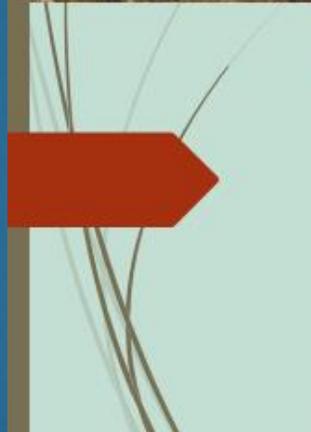


ADHÉRENT

OSCI

LES ENTREPRENEURS
DE L'INTERNATIONAL

PRESENTATION DE LA SOCIETE



PRODEVEMA SAS

Pour les projets de développement en
Europe, Maghreb et Afrique

AMERIQUE EUROPE OCEANIE

Pour la relance, pensez export !
Chèque Relance Export

#FranceRelance



Operateur agréé



PRODEVEMA SAS, créée dans la région Brestoïse par Mathieu Glais et Katrin Mateo Villa est une entreprise qui regroupe l'expérience à l'export de ses deux fondateurs. Elle est une société de conseil, avec une spécificité géographique sur les pays émergents (Afrique, Moyen-Orient) et sur l'Europe de l'Est, dans les secteurs de la santé (projets d'hôpitaux), des implantations industrielles clefs en mains et dans la distribution B to C et B to B.

Son président, Mathieu Glais travaille depuis près de 23 ans sur l'Afrique. Il a été actif notamment dans la distribution industrielle, dans le montage d'usines agroalimentaires clefs en mains, et plus récemment dans la structuration de projets hospitaliers, où il était en charge non seulement du développement commercial mais aussi de la recherche de financements et l'implémentation de ces projets sur place.

PRODEVEMA SAS apporte donc une expertise particulière aux entreprises désirant exporter, investir ou réaliser un projet d'infrastructure dans les pays émergents et en Europe de l'Est.

Le Président dispose d'une résidence à Vienne en Autriche pour un meilleur suivi de cette région en pleine croissance.

Forme: SAS

Date de Création: Février 2017

Capital Social: 6.000, - €

Effectif: 2 mandataires sociaux

RCS: Brest

Code Activité: 7022 Z

Adresse: 40 Rue du Roch Dû
F-29480 LE RELECQ-KERHUON

Mail: prodevema@gmail.com
mathieu.glais@gmail.com

Tel: +33 6 76 42 0038





Mathieu GLAIS - Président

DESS Commerce International Paris 1.
Ancien Directeur Régional Afrique de VAMED Engineering (2007-2016) et Directeur général de Vamed France (2014-2016)
Plusieurs postes de directeur Afrique pour des entreprises Françaises et étrangères entre 1995 et 2007 (Robert Bosch / Legris SA / Haas Industrie GmbH) / Pramac SAS.
Spécialistes des projets d'infrastructures et industriels clefs en mains.
Maîtrise de 4 langues: F/ES/GB/D



Katrin MATEO VILLA – Directrice Générale

Licenciée de l'Université de Deusto (Bilbao) en Economie du Tourisme.
Ancienne directrice régionale des Ventes pour l'Europe de l'Est chez Vegotex International (Confection) jusqu'en 2013 puis Free-lance.
Responsable Clientèle chez Volvo Trucks (Gand) de 2005 à 2007.
Spécialisée dans les réseaux de distributions B to B et B to C.
Maîtrise de 6 langues: F/NL/D/ES/IT/GB

