



## GSB France entre S.A.P. et internationalisation

Ayant réussi à maintenir l'activité malgré la pandémie, Mahmoud Siad, le directeur général de GSB France envisage d'élargir sa zone de chalandise plus loin en Afrique. En attendant, il se débat avec S.A.P.

Lorsque nous avons contacté Mahmoud Siad, celui-ci restait perplexe quant à certaines orientations que prenait le fameux système S.A.P. réputé pour faciliter la vie des entreprises. Et tout aussi réputé pour les rendre fous lors de l'installation ou des premières utilisations. Nous vous rassurons, Mahmoud n'est pas devenu fou et les choses sont rentrées dans l'ordre, comme d'ha-

bitude ! Pourtant, il n'avait pas besoin de cela comme il nous le raconte : « Depuis la création de GSB France, je me suis consacré à mon unique client et distributeur exclusif, le Groupe Siad en Algérie, délaissant de nombreuses opportunités et propositions dans d'autres pays d'Afrique ou d'Europe de l'Est principalement. Mon objectif consistant à toujours apporter plus de produits et



de services comme avec Kärcher par exemple. Mais je dois reconnaître que c'était peut-être compter un peu trop sur l'évolution de la réglementation algérienne. Aujourd'hui, du côté de l'exportateur comme de l'importateur, les procédures se sont tellement complexifiées qu'on a l'impression

d'être de petits soldats courant au front sans armes, sans munitions et sans protection. En attendant que cela se stabilise, il faut tenir le coup entre le fait que nous importateurs, prenions tous les risques financiers, entretenions tous les stocks et assurions la livraison et les nouvelles réglementations