce recentrage, explique Jean-Jacques Delort, nous permettra de concentrer nos efforts sur le développement de ces activités qui affichent des rentabilités élevées et de saisir toutes les opportunités propres à renforcer notre présence sur le continent africain, où le professionnalisme de nos expatriés et de nos cadres locaux est reconnu et apprécié ».⁴⁹

⁴⁹ Message du Président du Conseil de surveillance, Jean-Jacques Delort, dans le rapport d'activité d'Optorg de 1997.

Les grands défis de l'Afrique du XXI^e siècle

Des activités porteuses de développement



Ci-contre : chantier du pipeline Tchad-Cameroun.

Au tournant du siècle, l'équipement de chantiers, via le département Tractafrik, reste le pilier de l'activité d'Optorg, qui continue d'apporter sa contribution au développement du continent africain : valorisation des ressources naturelles, développement du transport, production d'énergie, etc.

Tractafrik poursuit son expansion géographique : aux pays d'implantation historiques – Gabon, Cameroun, Tchad, République centrafricaine, Congo, Guinée équatoriale – s'ajoutent désormais le Maroc et, depuis 2003, la RDC, le Rwanda et le Burundi. Le groupe y devient concessionnaire officiel Caterpillar, qu'il représente, dès lors, dans dix pays.

Un plan de développement du réseau est lancé en 2011, incluant l'extension, la rénovation et la modernisation des infrastructures existantes et la construction d'une nouvelle base à Bata, en Guinée équatoriale. Tractafrik ouvre par ailleurs en Chine un bureau chargé d'as-

surer la liaison avec les entreprises locales pour leurs besoins en Afrique centrale et au Maroc.

En plus de son partenaire constructeur historique Caterpillar, avec qui il fête ses 80 ans de collaboration en 2012, le groupe s'associe, pour compléter son offre, à des constructeurs spécialisés qu'il représente dans tout ou partie de ses pays d'implantation. Son catalogue inclut en 2014 : Hyster, Manitou, Mecalac et Utilev en manutention, Terex Cranes dans le domaine du levage, Powerscreen dans les secteurs du concassage et du criblage, Husqvarna dans l'équipement professionnel pour la forêt, Sullair pour les systèmes d'air comprimé, Perkins pour les moteurs Diesel, Massey Ferguson dans le domaine de l'équipement agricole et SEM pour les compacteurs et chargeuses sur pneus.

Dans le contexte économique difficile des années 2000, les opérateurs sont plus que jamais à la recherche de solutions pour limiter leurs coûts d'équipe-

