

ELF : LES GPL AU VIÊT-NAM

Charles PRÉVOT (66),

directeur Stratégie Ressources-Débouchés, ELF AQUITAINE Raffinage-Distribution

et Claude ARCHIMBAUD,

directeur international, ELF ANTARGAZ

LE VIÊT-NAM, avec une population en forte croissance de plus de 70 millions d'habitants, constitue un marché-clé en Asie. Le groupe Elf l'a constaté très tôt et s'y est implanté, dès l'ouverture économique de ce pays en 1987, pour les produits pharmaceutiques et vétérinaires via sa filiale Sanofi. Ce n'était qu'un premier pas car, la même année, Elf commençait déjà à étudier un projet de distribution de Gaz de pétrole liquéfiés (GPL) à Hô Chi Minh Ville. Les Gaz de pétrole liquéfiés – butane et propane – qui sont facilement transportables et stockables (bouteilles ou citernes) permettent aux utilisateurs en tous lieux de disposer instantanément d'une grande quantité d'énergie sous un faible volume. Dans leurs applications les plus courantes, les Gaz de pétrole liquéfiés sont utilisés pour la cuisine, l'eau chaude sanitaire, le chauffage et la climatisation. Leur pouvoir calorifique important, et aussi instantanément actif que facilement réglable, en fait également une énergie de choix pour de nombreuses applications industrielles.

Les perspectives semblaient des plus favorables, l'intérêt des autorités locales d'Hô Chi Minh Ville était manifeste. Les Vietnamiens, qui avaient eu l'expérience des GPL lors de la présence américaine, étaient demandeurs. Elf Antargaz, filiale spécialisée du Groupe Elf

pour la commercialisation du GPL, fut à même de répondre par une offre globale : approvisionnement, conditionnement et commerce.

Elf Gaz Saigon

Les premiers pourparlers avec les Comités populaires d'Hô Chi Minh Ville interviennent dès 1989 et débouchent en mai 1991, après l'aval du gouvernement central d'Hanoi et la publication du décret d'autorisation, sur la constitution en Joint Venture d'une société de distribution de GPL dans l'ancienne capitale du Sud. Elf Gaz Saigon filiale à 71 % d'Elf Antargaz et à 29 % de l'entité municipale représentant le Comité populaire d'Hô Chi Minh Ville était née. Sitôt créée, Elf Gaz Saigon met en place la logistique nécessaire pour importer, stocker, conditionner et distribuer le GPL.

Le programme est rondement mené entre 1991 et 1992 avec la construction, sur les bords de la rivière de Saigon :

- d'installations de réception de navires allant jusqu'à 10 000 tonnes,
- de stockages (2 200 m³ en réservoirs cylindriques aériens, avec possibilité de triplement),
- d'un hall d'emplissage comprenant un carrousel semi-automatique ainsi que des machines relativement sophistiquées : fermeture

automatique du robinet, contrôle pondéral (évacuation des bouteilles sur et sous-emplies), contrôle d'étanchéité, etc.,

- des postes de chargement vrac.

L'ensemble est dimensionné pour une activité de 50 000 tonnes par an. Le parc d'exploitation – bouteilles de 6, de 12,5 et de 40 kg de butane – arrive de France en lots successifs par voie maritime.

Les développements GPL

Elf Antargaz a donc été la première société étrangère à ouvrir le marché vietnamien des GPL. Un marché qui devrait atteindre 10 kg de GPL par an et par personne en 2010, pour une population qui dépassera alors les 100 millions. D'ores et déjà, les installations d'Elf Gaz Saigon fonctionnent à hauteur de 30 000 tonnes par an et, pour satisfaire la demande, le terminal reçoit désormais trois navires de GPL par mois. Tout laisse à penser qu'au rythme actuel, l'activité doublera tous les trois ans. Car la demande est pressante. Les 18 000 consignations nouvelles enregistrées en un mois, lors de la fête du Têt de 1995, le montrent clairement.

