ABELIKA

BROCHURE DE PRÉSENTATION
ÉDITION 2026



Chaque projet, mené à son terme.

Gestion de projets industriels et énergétiques

QUI SOMMES-NOUS ?

L'indépendance au service de vos projets.



ABELIKA est un cabinet indépendant de gestion de projets industriels et énergétiques, fondé en 2016 à Hong Kong. Nous conduisons les projets de nos clients de la première étude à la mise en service, en réunissant les bons partenaires et en coordonnant le travail de tous, sur place comme à distance. Un seul cap nous guide : les intérêts de nos clients.

Notre origine. ABELIKA est née d'un constat. En Afrique, les besoins en équipements industriels et en infrastructures énergétiques sont considérables et les projets ne manquent pas. Ce qui leur fait défaut, bien souvent, c'est un accompagnement à la hauteur des obstacles : fournisseurs lointains, transferts de fonds strictement encadrés, partenaires dont les méthodes et la culture de travail diffèrent profondément. Sans un pilote pour tenir l'ensemble, les meilleurs projets s'enlisent.

Dix ans de terrain. Nos premières années ont été consacrées à de grands projets énergétiques, le plus souvent issus d'appels d'offres publics. Nous y avons appris à faire travailler ensemble des acteurs qui ne parlent pas le même langage : porteurs de projets, grands groupes industriels de l'énergie, notamment chinois, et financeurs aux exigences élevées. Structurer les accords, sécuriser chaque engagement, faire avancer chacun dans le même sens : c'est devenu notre métier.

Depuis 2019, nous mettons cette expérience au service des industriels privés, qu'ils créent, agrandissent ou modernisent une unité de production. Le principe reste le même : un interlocuteur unique et indépendant, présent à chaque étape.

NOS ENGAGEMENTS

Indépendance

Nous ne travaillons pour aucun groupe en particulier. Notre seul engagement est envers le client qui nous mandate.

Rigueur

Chaque étape est tracée, chaque chiffre sourcé, chaque décision documentée.

Proximité

Nous allons sur place, auprès des fabricants et des partenaires, là où se jouent la qualité et les délais.





LE DIRIGEANT

Adel MALOUM

Fondateur et directeur général

Avant ABELIKA, Adel a fait carrière dans la gestion de patrimoine, un métier où chaque conseil engage durablement un client.

Un parcours dans le conseil. Diplômé en 2010 d'un master en finance et contrôle de gestion de l'École de Management Léonard de Vinci, à Paris La Défense, Adel MALOUM entre dans la gestion de patrimoine en 2012. Il cofonde ensuite Richelieu International, devenu le plus important cabinet de gestion de patrimoine des Français expatriés établis en Asie, présent dans plusieurs pays de la région et en Europe. Il en dirige aujourd'hui encore la conformité et les opérations.

Une même exigence. Le conseil patrimonial lui a appris ce qu'un client attend de son conseiller : qu'il comprenne ses objectifs, structure ses décisions et protège ses intérêts dans la durée. Il en a tiré une conviction : un projet industriel mérite la même rigueur qu'un patrimoine, car il engage tout autant l'avenir de celui qui le porte.

La création d'ABELIKA. En 2016, il fonde le cabinet à Hong Kong. En Afrique, il voit des projets solides ralentir faute d'une conduite à leur mesure, et de grands groupes industriels hésiter à s'engager faute d'un cadre sûr. Il y apporte son savoir-faire de structuration et de pilotage, et noue, au fil des projets, des relations de confiance avec plusieurs chancelleries du continent.

Aujourd'hui. Il supervise personnellement chaque mandat d'ABELIKA, du premier échange à la mise en service. Un seul objectif : que chaque projet aille à son terme, au coût et dans les délais prévus.

SOMMAIRE

Deux métiers, une même rigueur.

01

MÉTIER

Projets industriels

Pour les industriels qui créent, agrandissent ou modernisent une unité de production.

PAGE 5

Notre positionnement 6

La partie immergée d'un projet 7

Étude de cas 8

Notre méthode 10

Ce qui fait la différence 12

Travailler ensemble 13

Notre outil de pilotage 14

Votre projet, étape par étape 16

02

MÉTIER

Grands projets énergétiques

Pour les États, les fonds souverains et les investisseurs institutionnels.

PAGE 18

Notre rôle 19

Deux façons de démarrer un projet 20

La société de projet 22

Sécuriser le déroulement 23

Nos domaines 24

La pré-étude 25



01

MÉTIER

Projets industriels

Pour les industriels privés qui créent, agrandissent ou modernisent une unité de production, nous pilotons chaque projet de bout en bout : du cahier des charges jusqu'à la mise en production.

POUR QUI ?

- Industriels qui agrandissent ou modernisent leur outil de production
- PME qui créent une nouvelle unité
- Entrepreneurs et investisseurs qui se lancent dans la production
- Importateurs qui veulent produire sur place

SECTEURS ACCOMPAGNÉS

Minerais · Coton · Plastiques · Agroalimentaire · Recyclage · Équipements de laboratoire · Matériaux de construction



01

MÉTIER

Projets industriels

NOTRE POSITIONNEMENT

Vos intérêts au cœur de notre mission.

Nous pilotons vos projets industriels sous mandat, en toute indépendance et dans la défense exclusive de vos intérêts. De la sélection des fabricants à la mise en production, nous veillons à la maîtrise des coûts, des délais et des exigences de qualité.

Des fabricants de premier rang

De la machine unitaire à la ligne complète, l'industrie chinoise couvre presque tous les secteurs. Ses meilleurs fabricants atteignent désormais les standards de qualité européens, pour un investissement nettement inférieur.

