

Présentation de la Sarl El Wiam de la Petite Kabylie

La Sarl El-Wiam de la Petite Kabylie est une entreprise privée à vocation industrielle, spécialisée dans la transformation et la valorisation des lièges. Elle est implantée (siège et usine) au niveau du village Belghimouz, Daïra d'El Ancer Wilaya de Jijel,

Pour ses relations avec les institutions financières et les Administrations, elle dispose d'un bureau à Alger au niveau de Dély Brahim.

C'est une entreprise familiale créée en 1990 dans des locaux en ruines, abandonnés, avec des moyens précaires, dans une région où la situation économique (pauvreté et chômage) et sécuritaire n'était favorable à aucun investissement industriel

Malgré un environnement hostile, elle a su évoluer à partir de ce simple atelier de préparation du liège, vers une entreprise industrielle, structurée selon les normes internationales; avec une maîtrise parfaite de la transformation, de la valorisation et de la commercialisation des produits de liège, pour une production destinée à 98 % de son chiffre d'affaire à l'exportation.

Son patrimoine immobilier est aujourd'hui composé d'une infrastructure moderne, totalement adaptée à son activité, il a été évalué en septembre 2006 à 663 575 512, 28 Dinars par un expert agréé auprès des tribunaux.

Elle dispose d'un outil de production conçu pour offrir des capacités de production appréciables et diversifiées à une gamme variée de produits, qu'elle a acquis dans sa grande majorité à partir de 2001, celui-ci est estimé à environ 160 Millions de dinars Algérien

L'entreprise est passée du stade de société individuelle au statut social de Sarl en 1995 avec un capital de 980 000 Dinars Algériens. Puis progressivement, après plusieurs étapes de capitalisation des résultats, le capital social a été augmenté en 2006 à 138 985 420,00 de Dinars Algériens

Au plan organisationnel, elle a suivi un programme de mise à niveau du Fond de Promotion de la compétitivité Industrielle et elle est certifiée ISO 9001 version 2000

Son impact au niveau local est aussi très significatif, elle draine tout un processus qui contribue de manière effective à la politique d'emplois (directs et indirects) et qui génère une richesse en valorisant une matière première tirée directement des forêts limitrophes de son lieu d'implantation (Jijel – Skikda – Mila – Souk Ahras – Annaba et Tizi Ouzou).

Sur le plan stratégique, la Sarl El-Wiam a une position intermédiaire dans la filière de transformation pour l'ensemble de sa gamme de produits. C'est une position qui lui assure des débouchés et lui évite le problème logistique lié à la commercialisation du produit fini sur le marché international. Ses clients assurent le finissage et la vente au client final. Elle réalise une économie d'échelles basée sur l'augmentation de la production et la diversification des produits, qui s'inscrit dans une croissance durable et un processus de valorisation optimale de la matière première.

La politique ainsi adoptée lui a permis, d'acquérir une grande maîtrise du métier, une expérience dans les techniques d'approvisionnement en liège ainsi qu'à tous les stades du processus de transformation, et d'assurer un développement si important qu'elle occupe la place de leader sur le plan national.

Sur le plan commercial, elle a pu édifier un partenariat avec une clientèle internationale de notoriété, composé de firmes du sud de l'Europe et de la Chine, fidélisées et diversifiées.

Positionnement de l'Entreprise

Le secteur du liège est un secteur très rentable et en croissance permanente. Il nécessite néanmoins, des qualifications et un savoir-faire spécifique. C'est un secteur fortement prometteur à l'exportation et qui bénéficie en Algérie, de mesures incitatives dans le cadre de la promotion des exportations hors hydrocarbures. Son industrie n'est pas polluante et ne présente aucune dangerosité à l'environnement.

La demande de liège et des produits dérivés est en forte croissance en raison des qualités physiques, chimiques et biologiques qu'offre cette matière naturelle.

C'est un produit naturel, chimiquement inerte, imputrescible. C'est aussi un excellent isolant thermique et acoustique, il est très efficace contre les vibrations, il a une bonne résistance mécanique et isole parfaitement de l'humidité. Stable dans ses dimensions, inattaquable par les insectes, parasites, il reste d'un emploi facile et ne présente aucune dangerosité sur le plan sanitaire, ce qui pérenne son utilisation.

Matière première

La campagne Public

La production de liège brut ayant fortement baissée pour différentes raisons, dans les principaux pays producteurs Portugal, Espagne, Italie et la France pour l'Europe, le Maroc et la Tunisie pour le Maghreb

La production en Algérie quant à elle, s'est vue revenir en force à partir de l'année 2004 et ne cesse de progresser depuis pour offrir une disponibilité permanente de matière première à l'industrie du liège Algérienne naissante. L'approvisionnement du liège brut se fait localement. L'état est le propriétaire principal de la forêt, la cueillette du liège est confiée à des entreprises étatiques, sous l'égide de la Direction Générale des Forêts. Elle se fait à partir du mois de mai et prend fin le mois d'août. Une fois le liège récolté, cette direction du Ministère de l'Agriculture prend possession et procède à sa vente aux enchères publics avec le concours soit des receveurs des domaines ou des commissaires priseurs.