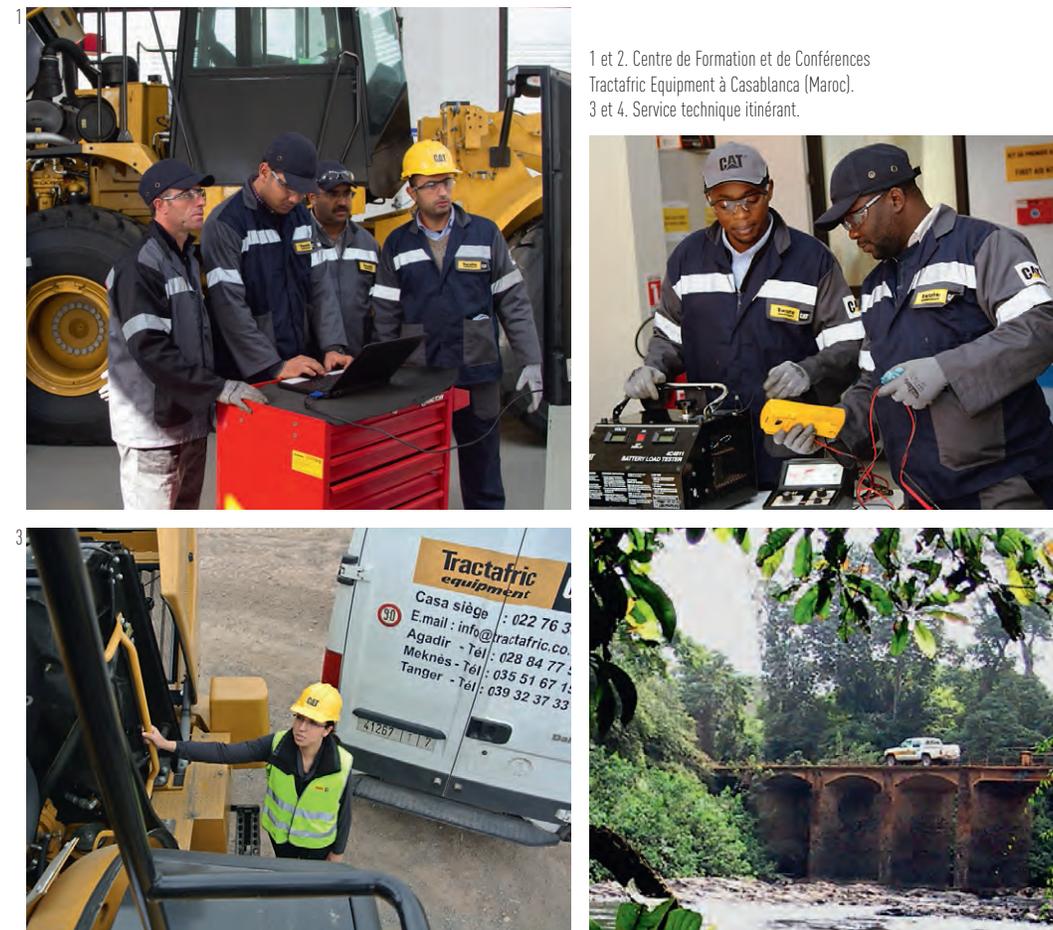


1. Base Tractafic Equipment de Casablanca (Maroc).
2 et 3. Atelier de Casablanca.
4. Célébration des 80 ans de partenariat entre Tractafic et Caterpillar.

ment. Aux côtés de la vente de matériel neuf, Tractafic développe donc la vente de matériel d'occasion et la location, qui offrent des alternatives avantageuses pour l'équipement de certains chantiers.

Par ailleurs, en complément de la maintenance traditionnelle, le groupe promeut des solutions de contrôle préventif aidant à identifier et à corriger les problèmes en amont, pour réduire les arrêts et mieux contrôler les coûts d'ex-

ploitation. Cette approche repose sur un contrôle périodique des machines. En appui de cette démarche, des modules de gestion de flotte embarqués de plus en plus perfectionnés recueillent en temps réel toutes les informations utiles pour suivre le fonctionnement des engins et planifier leur maintenance. Assortis de systèmes d'alerte, ces nouveaux outils aident à surveiller l'usure des pièces et à anticiper les commandes ou les opérations d'entretien.



1 et 2. Centre de Formation et de Conférences Tractafic Equipment à Casablanca (Maroc).
3 et 4. Service technique itinérant.

La formation s'inscrit également dans cette approche. Tractafic, continuant de développer son offre dans ce domaine, propose à ses clients un large choix de stages pour former leurs équipes à l'utilisation et à l'entretien des engins : règles de conduite et de sécurité, maintenance préventive et curative, optimisation de chantier. Près de 50 000 heures de formation sont ainsi dispensées en 2014 aux clients, sur leurs sites ou dans l'un des centres de formation du groupe,

qui en compte six, dont un à Casablanca certifié « Service Training Excellence » Caterpillar, pouvant accueillir jusqu'à 1 900 stagiaires par an.

Toutes ces solutions concourent à optimiser la disponibilité des engins et la productivité des chantiers. Ce service fait de Tractafic un partenaire privilégié des grands opérateurs au Maroc et en Afrique centrale dans de multiples secteurs.



Reproduit avec l'autorisation de Caterpillar Inc

1. Chantier de construction routier au Maroc.
2. Camions Caterpillar 777G sur un chantier minier en RDC.
3. Moteur en cours de montage dans un atelier Tractafic Equipment.