PROJETS

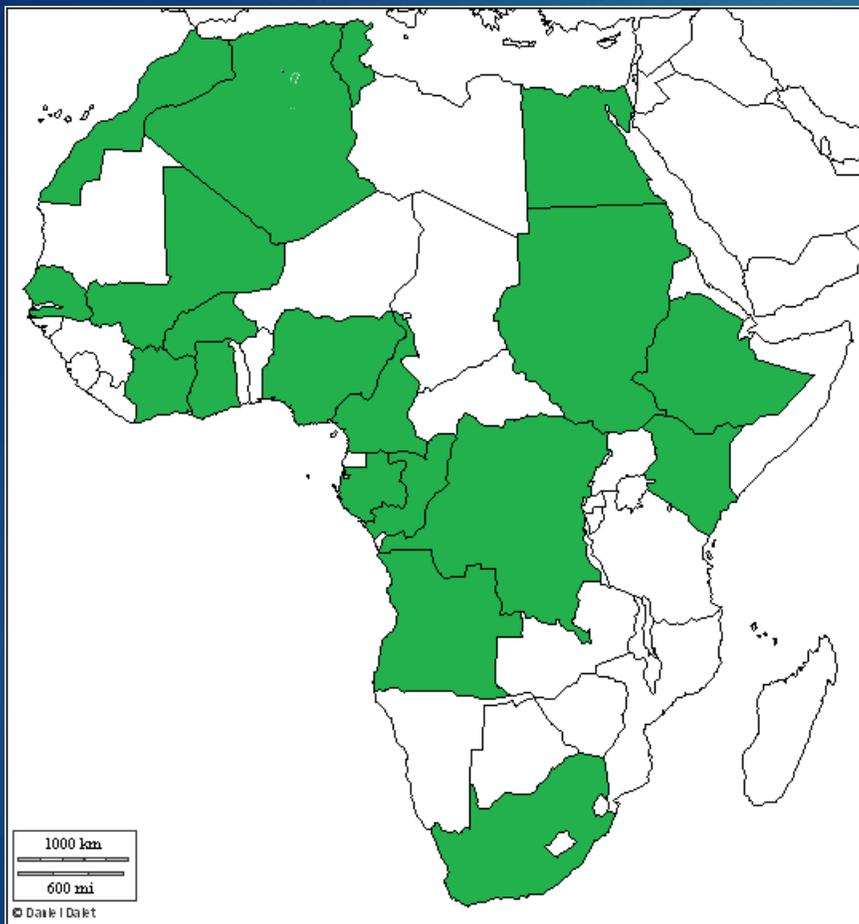
- Aide à la négociation et à la structuration d'offre technique et commerciales pour projet d'infrastructure clefs en mains en EPC ou en PPP
- Aide à la recherche de financement de projet (crédit export, prêts concessionnels, prêts syndiqués, banques de développement, private equity)
- Gestion de projet et aide à l'implantation des projets. Missions d'AMO.
- Aide à la création de filiales ou de succursales.

ANALYSE et RECHERCHE

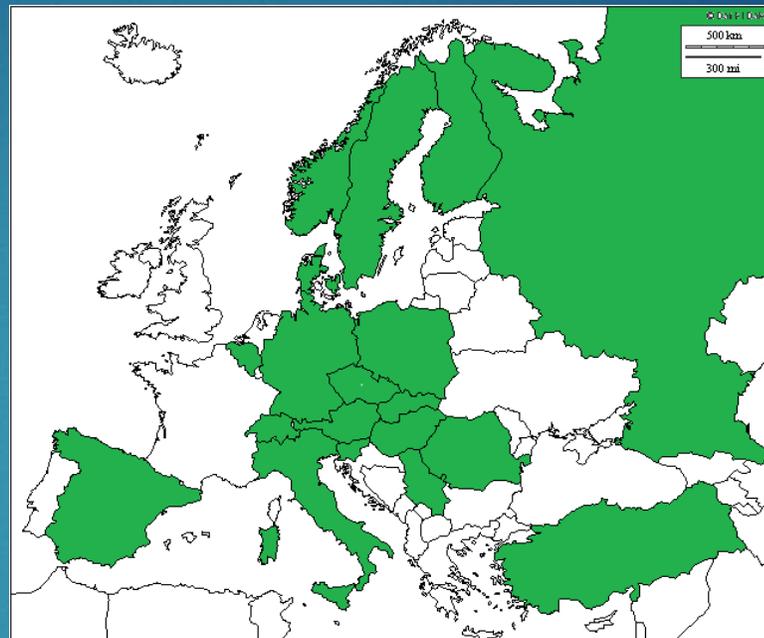
- Analyse de Marchés et étude de faisabilité
- Réalisation de Business plan
- Mission de recherches et de commercialisation (Key-Account, Réseau de distribution)
- Conseil sur les techniques du commerce international et de l'Export

