

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 en février 2017 dans la région Brestoise 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](mailto:prodevema@gmail.com)  
[mathieu.glais@gmail.com](mailto: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**

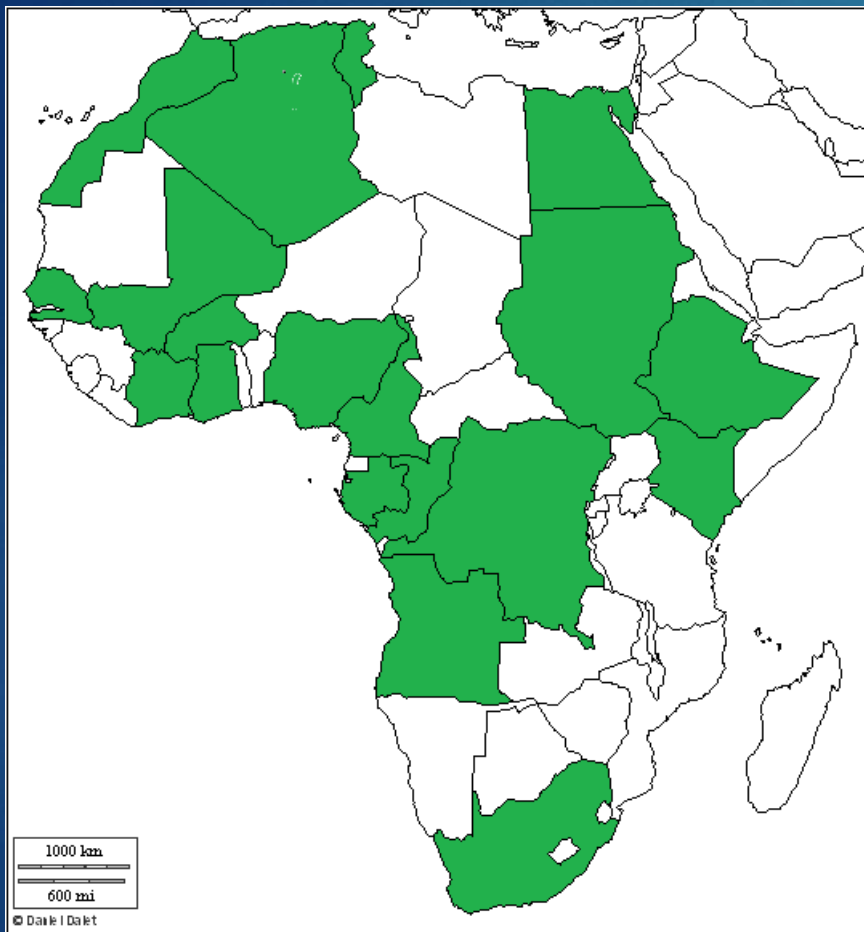
- Aide à la négociation et à la structuration d'offre technique et commerciales pour projet d'infrastructure clefs en mains en EPC ou en PPP
- Aide à la recherche de financement de projet (crédit export, prêts concessionnels, prêts syndiqués, banques de développement, private equity)
- Gestion de projet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

**ANALYSE et RECHERCHE**

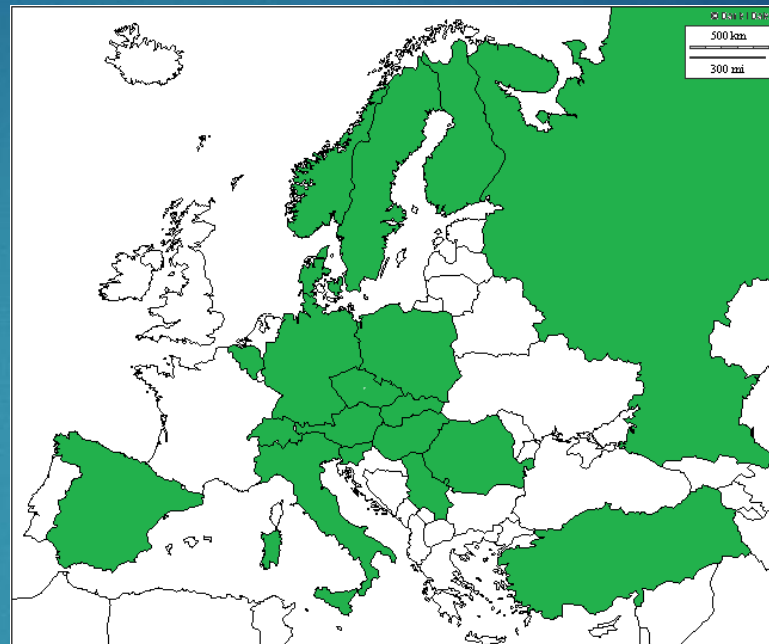
- Analyse de Marchés et étude de faisabilité
- Réalisation de Business plan
- Mission de recherches et de commercialisation (Key-Account, Réseau de distribution)
- Conseil sur les techniques du commerce international et de l'Export