Le groupe reste un acteur de premier plan dans ses secteurs d'activité traditionnels – forêt, mines et construction. Notamment, Tractafic contribue activement au développement des réseaux routiers du Maroc et d'Afrique centrale, ainsi qu'à l'extension des réseaux de canalisation. Il participe, par exemple, au projet de pipeline Tchad/Cameroun, chantier historique qui mobilise plus de cinq mille personnes pour ouvrir une saignée de 1000 km sur des terrains extrêmement difficiles, aménager des axes routiers et enfouir des centaines de mil-

Kibali : une mine d'or de classe mondiale

Parmi les grands projets qu'accompagne Tractafic Equipment en ce début de XXI^e siècle, la mine de Kibali, un des gisements aurifères les plus prometteurs d'Afrique avec une réserve estimée à plus de 280 tonnes, compte parmi les plus représentatifs de l'ensemble des savoir-faire du groupe. Tractafic équipe l'exploitation de quarante engins miniers Caterpillar parmi lesquels vingt et un dumpers Caterpillar 777G, d'une capacité de 100 tonnes – les tout premiers jamais mis en service en Afrique centrale. L'acheminement et l'assemblage des pièces, venues de plusieurs usines à travers le monde, sur ce site isolé, constituent une véritable gageure. Tractafic Equipment assure la maintenance et la gestion de la flotte avec un outil d'acquisition et de gestion des données spécialisé, « Hotspot », permettant un téléchargement en temps réel lors du passage des engins sous un portique « wifi », sans avoir à arrêter la production. Tractafic Equipment participe également à la fourniture en énergie de ce site gigantesque avec la livraison clés en main d'une centrale électrique de 36 MW ; une équipe de techniciens spécialisés est recrutée et formée par Tractafic pour en assurer la maintenance. Enfin, le groupe réalise la construction d'un centre technique et d'une base vie pour les équipes travaillant sur le chantier. Tractafic compte ainsi à plus d'un titre au nombre des sociétés qui participent au développement de ce site colossal, qui, en 2014, produit près de 550 000 onces d'or et génère plus de sept mille emplois.

liers de tubes d'acier ; Tractafic fournit plus de trois cents machines et moteurs neufs et deux cents d'occasion.

Tractafic développe par ailleurs un pôle de compétences dédié à la production d'énergie, grand défi de l'Afrique du XXI^e siècle. Le groupe fournit de nombreux secteurs : résidentiel, télécoms, PME ou encore industrie, sans compter l'accompagnement de grands événements comme la CAN 2012 au Gabon, avec à la clé d'importants enjeux économiques et d'image pour le pays hôte.

Outre les problématiques de puissance, la dimension environnementale prend une place croissante dans l'offre de production d'énergie de Tractafic, avec de nouvelles solutions alliant performance et développement durable telles que les groupes à gaz, qui utilisent les gaz de champs issus des extractions pétrolières dans le but de limiter le « gas flaring », ou les centrales hybrides, qui associent groupes électrogènes et énergie solaire.

En complément des équipements de chantiers, Tractafic poursuit son dé-

Équipements spéciaux : un service à forte valeur ajoutée

Au-delà de son partenariat avec les plus grands constructeurs automobiles internationaux, Tractafric a développé un savoir-faire propre dans la conception et la production de véhicules à équipements spéciaux — un travail requérant un haut niveau de technicité. Les équipes Tractafric réalisent un véritable travail d'experts pour déterminer les configurations répondant aux besoins du client, modéliser le véhicule, trouver les équipements les mieux adaptés aux contraintes du projet et aux conditions d'utilisation extrêmes en Afrique et, enfin, produire le véhicule. Des véhicules sont ainsi développés pour le transport de marchandises sensibles ou pour des utilisations spécifiques : citernes, grues, plateaux, bennes, amplirollés, camions atelier et stations graissage, grumiers, semi-remorques... Tractafric est également capable de répondre aux demandes de véhicules de service public tels que véhicules pompiers ou ambulances.

veloppement dans le secteur des véhicules industriels. Le partenariat avec Mercedes-Benz s'étend, dans les années 2000, à une vingtaine de pays via un réseau de filiales et représentants indépendants.