La campagne privée

Les lièges des propriétaires privés représentent environ 25% de la récolte globale de l'Algérie. La campagne de récolte débute également au mois de mai et prend fin à la mi-août. La vente à ce niveau se fait de gré à gré au fur et à mesure de la récolte.

Capacités de production.

Après une période d'adaptation, d'organisation, d'orientation et d'expérience l'entreprise présente aujourd'hui des capacités de production importantes en mesure de drainer des gains de productivité satisfaisants.

La maîtrise du process de production et des installations actuelles, placée dans des conditions normales de trésorerie aboutirait de manière certaine à une montée en cadence des résultats.

En chiffre, les besoins de matière première se situent entre 300 000 et 400 000 Quintaux par année.

Les produits fabriqués par la Sarl El Wiam de la Petite Kabylie sont :

- Bouchons de liège naturel (toutes catégories et dimensions) 200 000 b/jour
- Rondelles de liège naturel de 26 ~ 250 000 R/j
- Bloc semelle en liège naturel destiné aux fabricants de semelles de liège ~ 3 m³/jour
- Bloc Décoratif destiné aux fabricants de parquets et revêtements mural ~ 3 m³/jour
- Panneaux d'isolation destinés à l'isolation thermique et phonique des constructions ~ 40 m³/jour

Perspectives

S'appuyant sans cesse sur un partenariat étranger, levier de développement et accélérateur de progrès, Monsieur Zaïmeche Mohamed Rafik, fondateur de l'entreprise, œuvre en permanence au renforcement des capacités technologiques et commerciales de son entreprise en se basant sur les progrès technologiques et l'expérience de ses partenaires étrangers.

Toujours en terme de perspectives, les objectifs stratégiques de la Sarl El-Wiam dans le prolongement de ses activités vers les forêts sont:

- Concessions et investissements dans le domaine de l'exploitation forestière.
- Prise de participation dans une des entreprises de transformation de liège du groupe SODIAF

Dans le cadre de ses activités, ses objectifs stratégiques sont:

- Maîtrise continue de ses métiers de base;
- Renforcement de ses capacités managériales et technologiques; en vue d'un développement selon les normes internationales vers d'autres gammes de produits se situant dans la stratégie d'optimisation de la matière première.

Mérites de l'entreprise

Les mérites de la Sarl El Wiam est d'avoir pu, malgré un environnement hostile, des moyens très modestes (capital de départ avec lequel s'est engagé le fondateur de l'entreprise en 1990 était constitué d'une modeste somme de cinquante mille Dinars Algériens), et un marché très difficile, se développer et acquérir au fil des années une expérience indéniable, une maîtrise parfaite des activités de transformation des lièges et un relationnel client très solide.

Cette base lui permet aujourd'hui de résister aux aléas, de préserver ses acquis, de traiter les difficultés, de les surmonter et de présenter des aptitudes à de nouvelles perspectives qui viseraient une modernisation encore plus poussée de ses moyens de production, pour une optimisation maximale de sa matière première.

Ce qui a manqué à l'entreprise et qui continue de l'être, est un partenaire financier capable de s'imprégner de ses besoins afin de mettre en place les financements appropriés à son activité, et au même titre, cerner les axes majeurs et les particularités de cette industrie, pour renforcer la trésorerie et contribuer à son essor vers un développement plus poussé et une valorisation profonde de cette matière.

Recherche

Partant des faits, que le développement actuel de l'entreprise ne représente qu'un taux faible dans le spectre de la gamme de produits qu'offre cette industrie, que la disponibilité de la matière première est permanente et que le marché international constamment en croissance.

L'entreprise est orientée vers la recherche d'un développement de ses capacités managériales et d'un partenaire financier qui serait disposé à mettre en place, les capitaux nécessaires à. Permettre d'assurer une progression vers d'autres perspectives de développement, notamment vers une valorisation plus poussée de sa matière première, afin d'acquérir de nouveaux marchés.

Les projets d'investissements inscrits en perspective, sont les équipements nécessaires à la fabrication de deux nouveaux produits qui viendront intégrer sa gamme de production. Ces produits sont:

- Le "bloc Aggloméré" produit destiné à l'industrie de la chaussure et il sera commercialisé au niveau du marché Européen, principalement en Italie et en Allemagne.
- Le "Boudin Aggloméré" produit destiné à l'industrie du bouchon aggloméré très demandé sur le marché internationale.

