

POINTERIE AFRICAINE, Casablanca

AEC 1951
Casablanca

Pointerie africaine, 3, r. Cadets de Gascogne. — Sarl., 2.1.50, 5 millions fr. — Fabric., vente pointes, vis, rivets, épingles. — Gts : P. Salvadori, O. Marcelli ¹.

GROUPE DES FIDUCIAIRES
M. BERNARD et J. DE LANGRE
FIDUCIAIRE MAROCAINE JURIDIQUE ET FISCALE
81, rue Colbert, Casablanca
« POINTERIE AFRICAINE »
Augmentation de capital
Transformation en société anonyme
(*La Vigie marocaine*, 23 janvier 1951)

I. — D'une décision en date à Casablanca du 26 décembre 1950, il ressort que les associés de la société responsabilité limitée « Pointerie africaine », au capital de 5.000.000 de francs, dont de siège social est à Casablanca, 3, rue des Cadets-de-Gascogne, ont :

a) accepté l'apport fait par la société anonyme « ENTA », au capital de 9.000.000 de fr., dont le siège social est à Casablanca, 6, rue Sidi-Béliout, d'un terrain d'une superficie de 581 m² à distraire par voie de morcellement du titre foncier 36.595 C, sis lotissement Turner ; ledit apport effectué net de tout passif et évalué d'un commun accord à 1.250.000 fr. et moyennant l'attribution à la société ENTA de 1.250 parts sociales de 1.000 fr. chacune, entièrement libérées, à créer en conséquence d'une augmentation de capital correspondante.

b) décidé de procéder a une augmentation de capital de 5.000.000 à 7.300.000 fr., par création de 2.500 parts nouvelles, dont :

700 parts de 1.000 fr. chacune créées par incorporation au capital d'une somme de 700.000 francs, prélevée sur le fonds de réserves disponibles, dite de réévaluation de l'actif » ;

550 parts à souscrire au pair en numéraire et à libérer intégralement à la souscription ; 1.250 parts entièrement libérées à attribuer à la société « ENTA » en rémunération de son apport en nature ;

c) constaté que les 700 parts intégralement libérées ont été attribuées à raison de 350 chacun à M. Paul Salvadori et à M. Octave Marcelli, anciens associés, que les 550 parts ont été intégralement souscrites, libérées et réparties comme suit proportionnellement aux apports de chacun des souscripteurs :

275 parts à M. Paul Salvadori et 275 parts à M. Octave Marcelli, que les 1.250 parts entièrement libérées ont été attribuées à la société « ENTA » en rémunération de son apport ;

¹ Octave Marcelli : administrateur délégué de l'Entreprise nouvelle de transports automobiles (ENTA) (S.A., 1^{er} septembre 1944) et administrateur de Essoultania - Manufacture marocaine de tarbouches et coiffure. Officier du Ouissam alaouite (1^{er} janvier 1949).

- d) admis comme nouvelle associée la société ENTA ;
- e) modifié en conséquence les articles 6 et 7 des statuts.

II. — Du procès-verbal de l'assemblée générale extraordinaire qui s'est tenue à Casablanca le 29 décembre 1950, il résulte que les associés ont :

a) porté le capital social 15.000.000 de francs par l'émission au pair de 7.500 parts nouvelles de 1.000 fr. chacune à souscrire en numéraire et à libérer intégralement à la souscription ;

b) constaté que les 7.500 parts nouvelles ont été intégralement souscrites, libérées et réparties comme suit proportionnellement aux apports de chacun des souscripteurs :

200 parts à M. Clément Belleville, demeurant à Casablanca, 42. bd de Lorraine ;

1.000 parts à M. Alfred Bernard, administrateur de sociétés, demeurant à Casablanca, 39, avenue Pierre-Simonet ;

1.000 parts à M^{me} Camille Bernard, née Marie-Louise Lataillade, demeurant à Casablanca, 15, rue Guynemer ;

100 parts à M^{me} Jacqueline Bernard, demeurant à Casablanca, 15, rue Guynemer ;