Tractafric s'impose en leader sur le marché des poids lourds en Afrique centrale et de l'Ouest. Le groupe compte parmi ses clients de grands opérateurs — transporteurs, miniers, pétroliers... — auxquels il livre des flottes atteignant plusieurs centaines de véhicules. Les camions Mercedes-Benz offrent des qualités de robustesse et de fiabilité particulièrement adaptées aux conditions de circulation en Afrique. Qui plus est, Tractafric a développé une expertise dans l'adaptation

de véhicules — tropicalisation et équipements spéciaux —, ceci permettant de les configurer sur mesure en réponse aux besoins spécifiques des clients et aux conditions extrêmes du continent africain. Les véhicules fournis par Tractafric sont capables de transporter des chargements très lourds et/ou sensibles dans les conditions de route les plus difficiles, y compris la redoutable « tôle ondulée » des forêts d'Afrique centrale, sur des distances très importantes — jusqu'à 100 000 km par an sans arrêt.

Pour optimiser l'utilisation des véhicules, le groupe offre des services de maintenance des camions et de formation des chauffeurs : sécurité, entretien des véhicules, comportements à adopter



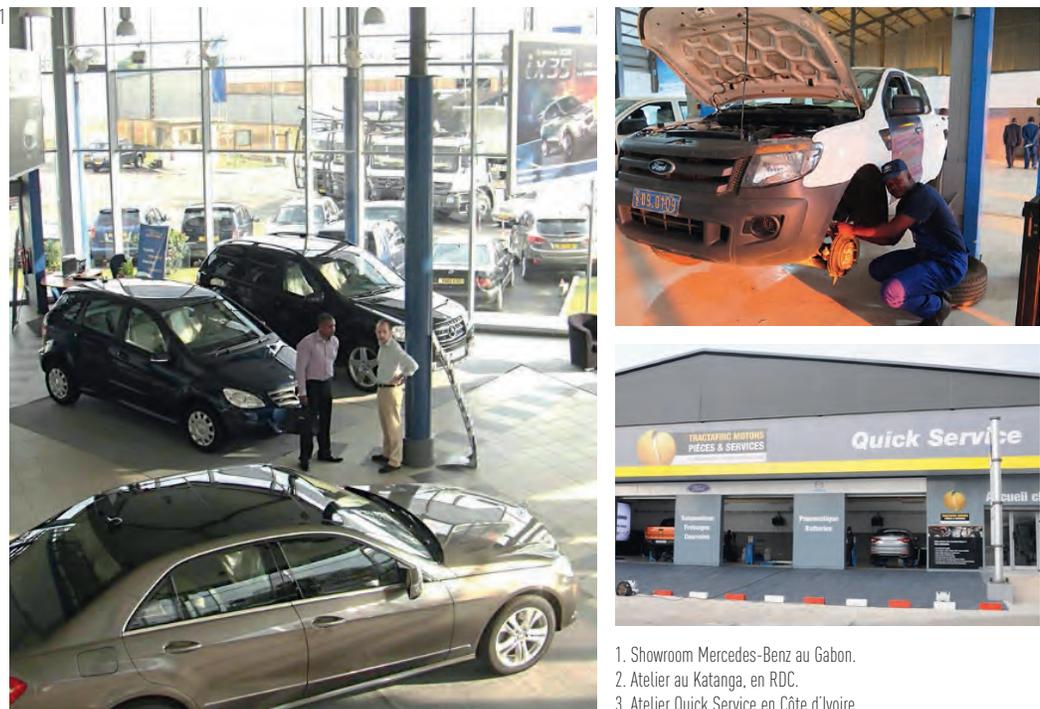
1. Flotte de camions au Burkina Faso.
2. Camion Mercedes-Benz Actros en brousse.
3 et 4. Atelier au Cameroun.

pour réduire la consommation de carburant... Ce service, encore peu répandu sur les marchés africains, est très apprécié des clients, qu'il aide à augmenter la productivité et la longévité de leur flotte.