FORMATION et EXPERTISE

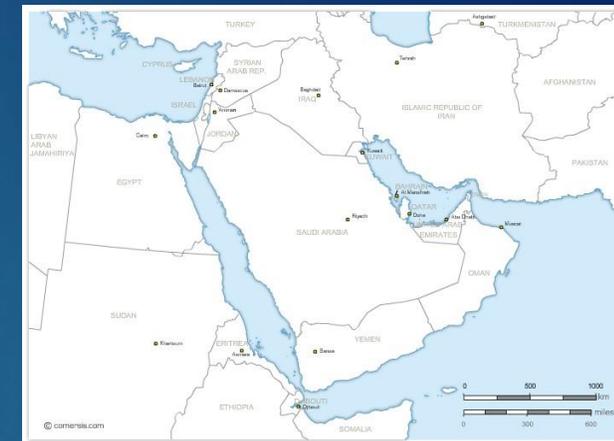
- Formation continue en entreprise et formation universitaire basée sur un fondement théorique et des études de cas pratiques, basée sur notre expérience terrain
- Expertise et rapport de synthèse pour dossier de presse et communication média dans notre domaine de compétence régionale et technique.



AFRIQUE



EUROPE



**PROCHE et
MOYEN-ORIENT
en coopération**



Pays où les dirigeants de Prodevema ont soit réalisé un projet, soit disposent d'un réseau

INFRASTRUCTURES

- Santé: Construction et équipements d'hôpitaux et de cliniques
- Education: Construction d'Université et d'écoles
- Energie: Centrales électriques de petite/ moyenne puissance (Groupe électrogènes / Photovoltaïque).

DISTRIBUTION

- Distribution dans l'industrie confection/textile
- Distribution de pièces de rechange automobiles et industrielles.
- Distribution d'outillage industriel

INDUSTRIE

- Usines de transformation agroalimentaires (Céréales/ boulangerie/Confiserie)
- Equipementiers automobile (OEM)
- Construction mécanique/machines outils

SERVICES

- Facility Management
- Gestion Hospitalière
- Gestion Hôtelière
- Maintenance industrielle et biomédicale

AFRIQUE

- **Sénégal:**
 - Projet d'équipement de 23 structures hospitalières avec réseau de téléradiologie (en cours)
- **Mali:**
 - Etude et suivi commercial d'un Centre d'oncologie et de radiothérapie à Bamako (en cours)
- **Burkina-Faso**
 - Projet de réalisation d'un Centre d'oncologie et de radiothérapie à Bobo-Dioulasso (en cours de réalisation)
- **Tunisie**
 - Projet de développement des capacités de détection, diagnostic et traitement des cancers en région (en cours)
- **Ouganda**
 - Structuration d'un projet clefs en mains (EPC) avec financement pour un hôpital d'oncologie.

EUROPE CENTRALE et
ORIENTALE

- **Serbie:**
 - Projet de clinique privée clefs en mains à Belgrade (recherche de partenaires techniques et financiers)
- **Roumanie:**
 - Projet de clinique privée à Timisoara
 - Equipements de cliniques à Bucarest
- **Autriche**
 - Etude de réalisation d'un centre de maintenance hospitalière en Algérie pour le compte de ICMPD, présentée aux Ministères fédéraux de l'Intérieur et des Affaires Etrangères



Réception de S.E. M. le Président de la République du Burkina-Faso, M. Kaboré à l'occasion de la présentation de l'étude d'un centre d'oncologie et de radiothérapie en août 2017.

ENTRETIENS

Projets d'infrastructure en Afrique



MATHIEU GLAIS, PRÉSIDENT FONDATEUR DE LA SOCIÉTÉ DE CONSEIL PRODEVEMA SAS

1) ANA : Pouvez-vous vous présenter ainsi que votre structure ?

J'ai commencé à travailler avec l'Afrique il y a près de 23 ans, dans la distribution automobile et industrielle. Les besoins énormes de ce continent en projets de développement m'ont incité à me spécialiser géographiquement sur l'Afrique au début des années 2000. Tout d'abord présent dans l'industrie agroalimentaire, j'ai ensuite évolué vers le secteur de la Santé, où j'avais pour mission de structurer et de financer des projets hospitaliers. J'ai sillonné le continent pendant plus de 10 ans pour une société autrichienne leader dans ce domaine. J'y ai acquis une expérience non seulement du secteur hospitalier mais également du management de projet en infrastructures. Cela m'a incité à créer ma société, PRODEVEMA SAS, en début 2017, afin de conseiller et d'accompagner les entreprises désireuses d'exporter ou de s'implanter sur le continent.

