



Dietswell est un groupe de sociétés de services parapétroliers fondé en 2000 par Jean Claude Bourdon. Nous avons pu nous entretenir avec lui pour discuter des perspectives de croissance du groupe qu'il dirige. Il est aujourd'hui à la tête d'un groupe de sociétés qui voit un accroissement important de ses activités grâce notamment à une politique d'investissements stratégiques en recherche et développement et à une diversification et rationalisation des activités sur le marché international. Dietswell fait aujourd'hui partie des entreprises françaises qui relancent l'industrie du forage.

Quelles sont les activités de Dietswell Engineering ?

Le groupe Dietswell se spécialise dans les métiers de l'ingénierie de forage et connexes.

Nous avons au sein de notre groupe quatre secteurs d'activités différenciés sous l'égide des marques Dietswell, Dolfinés, Fact-O-Rig et Salveo.

Dietswell Engineering a comme principale activité l'ingénierie forage et le management de projet.

Dolfinés est une société que nous venons d'acquérir cette année qui est spécialisée en ingénierie de rigs.

Fact-O-Rig est notre filiale d'audit de rig que nous comptons développer de façon indépendante tout en utilisant le réservoir de connaissances techniques que Dietswell peut apporter à cette activité.

Salveo s'occupe de l'assistance technique dans le domaine de forage avec l'ambition d'élargir l'activité à terme aux secteurs production et HSE.

Quels sont les marchés cibles ?

Nous axons nos activités vers les zones Afrique du Nord, Afrique Occidentale, Amérique Latine et Moyen Orient. Toutes des zones à forte croissance qui voient une recrudescence de leurs activités de forage essentiellement dû à deux décennies de sous-investissement et à la conjoncture actuelle des marchés pétroliers avec un baril avoisinant les \$60.

C'est dans ce climat favorable que Dietswell a ouvert récemment des bureaux en Algérie, à Dubai et au Vénézuéla pour pouvoir subvenir à la demande croissante de ses services. Nous tentons aussi de développer nos activités à travers nos réseaux précédemment établis au Congo et au Gabon. Nous avons également des contacts avancés dans certains pays asiatiques.

Il est important de noter que Dietswell est une anomalie dans le secteur pétrolier Français. Nous nous inscrivons dans une tendance inverse de celle que nous avons pu observer ces quinze dernières années. Alors même que les contracteurs de forage français se voyaient rachetés par les gros groupes anglo-saxons, nous avons su développer et même réinventer l'expertise de cette industrie en capitalisant sur les pôles de compétitivités présents sur le territoire français.

A quoi cette réussite est-elle due ?

Nous pensons évidemment que nos alliances industrielles en recherche et développement ont été judicieuses et décisives et à terme seront le moteur de notre croissance, et notamment à travers des pôles de formation et d'expertise forage que nous développons en partenariat avec d'autres sociétés mais également

l'ENSPM par exemple.

La confiance que TOTAL nous apporte ne peut avoir qu'un impact positif pour notre développement. Nous voyons donc que notre travail est reconnu par TOTAL qui a référencé Dietswell pour ses services d'assistance technique et d'audit de rig, courant de cette année. Nous apparaissons parmi les cinq sociétés agrémentées. Ceci atteste de la qualité de nos services.

Vous dites que vos choix en R&D ont été décisifs. Parlez-nous un peu plus de vos activités dans ce secteur.

Pour prendre un exemple d'actualité nous sommes en train de développer un rig à circulation inverse, le RCR 1200, pour lequel nous venons de recevoir une aide au développement de l'ANVAR.

A ce jour nous avons une technologie capable de forer en circulation inverse principalement étudiée pour les top holes de gros diamètre et le forage de formations très dures. Nous voulons étendre cette technologie pour la circulation inverse des réservoirs déplétés. Cet appareil entièrement hydraulique devrait avoir des applications onshore et offshore. Il offrira des conditions de travail dans des contraintes de sécurité optimales. Les caractéristiques majeures sont pour les top holes une minimization de l'impact sur l'aquifer avec l'absence de pertes de boues et une optimization des temps de forage dans les formations denses.

Cette technologie a permis à Dietswell de recevoir le prix de l'innovation 2005, décerné chaque année par le GEP. Ceci nous conforte dans nos compétences techniques et renforce notre stratégie qui compte faire de la R&D l'axe majeur du développement de nos activités en ingénierie de forage à travers la branche Dietswell Engineering.

Nous développons aussi un système innovant de télémétrie à haut débit le long de la garniture de forage en partenariat avec SOLETANCHE BACHY, VALLOUREC, CGG et le concours de l'Ecole Nationale Supérieure de Télécommunications.

Tout ceci nous a été permis grâce à une recapitalisation opportune de la société souscrite par le fond d'investissement Truffle Venture, spécialiste des sociétés innovantes en particulier dans le secteur de l'énergie.

Mis à part les choix de R&D, quelles autres stratégies avez vous adoptées ?

En parallèle au développement du core business de Dietswell nous avons aussi investi de façon conséquente en Algérie en prenant une participation significative dans le capital de DMM, nouveau contracteur de forage établi à Dubai dans les EAU.

Quels sont les axes de développement de DMM ?

Le premier axe de développement de DMM est le marché algérien. Nous venons de conclure notre premier contrat de forage avec First Calgary Petroleum, à travers notre filiale forage DMM pour le rig 47 que nous venons d'acquérir de Schlumberger Drilling Services (anciennement à SEDCO-FOREX). Dietswell Engineering sera le manager technique de cet appareil de 1500HP et aura donc l'exclusivité du support technique des opérations Algériennes.

Ceci arrive à un moment crucial pour Dietswell, qui voit en Algérie une perspective de croissance importante et dans laquelle nous voulons jouer un rôle majeur et décisif. C'est pour cela que nous venons de conclure l'achat du Rig 36, à travers DMM, et pour lequel nous enregistrons un intérêt important de la part des opérateurs internationaux dont Statoil, pour qui nous avons été pré-qualifié, Repsol, BHP, CNPC, Petroceltic et bien d'autres. Il devient donc nécessaire pour DMM, qui voit aujourd'hui sa part du marché Algérien atteindre 5%, de s'engager dans une politique d'acquisition de rig. Nous regardons du côté de l'amérique latine et de l'asie centrale à ce sujet.

Nos connaissances techniques des opérations et du marché Algérien en parallèle au réseaux logistiques, techniques et opérationnels importants dont nous disposons sur place, et notamment par rapport à notre partenariat privilégié avec RedMed à Hassi Messaoud, nous donne des atouts incontournables sur ce marché en plein expansion.