Tractafric fournit également les professionnels en camions de petit tonnage, de

marques Fuso, que distribue le groupe en Afrique subsaharienne, et Isuzu, avec qui un accord de distribution est signé en 2015 pour le Maroc.

Le groupe met, par ailleurs, son savoir-faire à profit dans le domaine du transport collectif de passagers. Des bus sont développés par Tractafric tout spécialement pour les marchés africains : des habitacles sur mesure sont adaptés sur des châssis de camions Mercedes-Benz, alliant robustesse et espace de rangement, deux impératifs du transport par bus en Afrique. Tout est pensé pour répondre aux conditions locales, jusqu'au pare-brise en deux parties, pour un remplacement rapide et à moindre coût.



1. Showroom Mercedes-Benz au Gabon.
2. Atelier au Katanga, en RDC.
3. Atelier Quick Service en Côte d'Ivoire.

Fort de son expertise dans la distribution automobile, le groupe choisit, dans les années 2000, de reprendre son développement dans le secteur des véhicules particuliers. Dans des pays où la sécurité routière constitue une problématique majeure du fait du mauvais état des routes et du parc automobile, Optorg fait le choix de s'allier aux plus grands constructeurs internationaux pour proposer des véhicules de qualité.

Des accords de distribution sont conclus en Afrique centrale et de l'Ouest: Mitsubishi en RDC, au Congo et au Tchad en 2003-2004 et au Cameroun en 2006; Citroën au Cameroun en 2006; Hyundai en Côte d'Ivoire et au Gabon en 2009,

au Congo-Brazzaville en 2010 et au Cameroun en 2011; Ford en Côte d'Ivoire en 2010 et au Cameroun en 2013; Nissan au Gabon et au Tchad en 2014. Tractafic reprend aussi le réseau de revendeurs Mercedes-Benz et Mitsubishi en Afrique de l'Ouest. Le groupe, via un réseau de quarante-cinq points de vente, couvre ainsi en 2014 près de vingt-cinq pays d'Afrique centrale et de l'Ouest.

Optorg adresse son offre automobile à une clientèle de PME et de particuliers issus d'une classe moyenne au pouvoir d'achat croissant, de mieux en mieux informée grâce aux nouvelles technologies et de plus en plus familière des standards du marché international. En phase avec

Transport, équipement : des activités aux bénéfices concrets pour les populations

Optorg a fait le choix de se spécialiser dans des activités contribuant au développement des pays africains, avec à la clé des bénéfices très concrets pour les populations. Par exemple, les équipements vendus par le groupe en Afrique centrale et au Maroc représentaient en 2014 une capacité de construction de 8 000 km de routes, pistes de désenclavement et pistes forestières, favorisant une meilleure circulation des personnes et des marchandises à travers les territoires, et de 4 000 km de canalisations de tous types (eau, gaz, pétrole...). Les groupes électrogènes vendus cette même année représentaient une production potentielle de plus de 100 000 kVa, assurant la fourniture en énergie de nombreux foyers, PME et industries. Quant aux véhicules vendus en Afrique centrale et de l'Ouest en 2014, ils équivalaient à une capacité de transport de plus de 3 millions de passagers, 900 millions de litres de carburant, 3 millions de m³ de bois et plus de 2,5 millions de m³ de terre.

les attentes de ses clients en matière de performance, de confort et de sécurité, le groupe distribue des véhicules dotés des équipements les plus modernes — airbags, ABS... —, principalement 4x4 et pickups, adaptés aux conditions de route locales, mais aussi des véhicules plus urbains, à la pointe de la tendance, comme par exemple l'iconique Mini, lancée en 2013 en Côte d'Ivoire, où elle rencontre un succès révélateur de l'évolution des modes de consommation du continent africain.