300 parts à M. Charles Bigot, transitaire, demeurant à Casablanca, 52, rue Amiral-Courbet ;

1.500 parts à M. Albert Boisseau, bijoutier, demeurant à Casablanca, rue Clemenceau ;

100 parts à M. Joseph Brauer, transporteur, demeurant à Casablanca, 115, bd de Marseille ;

150 parts M. François Ferrand, restaurateur, demeurant à Casablanca, Brasserie de l'Étoile ;

150 parts à M. Jean Ferrand, restaurateur, demeurant à Casablanca, Brasserie de l'Étoile ;

300 parts à M. Charles Friess, restaurateur à Casablanca, 377, av. St-Aulaire ;

400 parts à M. Étienne Guieu, directeur de société, demeurant à Casablanca, 14, av. Poeymirau ;

500 parts à M. Jean Leyrie, comptable, demeurant à Casablanca, 3, rue Lebon ;

500 parts à M. Robert Leyrie, comptable, demeurant à Casablanca, 1, rue Lebon ;

400 parts à M^{lle} Maria, infirmière, demeurant à Casablanca, 45, rue Charles-Lebrun ;

300 parts M. Henri Rouan, garagiste demeurant à Casablanca, 221, bd de la Gare ;

400 parts à M^{me} Savelli, demeurant à Casablanca, 14, av. Poeymirau ;

c) admis comme nouveaux associés les 16 souscripteurs ;

d) modifié en conséquence. les articles 6 et 7 des statuts.

III. — Du procès-verbal de l'assemblée générale extraordinaire qui s'est tenue à Casablanca le 20 décembre 1950, il résulte que les associés ont :

a) décidé de transformer la société à responsabilité limitée, en société anonyme ayant la même dénomination, le même objet, la même durée, le même siège social, le même capital ;

b) approuvé les statuts de la société anonyme ;

c) nommé comme administrateurs pour une durée de six ans :

M. Albert Bernard, M. Albert Boisseau, M. Robert Leyrie, M. Octave Marcelli, et constaté l'acceptation de leurs fonctions ;

d) nommé la Fiduciaire Marocaine de Contrôle (FIDUMAC), S.A R.L. au capital de 500.000 fr., dont le siège social est à Casablanca, 81, rue Colbert, représentée par M. Maurice Bernard, expert-comptable, son gérant, pour faire un rapport, à l'assemblée générale annuelle, sur les comptes du premier exercice de la société anonyme, et constaté l'acceptation de ses fonctions ;

e) constaté la transformation définitive de la société en société anonyme dont les caractéristiques sont les suivantes :

OBJET : La fabrication, l'achat, la vente de pointes, vis, rivets, épingles, rayons de bicyclettes, clefs de boîtes à sardines et liens métalliques, plus généralement toutes

opérations commerciales, financières, industrielles, mobilières et immobilières se rattachant directement ou indirectement à l'un quelconque de ces objets ou à tous autres objets similaires ou connexes.

.....

Le conseil d'administration.
Pour extrait et mention
FIDUCIAIRE MAROCAINE JURIDIQUE ET FISCALE
Le gérant : J. de Langre

UNE CLOUTERIE, AU MAROC, PRODUIT À 35 %
meilleur marché que la concurrence extérieure
(*La Vigie marocaine*, 21 mars 1952)

QUAND je faisais mon service militaire et que je demandais une faveur à mon adjudant, il me répondait : « Des clous ». De là, un certain mépris pour les clous auquel se mêla de la haine le jour où, ayant, d'un coup de balai involontaire, cassé une vitre, je dus la remettre : le premier clou s'enfonça dans la vitre, le deuxième l'imita, le troisième ne fit pas autrement, si bien que la vitre me coûta fort cher... Les clous ne reprirent du prestige à mes yeux que pendant la guerre : ils avaient augmenté d'environ mille fois et je regrettai fort de n'avoir pas placé toute ma fortune en clous. Quel magnifique marché noir aurais-je fait !

