

NETTOYAGE-DÉSINFECTION

Au-delà de la simple vente de produits chimiques, le fournisseur conseille les industriels dans leur utilisation.

OmniChem joue la carte de la fidélisation

« **N**ous proposons des solutions de nettoyage-désinfection en IAA, pour les nettoyages en place (NEP), les surfaces externes (sols, murs, cuves, siroperies, etc.) ou les emballages », signale Tarik Bellil, le directeur général d'OmniChem sécurité alimentaire. Il ajoute : « Plus qu'un simple vendeur de produits chimiques, nous nous positionnons comme un fournisseur de solutions complètes. » Présente dans des sociétés comme Candia, Coca-Cola, Pepsi, Hamoud Boualem, Cevital, Ifri, Guedila ou Flash Dev, OmniChem vise une utilisation optimisée de ses produits.

Équipements

« Cette approche service se concrétise par une présence forte de nos équipes chez nos clients, d'une à deux fois par semaine. C'est une implication de long terme qui vise à améliorer la rentabilité des industriels avec qui nous travaillons, même si la conséquence est une moindre vente de nos produits », précise le directeur général, en indiquant qu'une telle politique le préserve de la concurrence de nouveaux entrants. Et le responsable d'illustrer son propos : « Notre intervention chez un grand industriel algérien de l'agroalimentaire a permis, tout en utilisant les mêmes principes actifs reformulés au mieux de ses spécificités, d'adapter ses séquences de nettoyage et d'al-

Une approche novatrice



- **Formulation de certains produits dans le pays**, selon les recettes et les normes canadiennes.
- **Ingénierie et service continu de prévention**, de consultation et de diagnostic, en accompagnement de la vente de produits.
- **Forte présence chez les industriels** pour une mise en œuvre optimale des procédures.

longer ainsi de façon significative le temps entre deux NEP. »

« Au-delà de notre spécialité (la chimie du nettoyage et des désinfectants), nous proposons à nos clients industriels des équipements leur assurant une bonne utilisation de nos produits. Il peut, par exemple, s'agir d'une pompe spécifique pour le dosage des lubrifiants, d'un système pour adoucir l'eau, du transport sécurisé d'un produit au sein de l'usine (ex : soude perlée), etc. », argumente Tarik Bellil en indiquant

proposer également des solutions de lubrification (notamment pour les chaînes de convoyage) ou de traitement d'eau, via un partenariat avec la société Osmotech.

Formuler localement

« OmniChem Canada est un fournisseur essentiel mais non exclusif de la société algérienne », explique Tarik Bellil en signalant que l'ensemble de ses produits est sans phosphore et que les plus toxiques ont été retirés du catalogue. Autre particularité d'OmniChem :

REPÈRES

- **Société** : création d'OmniChem sécurité alimentaire en 2004.
- **Actionnariat** : 50 % OmniChem Canada, 50 % Tarik Bellil.
- **Siège** : Ben Aknoun.
- **Chiffre d'affaires** : 32 millions de DA en 2006, 66 millions de DA en 2007.

elle dispose de sa propre unité de transformation en Algérie. « Nous formulons nos produits sur place selon les recettes et les normes canadiennes et beaucoup d'entre eux sont de grade alimentaire », signale le directeur général.

« Formuler localement nous permet non seulement d'être compétitifs sur le plan du prix des produits mais également de garantir une meilleure qualité de ces derniers. » Et le directeur général de prendre l'exemple de l'acide peracétique : « C'est un produit très volatil, doté d'une meilleure efficacité lorsqu'il est fraîchement formulé. Le fabriquer sur place nous permet de le produire à la demande, tout en tenant des délais de livraison de dix jours. » Les produits les plus complexes, comme les lubrifiants, les antitartre ou les anticalcaire, sont, eux, importés en concentré, pour être dilués dans le pays.