Les bases, showrooms et ateliers offrent aux clients un service premium: garantie, SAV, fourniture de pièces de rechange d'origine, livraison dans les meilleurs délais. De nouveaux services sont réguliè-

rement développés, à l'instar des ateliers Quick Service, inaugurés en 2014, dédiés aux interventions techniques courantes, offrant aux clients des délais particulièrement rapides et des forfaits attractifs. Sur des marchés où les acteurs du secteur automobile — vendeurs, garagistes, fournisseurs de pièces détachées, etc. — restent encore faiblement qualifiés et professionnalisés, le groupe apporte ainsi aux clients une importante valeur ajoutée.

Dans ce contexte, l'activité automobile se développe rapidement et s'affirme progressivement comme l'un des nouveaux piliers du groupe, aux côtés de l'activité de distribution d'équipements de chantiers.

Un groupe bientôt centenaire

Changements... et continuité



Ci-contre : livraison de véhicules à destination de l'Afrique depuis l'aéroport d'Ostende (Belgique).

À la veille de son centenaire, Optorg s'inscrit pleinement dans la lignée de son héritage historique. L'Afrique reste au cœur de son activité, avec pour piliers l'équipement de chantiers et la distribution automobile. Tout en poursuivant son développement dans ces deux secteurs, dans l'esprit de spécialisation qui le caractérise depuis l'origine, le groupe entend reprendre la diversification de ses activités, essentielle pour équilibrer les risques à l'aube d'un XXI^e siècle qui s'annonce riche en bouleversements socio-économiques et géopolitiques.

Dans cette perspective, le groupe adopte, sous la présidence d'Hassan Ouriagli, une nouvelle organisation. Les deux branches d'activité, équipement de chantiers et distribution automobile, sont filialisées. Respectivement sous enseigne Tractafric Equipment et Tractafric Motors, les deux sociétés renforcent ainsi leur puissance

d'action commerciale, tandis qu'Optorg se positionne « en holding opérationnelle, assurant un certain nombre de fonctions partagées importantes (stratégie, développement, trésorerie centrale, juridique et fiscal, communication, supply chain, informatique...), et pouvant accueillir à terme de nouvelles activités ».⁵⁰ Dans le même temps est opérée « une remise à niveau des process et méthodes de travail, nécessaire pour amener le groupe à un nouveau seuil de performance ».⁵¹

Ainsi consolidé, Optorg s'engage dans une diversification géographique de ses activités. Dans le secteur automobile, il inaugure un service de vente directe de véhicules particuliers et industriels à l'international. La filiale, qui opère depuis 2014 sous le nom d'Autoredo, agit comme une centrale d'achats au service des clients grands comptes : ONG, multinationales, opérateurs miniers, pétroliers, BTP... Depuis

⁵⁰ Message de vœux au personnel d'Hassan Ouriagli, Président du Directoire d'Optorg, en 2012.

⁵¹ Message de vœux au personnel d'Hassan Ouriagli, Président du Directoire d'Optorg, en 2013.



1. Livraison de véhicules à destination de l'Afrique depuis l'aéroport d'Ostende (Belgique).
2. Flotte d'ambulances en attente de livraison depuis la plate-forme logistique de Dubaï.



deux plates-formes commerciales et logistiques, à Bruxelles et à Dubaï, le groupe déploie cette activité partout dans le monde : Afrique mais également Moyen-Orient, Asie, Amérique latine...

Aux côtés des concessions territoriales traditionnelles, la vente directe pré-

sente l'avantage de pouvoir opérer dans des régions où la distribution classique est peu ou n'est pas présente. Par ailleurs, autre atout, de par son mode de fonctionnement, elle est capable de répondre à des problématiques très spécifiques en termes de quantité, de délai et/ou de spécificité des modèles recher-

OPTORG EXPLORE TOUTES LES POSSIBILITÉS AVEC UN SEUL IMPÉRATIF : PRIVILÉGIER LES ACTIVITÉS AU SERVICE DES POPULATIONS

chés. C'est ainsi que le groupe parvient à livrer dans des délais records près de trois cents ambulances aux pays touchés par l'épidémie Ebola en 2014.