Est-ce pour cette raison, mais lorsque je sus qu'une clouterie s'était installée à Casablanca, je m'y précipitai.

À vrai dire, je n'étais qu'au début de mes surprises. Cette clouterie, sans me l'apprendre, me montra le mécanisme de la baisse des prix grâce à une industrie bien installée.

Comment est-elle fabriquée cette usine ? Oh ! ce n'est pas très compliqué. Une maison comme toutes les maisons. Dans cette maison, trois étages. Au troisième étage, sept machines qui débitent des clous.

Mais le clou lui-même, comment se fabrique-t-il ? C'est encore très simple. Vous mettez une bobine de fil devant une machine. Il s'agit de fil de fer, bien entendu. Vous tirez ce fil, vous l'enfilez dans la machine, vous déclenchez le moteur. La machine tire le fil, le coupe à la longueur voulue, d'un côté l'époinette d'un coup de couteau, de l'autre l'aplatit d'un coup de marteau, car, pour faire une tête de clou, on aplatit un fil de fer. Et voilà, vous avez un clou, des centaines de clous, des milliers de clous. Ces clous dégringolent dans des bacs de fer, situés à l'étage au-dessous, de là, ils descendent au rez-de-chaussée, ils sont nettoyés à la sciure et emballés. Vous avez des clous, de quoi fermer toutes les caisses du Maroc...

N'importe quel industriel en me lisant — si l'un d'eux veut bien me lire — comprend que l'on n'a pu arriver à cette simplicité qu'après pas mal de tâtonnements et qu'elle est le fruit d'une patiente recherche.

Du reste, expliquée en termes techniques, la fabrication des clous apparaît plus compliquée, à peine du reste.

Voici comment s'exprime M. Marcelli, administrateur délégué, qui veut bien me faire l'honneur de son usine :

— Nous recevons le fer, en bobines, à la cadence de 100 à 120 tonnes par mois. Il est déroulé sur des machines Weber qui sont les plus modernes du monde. La même machine coupe, époinette, fait la tête. La Weber 50 tourne à 680 tours-minute et fabrique 680 pointes à la minute, la Weber 75 tourne à 550 tours-minute et fabrique 550 pointes à la minute. Les clous sont entraînés par gravitation dans des silos où un

barilleur automatique, monté sur rails, mû électriquement, les prend en charge. Ils sont nettoyés à la sciure. Ils tombent sur une table où la main-d'œuvre les met en paquet.

Naturellement, devant cette simplicité, nous pensons à la concurrence et nous posons la question :

— *Êtes-vous protégés par un procédé spécial ?*

— Grâce à une très petite modification, nous avons réussi à prolonger considérablement la durée des griffes et des couteaux qu'actionnent les machines Weber : griffes et couteaux que nous recevions de France duraient deux heures, ils durent une semaine. C'est là un avantage considérable. Par ailleurs, nous trempions nous-mêmes nos outils par un procédé spécial, et obtenons une solidité inégalée.

— *Comment avez-vous eu l'idée de monter cette affaire ?*

— Pendant la guerre, le Maroc a été privé de pointes, on les a vendues jusqu'à 1.000 fr. le kg. en 1945, 46, 47, 48, le ravitaillement fut très difficile. Or, les besoins du Maroc sont considérables: dans les 2.000 tonnes par an. Il fallait faire quelque chose.

Et puis, vous savez, dans toutes les réalisations, il y a une part de hasard. J'ai parlé de cette situation à un ami de l'Isère, membre d'une famille où l'on était pointier de père en fils depuis plusieurs générations et où l'on avait abandonné cette profession.

— *Et pourquoi cela ?*

— Beaucoup d'industries en France sont vieilles, ne peuvent produire à des prix suffisamment bas, on est découragé, on n'ose se lancer dans cette aventure qu'est une industrie neuve. J'ai parlé du Maroc à mon jeune ami, il a compris qu'au Maroc, on pouvait faire quelque chose de bien. Je lui ai fait confiance. Nous avons débuté modestement en 1949, aux Roches-Noires, dans un petit local, avec un million de capital.