**FORMATION et EXPERTISE**

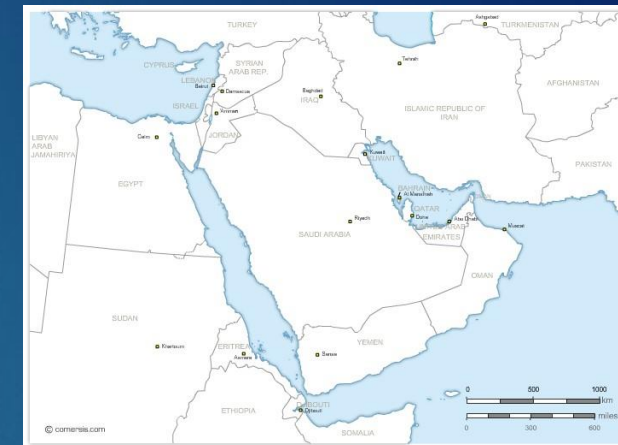
- Formation continue en entreprise et formation universitaire basée sur un fondement théorique et des études de cas pratiques, basée sur notre expérience terrain
- Expertise et rapport de synthèse pour dossier de presse et communication média dans notre domaine de compétence régionale et technique.



**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 Ouagadougou (en cours)
- **Tunisie**
  - Projet de développement des capacités de détection, diagnostic et traitement des cancers en région (en cours)
- **Cameroun**
  - Réalisation d'un centre cœur-poumon à Yaoundé

## 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 ICMPS, présentée aux Ministères fédéraux de l'Intérieur et des Affaires Etrangères





**Réception par SE M. le Président de la République du Burkina-Faso, M. Kaboré à l'occasion de la présentation de l'étude du Centre d'Oncologie et de Radiothérapie de Ouagadougou en Août 2017**

## BTP/Infrastructure : Ces projets qui vont profondément modifier l'Afrique

Le développement des infrastructures est l'enjeu majeur du développement africain car il conditionne le développement des autres secteurs.

Les stratégies différentes des États et des acteurs permettent de dégager quelques grandes tendances : ville nouvelle, énergie propre, assainissement des eaux...

Quels sont les axes sur lesquels les coopérations entre entreprises françaises et africaines sont souhaitables ?

### Modérateur :

Dounia Ben Mohamed, CEO d'Africa News Agency (ANA)



### Intervenant :

- Abdou Karim Fofana, Directeur de l'Agence du Patrimoine Bâti de l'Etat du Sénégal
- Alain Kouadio, Président, Kaydan Groupe
- Alain Ducass, PDG, EnergeTIC - Co-président X Afrique
- **Mathieu Glais, Président fondateur de la société de conseil PRODEVEMA**
- Christian Combes, Directeur Afrique Eiffage
- Sofia Bennani, Conseillère auprès du Président, Groupe Menara
- Benoît Chauvin, Directeur général adjoint, Colas

**Intervenant dans le cadre des Rencontres Africa à Paris en Septembre 2018**

Interview de M. Glais par « Africa News Agency » sur les Projets clefs en mains en Afrique (Novembre 2018):

PRODEVEMA SAS

**PROJETS d'INFRASTRUCTURE EN AFRIQUE**

Interview de 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.

A l'heure actuelle je travaille aussi pour une grande société américaine sur la réalisation de projets de cliniques en Europe de l'Est.

**2) ANA : Vous avez travaillé pendant 15 ans dans ce qui est commun d'appeler des « solutions clefs 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 clefs en mains présente l'avantage d'offrir au Maître d'ouvrage une solution holistique, couvrant l'ensemble des travaux à réaliser pour rendre l'ouvrage opérationnel.

Une approche clefs en mains est souvent portée par une entreprise générale ou par un groupement d'entreprise (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 clefs 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 clefs en mains est le plus souvent un garant 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

PRODEVEMA SAS

commerciales, associant ainsi crédit export et crédit commercial voire même des prêts concessionnels, l'important étant d'apporter une solution adaptée à la capacité d'endettement 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'accorder 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.

Gérer un projet clefs en mains nécessite un savoir-faire spécifique et une bonne structuration des contrats 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 projets clefs en mains permet à des entreprises spécialisées dans un domaine précis d'allier leur compétence en développant 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 81 du CMP du Sénégal ou Art. 57 du CMP du Mali) prévoient d'ailleurs une possibilité d'offre spontanée 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...

Retrouver l'interview complète sur le site d'Africa News Agency ou de « 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>