

Ouvrir de nouveaux marchés avec l'aide fédérale

Comment la K-utec S.A. de la ville thuringienne de Sondershausen s'est établie avec succès en Tunisie

L'actuelle K-utec Salt Technologies S.A. s'est développée, en tant que seule nouvelle fondation réussie, à partir de l'ancien institut de recherche Kali de la RDA. La fondation de la nouvelle société d'ingénierie et de recherche a permis de conserver le potentiel acquis au cours des années et de le développer en fonction des exigences d'une clientèle qui porte de plus en plus les marques de la mondialisation. L'entreprise de taille moyenne emploie aujourd'hui avec 65 collaborateurs qui travaillent avec succès.



En s'établissant sur le marché européen grâce à des prestations de service d'une qualité hors pair, la société a pu également mener à bien un nombre croissant de projets dans des pays en dehors de l'UE. Quoi de plus évident alors, que de mettre les pays d'Afrique du Nord, riches en fonds salants, au centre des réflexions visant l'extension des affaires ? Cette orientation stratégique fondamentale vers l'exploration de nouveaux marchés a coïncidé avec la première édition du programme d'aide à la commercialisation (PAC) pour la Tunisie en 2004, programme mis en place par le ministère fédéral de l'économie.

Après des préparatifs intensifs et détaillés de projets

dans le cadre de la participation au PAC 2004 et 2005/2006, c'est au cours de la troisième participation au programme d'aide à la commercialisation en août 2007, qu'un marché d'envergure a été passé avec l'entreprise chimique tunisienne ALKIMIA. Le marché portait dans une première étape sur l'étude de faisabilité de la production de sulfate de sodium à partir de lessives alcalines et de sels solides issus d'un des importants fond salant tunisien du sud du pays. Les études géologiques préliminaires indispensables ont été faites par une entreprise tunisienne partenaire. Les analyses et tests de laboratoire ont ensuite été effectués dans les laboratoires de la société K-utec S.A. à Sondershausen.

Ces travaux fondamentaux, ainsi que l'autorisation et la libération du projet par le conseil de surveillance de l'entreprise tunisienne, ont été suivis, en février 2008, par un marché supplémentaire passé avec la K-utec S.A., portant cette fois sur la mise en place de l'engineering de base pour une installation visant la production de 100.000 t de sulfate de sodium par an. Cette phase a été clôturée avec la présentation des projets entre le 19 et le 23 mai à Tunis.

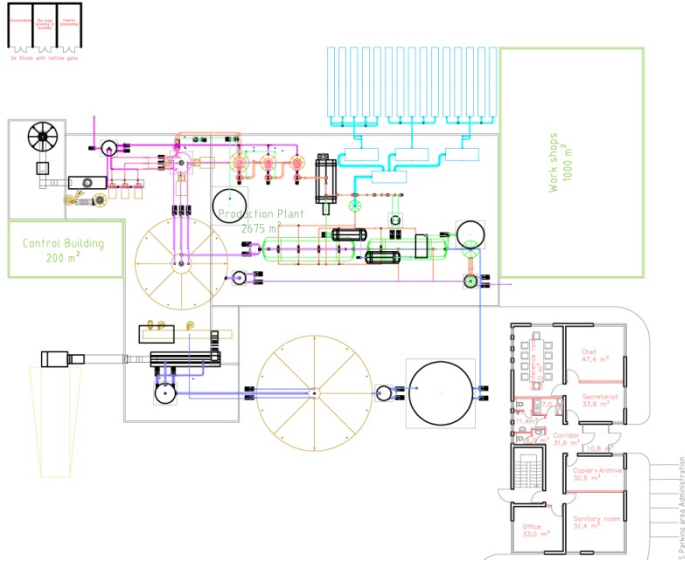
Dans l'actuelle troisième phase du projet, la K-UTEK S.A. est chargée de la préparation des documents d'appel d'offre et du suivi du même appel d'offres. A travers la coopération avec Alkimia et différents partenaires locaux, la K-UTEK a pu, en outre, conclure un accord de coopération avec une entreprise locale. L'objectif de cette coopération est l'exploration et l'ouverture des marchés des pays voisins que sont l'Algérie et la Lybie

Quels facteurs se sont avérés déterminants, à posteriori, pour le succès de la K-utec S.A. ?

En premier lieu, il faut certainement citer la possibilité d'une participation répétée à un programme d'aide à la commercialisation. La difficulté d'évaluer au premier abord les conditions du marché tunisien, et la nécessité de conserver des contacts et de suivre les perspectives d'affaires sont nettement facilitées à travers le soutien qu'offre le PAC. Le fait de participer à plusieurs reprises à un PAC est également décisif pour la mise en place d'un réseau local indispensable pour l'entreprise allemande.

La CTAIC, en tant que partenaire local, a pu entretenir et étendre ce réseau, mis en place

conjointement avec la K-utec S.A., entre les visites de l'entreprise allemande. Beaucoup de questions des partenaires tunisiens ont pu, au cours de cette phase sensible du projet, être discutées directement et sur place avec les collaborateurs de la CTAIC. Grâce à sa longue expérience dans le pays, la CTAIC a pu également apporter d'importantes informations complémentaires au cours des phases décisives du projet.



Une orientation stratégique claire

Un autre facteur de succès à ne pas sous-estimer est certainement l'engagement de la K-utec S.A. au cours des quatre années depuis la première participation au PAC, à rendre visite personnellement aux différents partenaires en Tunisie, et donc à rechercher l'échange direct. Ainsi, c'est une planification et mise en oeuvre très flexible du projet qui ont été rendues possible. L'adaptation de la K-utec S.A. sur cette question extrêmement importante pour le marché maghrébin, ou plus précisément pour ses acteurs, a joué un rôle qu'il ne faut pas

négliger. Tout ceci ne va pas sans une orientation stratégique

claire vers le marché (régional) concerné et la définition de priorités qui l'accompagne.

Nous, la K-utec S.A. et la CTAIC, aimerions ainsi exprimer notre reconnaissance pour le soutien durable du projet par le Programme fédéral d'Aide à la Commercialisation et nous serions contents de voir d'autres entreprises engagées opter pour une participation active lors du prochain PAC pour la Tunisie. Pour que leurs histoires de succès puissent être racontées à leur tour.

Dr. Heiner Marx & Andrea Ben Mahmoud