— *Vous n'avez jamais manqué de matières premières ?*

— Nous avons eu de la chance... et des amis. En 1950 et 1951, ce n'était pas facile toujours de se procurer le fer, mais la maison Davum-Maroc, qui avait pris des engagements, s'est privée pour les tenir et nous avons pu travailler.

Nous avons donc commencé de fabriquer pour Casablanca. Oh ! nous avons connu des déceptions, nous avons tâtonné avant d'arriver à simplifier notre affaire et découvrir les tours de bâton que je vous ai indiqués. Mais la demande était considérable. Cela nous encourageait. Avec un groupe d'amis, nous avons constitué une société au capital de 15 millions et construit l'usine que vous voyez, qui n'a l'air de rien, mais qui est la plus moderne du monde.

— *Diable ! C'est une belle acquisition pour le Maroc. Mais veuillez me dire comment, sur le plan commercial, se justifie votre affaire ?*

— Avant notre existence, il fallait importer, en même temps que les clous, des caisses d'emballage qui coûtent au minimum 250 fr. et pèsent dans les 10 kg. D'où un fret. Également de la douane environ 24 fr. par caisse. Par ailleurs, c'est plus intéressant, comme vous le savez, de payer la douane sur la matière première que sur le produit manufacturé.

Nous sommes taxés sur du fil à 50 fr. ou 54 fr. Les importateurs de clous étaient taxés sur des pointes à 79 ou 80 fr., et même plus, le kg.

— *Et cela se traduit chez le client ?*

— Par une économie de 5 à 6 fr. au kg., lorsque, naturellement, le grossiste vend en fonction de nos prix, non en fonction des prix de la marchandise importée. Nous pouvons dire, du reste, que nous avons provoqué une baisse de 35 %. Ce n'est pas si mal en période de hausse.

— *Je comprends. Et vous pouvez faire mieux ?*

— Oui, quand notre affaire sera bien rodée, nous abaisserons encore nos prix de revient. Nous envisageons, en effet, de travailler nuit et jour. Nous avons un transformateur de 100 kW, et si nous montons un banc à étirer les fils, nous

importerons du fil brut qui vaut de 30 à 35 fr. au lieu de 50 à 60 fr. D'où une nouvelle économie sur la douane.

— *Et sur place, vous ne trouvez pas de fil ?*

— Non, pas encore, mais cela viendra. Une usine, dit-on, s'équipe pour ce genre de fabrication. Nous abaisserons à nouveau nos prix de vente.

— *Le marché est-il suffisant pour justifier une production plus forte ?*

— Nous produisons actuellement dans les 4 tonnes par jour, dans les 120 tonnes par mois, dans les 1.400 tonnes par an, et le marché est d'environ 2.000 tonnes.

— *Et l'exportation ?*

— Nous avons de grosses commandes venant de l'extérieur. Mais la Production industrielle ne tient pas à voir exporter avant que les besoins locaux soient entièrement satisfaits. Le Maroc est gros consommateur de clous pour la caisserie destinée à l'exportation des fruits et légumes, pour la menuiserie et l'ébénisterie. Il y a gros intérêt à fournir à ces activités des clous à bon marché.

— *Votre idée me paraît excellente.*

Avec un sourire, M. Marcelli ajoute :

— C'est un peu comme l'œuf de Christophe Colomb : il fallait y penser.

Je crois que c'est un peu, aussi, comme en tout : il fallait travailler. Il fallait étudier le problème à fond et concevoir une usine assez bien montée pour fabriquer, malgré une barrière douanière assez basse, des clous qui se défendent contre la concurrence. Seuls des prix de revient très bas permettaient de lutter.

Nous avons parlé longuement de cette affaire justement parce qu'elle nous paraît être le type même des industries qui conviennent au Maroc et qu'il faut encourager : les industries bien agencées qui peuvent produire au cours mondial sans protection, autrement dit, les industries qui ont dépensé de la matière grise afin d'économiser l'argent des actionnaires... et des clients.

H. D.