2) ANA : Vous avez travaillé pendant 15 ans dans ce qui est commun d'appeler des « solutions clés en mains ». Dans quelles mesures répondent-elles aujourd'hui au besoin du secteur en Afrique ? Quelles en sont les limites et vos éventuelles recommandations ?

Un projet clé en mains présente l'avantage

Interview de Mathieu Glais, Président Fondateur de la société de conseil Prodevema SAS*



INAUGURATION D'UN PROJET AU SÉNÉGAL EN 2014 AVEC LE PRÉSIDENT MACKY SALL

d'offrir au Maître d'ouvrage une solution holistique, couvrant l'ensemble des travaux à réaliser pour rendre l'ouvrage opérationnel.

Une approche clé en mains est souvent portée par une entreprise générale ou par un groupement d'entreprises (ci-après le contractant).

Elle suppose généralement une offre forfaitaire, à prix fixe sur une période de réalisation définie, et un engagement ferme en termes de délai de réalisation.

Les avantages pour le maître d'ouvrage sont donc nombreux :

- Il a le plus souvent un seul interlocuteur (à fortiori si le contrat clé en mains inclut les études et la maîtrise d'œuvre) qui s'occupe de la coordination de tous les corps d'état, et gère toutes les interfaces entre les différents intervenants.

Une réalisation clé en mains est le plus souvent un gage de meilleur délai de réalisation, à condition que l'entreprise générale ou le mandataire du groupement soit expérimenté en gestion de projet.

- Il a une garantie du contractant en termes de coût de réalisation et de délais.
- Dans de nombreux cas, le contractant apporte aussi la majeure partie du financement qui peut être structuré avec des agences de crédit, export et des banques

commerciales, associant ainsi crédit export et crédit commercial voire même des prêts concessionnels, l'important étant d'ap-

*PRODEVEMA SAS EN QUELQUES MOTS :

PRODEVEMA SAS, créée en février 2017 dans la région Bretagne par Mathieu Glais et Katrin Mateo Villa est une entreprise qui regroupe l'expérience à l'export de ses deux fondateurs. Elle est une société de conseil, avec une spécialité géographique sur les pays émergents (Afrique, Moyen-Orient) et sur l'Europe de l'Est, dans les secteurs de la santé (projets d'hôpitaux), des implantations industrielles clés en mains et dans la distribution de biens de consommations et industriels BtoC et BtoB.

Son président, Mathieu Glais travaille depuis près de 23 ans sur l'Afrique. Il a été actif notamment dans la distribution industrielle, dans le montage d'usines agroalimentaires clés en mains, et depuis 12 ans dans la structuration de projets hospitaliers, où il était en charge non seulement du développement commercial mais aussi de la recherche de financements et l'implémentation de ces projets sur place.

PRODEVEMA SAS apporte donc une expertise particulière aux entreprises désireuses d'exporter, investir ou réaliser un projet d'infrastructure dans les pays émergents et en Europe de l'Est, mais aussi aux gouvernements nécessitant un appui technique pour définir et exécuter des projets d'infrastructure soutenables.

Mathieu Glais effectue également des missions de conseils pour le compte de grands cabinets internationaux (GUIDEPOINT) et des formations auprès des Universités et écoles de commerce.

Le présent article a été publié pour la première fois par « Africa News Agency » en Octobre 2018 à la suite des dernières Rencontres Africa en Septembre 2018 à Paris, où Mathieu Glais a été intervenant dans le panel infrastructure.

porter une solution adaptée à la capacité d'embarquement du Maître d'ouvrage. Le Maître d'ouvrage devra néanmoins

veiller à obtenir un minimum de transparence sur les facteurs de coûts tout en acceptant d'accéder à l'entreprise générale ou au mandataire du groupement un marge acceptable, rétribuant son expertise en gestion de projet mais aussi sa prise de risque matérialisée par sa responsabilité en termes de coût et délais.

Les défis pour le contractant, qu'il soit une entreprise générale ou un groupement d'entreprises réside en effet dans la maîtrise des interfaces et de la gestion de la chaîne de valeur afin de réaliser l'ouvrage dans les délais et les coûts indiqués.