Cette expérience de vente directe internationale ouvre la voie à de nombreux développements. Les perspectives sont multiples, dans l'automobile mais également dans l'équipement, et Optorg, alliant le savoir-faire du concessionnaire à l'expérience du négoce international, a toute l'expertise nécessaire pour se développer dans ce domaine.

Parallèlement à cette diversification géographique, Optorg est par ailleurs à

l'affût des opportunités de diversification technologique. Le groupe souhaite mettre à profit ses réseaux, son savoir-faire et son expérience sur les marchés africains pour s'y développer dans de nouveaux secteurs d'activité.

Les besoins sont innombrables sur ce continent en plein essor, avec une croissance de plus de 5 % attendue en Afrique subsaharienne en 2015 et un accroissement soutenu de la population africaine, qui devrait représenter un quart de la population mondiale en 2050. Dans ce contexte, Optorg explore toutes les possibilités avec un seul impératif : privilégier les activités au service des populations.

Postface

Si l'activité du groupe est désormais bien éloignée du commerce de gros en Russie, l'Optorg d'aujourd'hui n'est pourtant guère si dissemblable de l'Optorg des origines. À la veille de fêter son centenaire, fidèle à l'esprit de ses audacieux fondateurs toujours tournés vers de nouveaux horizons, le groupe se tient plus que jamais ouvert à de futurs développements.

Une citation de 1966 pourrait résumer ce qui, de 1919 à nos jours, constitue le fil rouge de son expansion : « Le caractère perpétuellement mouvant de la conjoncture économique mondiale impose à un groupe comme le nôtre, orienté vers le commerce et les services dans plusieurs continents, une adaptation constante au sein d'un cadre défini par une longue expérience ».⁵²

Ce cadre défini par l'expérience quasi séculaire d'Optorg se caractérise par l'ex-

pertise technique, le sens du service, le savoir-faire en matière de développement international et la connaissance des problématiques spécifiques propres aux marchés en développement.

Le cadre dans lequel évolue Optorg se définit également par un sens profond des responsabilités incombant aux multinationales qui opèrent sur ces marchés émergents. Bien avant que ne soient théorisées les notions de développement durable et de RSE, Optorg a pris conscience de la contribution qui pouvait et devait être la sienne au développement des ressources humaines et des richesses économiques locales. Depuis toujours, il s'attache à être un acteur du développement de ses pays d'implantation : probablement faut-il y voir l'une des raisons de sa pérennité.

⁵² Rapport d'activité d'Optorg de 1966.

Bibliographie

Rapports d'activité de la Société du Haut-Ogooué de 1954 à 1962.

Rapports d'activité de la Compagnie Optorg de 1961 à 1998.

Compagnie Optorg, 50 ans d'expansion, édité par Optorg en 1969.

Le monde des affaires de 1830 à nos jours, Jean Bouvier,
Société d'Édition de Dictionnaires et Encyclopédies (SEDE), Paris, 1952.

Afrique et capitaux, Jean Suret-Canale, L'arbre verdoyant éditeur, 1987.

Facettes d'histoire du Gabon, cartes postales d'antan, collection Guy le Carpentier,
texte de Raphaëlle Walter, Éditions Champs-Élysées, 21 décembre 2000 (2^e édition).

L'épopée du Transgabonais, d'Owendo à Booué, Eurotrag, 1984.

Le Journal des débats, 13 décembre 1923.

Le Journal des débats, 25 janvier 1924.

L'Éveil économique de l'Indochine, 2 décembre 1928.

Entreprise, n° 443, 7 mars 1964.

Marchés Tropicaux, n° 169, 27 janvier 1995.