Les ventes de vrac se développent elles aussi de façon importante, mais l'activité d'Elf Gaz Saigon

porte en majeure partie sur le conditionné, surtout en bouteilles de 12,5 kg. Les ventes en emballages de 40 kg et de 6 kg ne représentent d'ailleurs respectivement que 10 % des sorties.

Ce que l'on peut aussi noter, c'est que, s'inscrivant dans la croissance, Elf Gaz Saigon est un acheteur important de bouteilles des différents types : plus de 100 000 emballages par an.

Les autres distributeurs opérant au Viêt-nam étant au diapason, on peut estimer que le marché vietnamien se situe entre 200 et 300 000 bouteilles par an.

Le maillage commercial

Pour assurer la commercialisation des bouteilles, Elf Gaz Saigon a développé un réseau commercial serré, très présent sur le terrain.

En démarrant par Hô Chi Minh Ville et sa périphérie, Elf Antargaz a progressivement bâti un réseau de 22 concessionnaires (un par province), sur un territoire qui s'étend jusqu'à la frontière cambodgienne. Ce sont des entreprises locales, quasiment toutes sous le contrôle de l'État, qui ont ajouté

une diversification "gaz" à leur activité principale qui était souvent une revente de fuel, de quincaillerie voire même le commerce de l'or et des pierres précieuses puisque, parmi les concessionnaires, figure l'un des deux gros comptoirs-magasins chargés du négoce des gemmes au Viêt-nam !

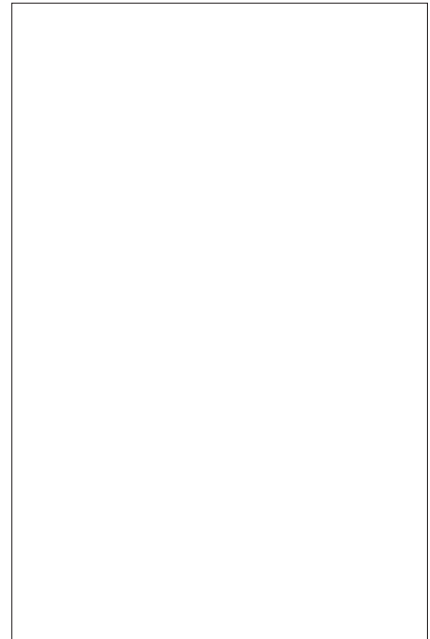
Elf Gaz Saigon mène une politique d'animation et de dynamisation commerciale du réseau, tout en lui insufflant, comme elle le ferait en France, une rigueur en matière de sécurité.

Quelques conditions du succès

La première condition du succès pour un projet commercial d'ampleur plutôt limitée par rapport aux grands projets industriels a été le choix du responsable du développement.

La deuxième condition a été le choix d'un bon partenaire comme actionnaire minoritaire de la filiale.

La troisième condition a été la création d'un réseau commercial s'appuyant sur des entreprises locales.



© ELF

La quatrième condition a été la formation des collaborateurs de la filiale.

Et bien sûr, il fallait que le produit soit adapté au marché et présenté à un prix compétitif.

Une croissance soutenue

Aujourd'hui Elf Gaz Saigon assure 60 % de la distribution de GPL au Viêt-nam. Bien entendu d'autres acteurs sont apparus. Dans ce contexte porteur, Elf Antargaz a décidé – au-delà de l'arrivée à saturation technique d'Hô Chi Minh Ville – de réaliser un second projet industriel au centre du Viêt-nam "Elf Gaz Danang". Le nouveau terminal acceptera des navires plus importants que son homologue d'Hô Chi Minh Ville et il sera équipé d'une capacité de stockage supérieure. Il sera doté également des moyens nécessaires d'enfûtage de conditionné et de chargement vrac.

Avec ces deux points d'appui Elf Antargaz bénéficiera d'une position stratégique à la fois sur le marché vietnamien et sur celui des pays voisins. ■

© ELF