C'est un projet clé en mains nécessite un savoir-faire spécifique et une bonne structuration du contrat avec les sous-traitants ou entre les membres du groupement. Il faut évaluer les risques, identifier les mécanismes pour les atténuer et définir les responsabilités de chaque partenaire. S'il est bien géré, un projet clé en mains permet à des entreprises spécialisées dans un domaine précis d'allier leur compétence en développement des synergies et de livrer une valeur ajoutée importante au client. Cette approche permet aussi de créer des filières ou des pôles de compétence pour offrir une solution en commun à l'échelle d'un pays et se différencier de la concurrence.

Certains Codes des Marchés Publics (ex. : Art R1 du CMP du Sénégal ou Art 57 du CMP de Mali) prévoient d'ailleurs une possibilité d'offrir spontanément d'entreprises ou de groupement d'entreprises pour un projet et une procédure de négociation directe en vue de son attribution, aux conditions que l'offre technique et financière vérifie certains critères fondamentaux : attractivité du financement, de la technologie, intégration d'une valeur ajoutée locale, transfert de technologie, etc...

3) ANA : Qui sont les champions dans ce domaine ?

Les pays asiatiques sont sans aucun doute les plus enclins à proposer de telles solutions clés en mains. Les groupes chinois mais aussi coréens et japonais ont une approche très intégrée, associant différentes entreprises en tant que sous-traitant autour d'une entreprise principale, qui supporte le financement.

La structure de plus importantes sociétés chinoises ou coréennes, qui sont organisées en conglomérat, facilite cette approche. Dans le cas de la Chine, il s'agit aussi souvent de groupes publics

ou semi-publics qui n'ont aucun mal à utiliser les fonds de financement publics à l'export (China Development Bank ; China Exim Bank).

Il faut reconnaître que c'est la Chine qui détient la plus forte part de marché dans les travaux d'infrastructure en Afrique et ses groupes se développent dans beaucoup d'autres nouveaux domaines. En utilisant le savoir-faire acquis dans le développement monumental de leur pays, ils n'hésitent pas à se projeter en filières intégrées vers l'étranger.

Depuis quelques années, on assiste dans certains domaines comme l'énergie et les infrastructures à l'arrivée de groupes d'autres pays, comme la Turquie (avec des sociétés familiales de moyenne taille très adaptables et flexibles), l'Inde ou le Brésil (avec des grandes entreprises de construction comme Odebrecht et Andrade Gutierrez). Enfin, le Maroc a fait récemment son apparition notamment dans la construction et la promotion immobilière.

Les Européens sont aussi présents mais se trouvent plus sur des marchés de niches, où les ouvrages à réaliser demandent plus de technologies ou un savoir-faire particulier. Une manière d'éviter la compétition uniquement par les prix.

Les Français tirent toujours bien leur épingle du jeu dans leurs domaines de prédilection : les ouvrages d'art, les transports, le traitement de l'eau...

4) ANA : Comment ces solutions s'adaptent-elles de plus en plus aux besoins locaux.

Il faut bien comprendre que l'objectif recherché par les pays africains n'est pas seulement d'acquiescer des infrastructures réalisées par des groupes étrangers, mais aussi de valoriser et de développer des externalités positives pour leur tissu industriel et artisanal.

La demande d'intégration d'une valeur ajoutée locale est donc à la fois logique mais aussi évidente pour certains pays africains qui commencent à voir éclore des champions régionaux dans leur domaine respectif.

Certains pays comme le Sénégal ont d'excellentes entreprises de construction nationales comme la CDE, la CSI ou encore Getran qui ont démontré leur aptitude à construire des ouvrages de

très grande importance. Et cela est vrai pour un nombre croissant de pays. 50% des ressources consacrées à la réalisation du PNDES du Sénégal sont d'ailleurs affectées à des entreprises locales. Il est donc impératif pour une société étrangère qui veut acquiescer un contrat, de commencer à structurer son offre en identifiant les ressources locales et en les intégrant le mieux possible à la chaîne de valeur, afin d'être compétitif sans faire de concession sur la qualité.