Annexe : liste des dirigeants du groupe

Présidents-directeurs généraux (organisation à Conseil d'administration) :

1919-1929	: Jules Lorthiois
1929-1939	: James Schwob d'Héricourt
1939-1940	: André Schwob d'Héricourt
1940-1962	: Robert Lemoult
1962-1969	: Robert Lemaignan
1969-1982	: Xavier Torre
1982-1988	: Jean-Pierre Prouteau
1988-1993	: Gilbert Salomon
1993-1994	: Robert Assaraf
1994-1995	: Gilles Denitsy
1995-1996	: Jean-Jacques Delort

Présidents du Directoire (organisation à Directoire et Conseil de surveillance) :

1996-1999	: André Ferras
1999-2004	: Mickélic Le Bigot
2004-2011	: Alain Cassuto
2011-2014	: Hassan Ouragli
Depuis le 22.12.2014	: Ramses Arroub



49-51, quai de Dion Bouton — 92800 Puteaux — France

CRÉDITS PHOTOS

P6-7/ Garage Peyrissac à Dakar, 1951, ©Optorg — **P8/** Paquebot français dans le port de Saïgon, photographie, 1936, ©DocAnciens/docpix.fr — **P10/** Statuts de la Compagnie Optorg, 1919, et Acte de constitution de la Compagnie Optorg, 1919, ©Optorg — **P12/** Monogramme de la Compagnie Optorg, 1923, ©Optorg — **P13/** Publicité Optorg, imprimé, 1930, ©DocAnciens/docpix.fr — **P15/** Foire de Hanoï, photographie, 1930, ©DocAnciens/docpix.fr — **P16/** Place de l'Indépendance à Dakar, photographie, 1953, ©Kharbine Tapabor/DR — **P20/** *Facettes d'histoire du Gabon* — Cartes postales d'antan, Éditions Champs Elysées, 2^e édition, 21 décembre 2000 — **P22, 49, 54, 60, 62/** *Compagnie Optorg, 50 ans d'expansion*, édité en 1969 par Optorg, ©Optorg — **P23/** Garage et magasin de matériaux Peyrissac, Quincaillerie Peyrissac à Abidjan, ©Optorg — **P24/** Magasin Ceca-Gadis à Libreville (Gabon), ©Optorg — **P26, 50, 55/** Plaquette Tractafric, 1985, ©Optorg — **P36-37/** Base SHO/Tractafric dans les années 1950, ©Optorg — **P40/** Calendrier de la quincaillerie Peyrissac, ©Optorg — **P41/** Magasin SHO de Yaoundé, Quincaillerie SHO itinérante, Magasin SHO Plus de Douala, ©Optorg — **P47/** Usine textile de Gonfreville à Bouaké, photographie, ©DocAnciens/docpix.fr — **P57/** Photo 4, *L'épopée du Transgabonais, d'Owendo à Booué*, Eurotrag, 1984 — **P58/** Le centre ville de Mopti, photographie, 1969, ©DocAnciens/docpix.fr — **P64-65/** Plate-forme logistique à Anvers, ©Optorg — **P66/** Camion Mercedes-Benz, ©Optorg — **P70/** Camion Mercedes-Benz, Atelier au Cameroun, ©Optorg — **P74/** Chantier du pipeline Tchad-Cameroun, 1983, ©Docpix/DR — **P76/** Base Tractafric Equipment de Casablanca, Atelier de Casablanca, 80 ans de partenariat, ©Optorg — **P77/** Centre de Formation et de Conférences Tractafric Equipment à Casablanca, Service technique itinérant, ©Optorg — **P78/** Sifedinne Elamine, Chantier de construction routier au Maroc, 2013, ©Caterpillar — **P78/** Camions miniers Caterpillar 777G en RDC, Atelier Tractafric Equipment, ©Optorg — **P81/** Flotte de camions au Burkina Faso, Camion Mercedes-Benz Actros, Atelier au Cameroun, ©Optorg — **P82/** Showroom Mercedes-Benz au Gabon, Atelier au Katanga, Atelier Quick Service en Côte d'Ivoire, ©Optorg — **P84/** Livraison de véhicules à destination de l'Afrique, ©Optorg — **P86/** Livraison de véhicules à destination de l'Afrique, Flotte d'ambulance, ©Optorg.

Les autres photographies de l'ouvrage sont tirées des rapports d'activité de la SHO entre 1954 et 1962, ©Optorg, et des rapports d'activité de la Compagnie Optorg entre 1961 et 1998, ©Optorg.