Concrètement, je travaille actuellement sur la préparation d'un projet dans la santé en Afrique de l'Ouest qui est mené par un groupement sénégalais, belge et autrichien. C'est l'entreprise sénégalaise qui est leader du groupement et qui a structuré l'ensemble du projet. La part locale atteint les 40%. Cela permet de scinder le financement en deux parties : un financement par une banque africaine en CFAs pour la part locale et un financement extérieur en devises, par une banque européenne, très attractif et couvert par les assurances crédit belges et autrichiennes pour la partie internationale.

Ce type de projet est pour moi un cas de figure parfait associant différentes compétences locales et internationales avec un financement innovatif limitant l'endettement extérieur en devises au strict besoin d'acquiescer une compétence non accessible dans le pays. Enfin, une fois l'ouvrage achevé, il faut l'entretenir, le gérer, en tirer toute son utilité en le gardant opérationnel le plus longtemps possible. Cela signifie donc qu'il faudra s'implanter localement dans la durée.

Dans beaucoup de projets clés en mains on sous-estime l'aspect de la soutenabilité dans le temps. Il faut donc avoir une vision sur le long-terme et cette vision entraîne forcément une présence locale accrue et l'intégration des ressources du pays à la réussite du projet.

5) ANA : Pour conclure, quel est votre regard sur le secteur ?

Les paramètres pour juger de la réussite d'un projet dans les pays en voie de développement et notamment en Afrique ont considérablement évolué dans la dernière décennie.

La maîtrise des coûts et la rapidité de l'exécution restent des facteurs prépondérants, mais à cela se rajoute désormais

la notion de soutenabilité et de respect de l'environnement, pas seulement d'un point de vue écologique, mais aussi social. La peur d'intégration dans l'économie du pays et les effets de chaque projet en termes d'emploi, de transfert de technologie, de formation sont autant de critères qui sont appréciés par les pays récipiendaires du projet.

Plus que jamais la notion de co-développement et de synergie avec les ressources humaines locales est au centre des considérations.

Les entreprises qui l'auront compris auront un avantage concurrentiel indéniable. Pour contrer la concurrence en provenance de la Chine, du Moyen-Orient ou d'Amérique Latine, les Européens ont tout intérêt à développer des filières pour remporter des grands contrats à l'export. Derrière des champions nationaux, il y a aussi des PME avec des savoir-faire impressionnants qu'il faudrait associer au développement de ses filières.

Ensuite, le nerf de la guerre reste bien entendu le financement. L'attractivité du prêt couvrant la valeur du projet est fondamentale et doit répondre aux critères d'endettement des pays africains. A ce titre, il faudrait peut-être revoir « l'arrangement OCDE sur les Crédits à l'Exportation bénéficiaire d'un soutien Public », notamment en termes d'aides bilatérales concessionnelles en privilégiant des plafonds d'aide bilatérale liés plus élevés et permettant aux pays industrialisés de développer des outils plus adaptés.

Ce type d'aide permet justement de développer une offre intégrée par filière. Je pense notamment à l'enveloppe de prêts concessionnels du Trésor français qui est un outil très intéressant mais utilisé de manière très parcimonieuse à cause de critères d'éligibilité très stricts.

Mathieu Glais - Prodevema SAS

PRODEVEMA SAS
 RCS Brest
 Adresse : 40 Rue du Roch Dc
 F-29480 LE FLECOU-KERHUON
 prodevema@gmail.com
 mathieu.glais@gmail.com
 Tel. +33 6 76 42 0038

Lien direct sur le contenu intégral des interviews sur les sites de Africa News Agency and « New African »:

- <https://magazinedelafrique.com/african-business/decideurs/mathieu-glais-les-solutions-cles-en-mains/>
- <http://www.africanewsagency.fr/?p=11427>
- <http://www.africanewsagency.fr/?p=11415>

Interview par le MEDEF Île de France – Hors Série Afrique 2019



Equipement médical de la clinique M- Hospital à Bucarest, réalisé par FSE Sarl sur financement BPI (2021-2022). Prodevema a négocié les termes commerciaux et structuré le financement avec BPI Financement / ACE.

<https://www.youtube.com/watch?v=sWaCLp27UHQ>



**Présentation d'un
projet d'extension du
Centre National de
Référence de Lutte
contre le Cancer de
Bamako
(2020- en cours)**