Le coût de la distance

À des milliers de kilomètres, dans une autre langue et selon d'autres usages contractuels, chaque oubli se paie au prix fort : un équipement manquant, un essai jamais réalisé, un délai qui glisse. Et l'acheteur qui agit seul ne le découvre qu'une fois la ligne arrivée sur son site.

Votre représentant sur place

Face aux fabricants, ABELIKA défend vos seuls intérêts. Définition du besoin, mise en concurrence des offres, négociation du contrat, contrôle de la fabrication, démarrage de la ligne : nous conduisons chaque étape.

> **Le risque d'un projet industriel est rarement dans la machine : il est dans tout ce qui l'entoure.**

LA PARTIE IMMERGÉE D'UN
NOTRE CONVICTION
NBSP;PROJET

La machine n'est que la partie visible de votre projet.

Un projet se signe sur ce que montre le devis, mais il se gagne ou se perd sur tout le reste.



LA PARTIE VISIBLE · À LA SIGNATURE

Un devis de fabricant ne décrit que des équipements, un prix et un délai de livraison. **C'est pourtant sur cette seule base que tout se compare et se signe.**

LA PARTIE IMMERGÉE · APRÈS LA SIGNATURE

Tout ce que le devis ne prévoit pas se découvre ensuite, étape par étape, et coûte d'autant plus cher qu'il apparaît tard.

À LA PRÉPARATION DU SITE

La ligne a besoin de vapeur, d'eau, d'air comprimé et d'électricité. Faute d'avoir été définis, ces besoins se traitent dans l'urgence.

À LA RÉCEPTION

Sans essais en usine avant l'expédition, non-conformités et pièces manquantes se découvrent au déballage, loin du fabricant.

À L'INSTALLATION

Les liaisons entre machines et utilités (vapeur, eau, air) ne sont prévues par personne. Elles se conçoivent sur le chantier, et chaque reprise fait revenir les techniciens.

AU DÉMARRAGE

La ligne tourne sans atteindre les performances prévues. Chaque semaine de mise au point est une semaine de production perdue.

PLUS TARD, PLUS CHER

+ 55 %

d'écart entre le devis signé et le coût final d'un projet réel
(voir l'étude de cas, page 8).

DEVIS
COÛT FINAL

> Notre métier, c'est de faire remonter ces écarts à la surface, avant qu'ils ne coûtent.

ÉTUDE DE CAS

Le prix du devis n'est pas le prix de votre projet.

Proposition reçue pour une ligne de coton hydrophile de 2 à 5 tonnes par jour. Tout ce qu'elle chiffre y figure ; tout ce qu'il faut pour produire n'y figure pas. C'est avant la signature que ces écarts se traitent, et c'est là que se jouent le coût final et la date de mise en production.

DEVIS · LIGNE DE COTON HYDROPHILE — Prix FOB, en USD

	LIGNE DE PRODUCTION				
1	Préleveuse automatique à disque	A002D	1	6 180	
2	Mélangeuse-ouvreuse	A035	1	9 720	
3	Ouvreuse fine	FA106	1	6 180	
4	Condenseur	A045B	2	4 248	
5	Ventilateur de transport	FA026	1	2 400	
6	Détecteur métaux et étincelles	119MT-2001	1	3 552	
7	Unité de dépoussiérage	SUF017	1	13 236	
8	Presse hydraulique à galettes	YS-1-145	1	49 411	
9	Cuisson et blanchiment	GR211-145	1	67 058	
10	Plaques de cardage	—	4	5 644	
11	Essoreuse centrifuge	TL-145	1	22 941	
12	Ouvreuse humide	KM-180	1	26 469	
13	Séchoir à fibres	B061-180-6	1	42 354	
14	Presse à balles hydraulique	LHFU125B	1	15 882	
15	Ingénierie des tuyauteries	—	1	5 294	3
	Sous-total ligne			**280 569**	
	UTILITÉS				
16	Chaudière vapeur au gaz 4 t/h		1	45 454	
17	Adoucisseur d'eau 10 t/h		1	29 118	
18	Pont roulant 5 t		1	12 000	
19	Compresseur d'air		1	5 455	
20	Traitement des eaux usées 15 t/h			**« optionnel »**	
	Total du devis			**372 596**	

POINTS NON COUVERTS PAR LE DEVIS

Transformateur et tableau électrique général	**non inclus** 1
Adaptation à votre réseau électrique	**non précisée** 2
Essais en usine avant expédition	**non prévus** 4

NOTRE ANALYSE

Quatre angles morts, invisibles à la signature, coûteux à l'installation. Leur impact est chiffré ci-contre.

1 Alimentation électrique

Ni transformateur ni tableau général : la ligne ne peut être mise sous tension. Le devis liste des puissances par machine, jamais le bilan électrique de la ligne.

2 Compatibilité réseau

Les équipements sont conçus pour le réseau chinois (50 Hz, 220/380 V). Toute différence avec votre site impose d'adapter moteurs et armoires.

3 Interfaces entre équipements

Un poste unique de 5 294 USD pour les tuyauteries : les liaisons vapeur, eau et air entre utilités et machines ne sont pas définies.

4 Réception en usine

Sans essais de réception chez le fabricant, les défauts se révèlent sur votre site : pièces expédiées par avion, retour des techniciens.

MONTANT AFFICHÉ DU DEVIS — **372 596 USD** — Prix FOB, hors fret, installation et génie civil

NOTRE GRILLE D'ANALYSE, APPLIQUÉE À CHAQUE PROPOSITION

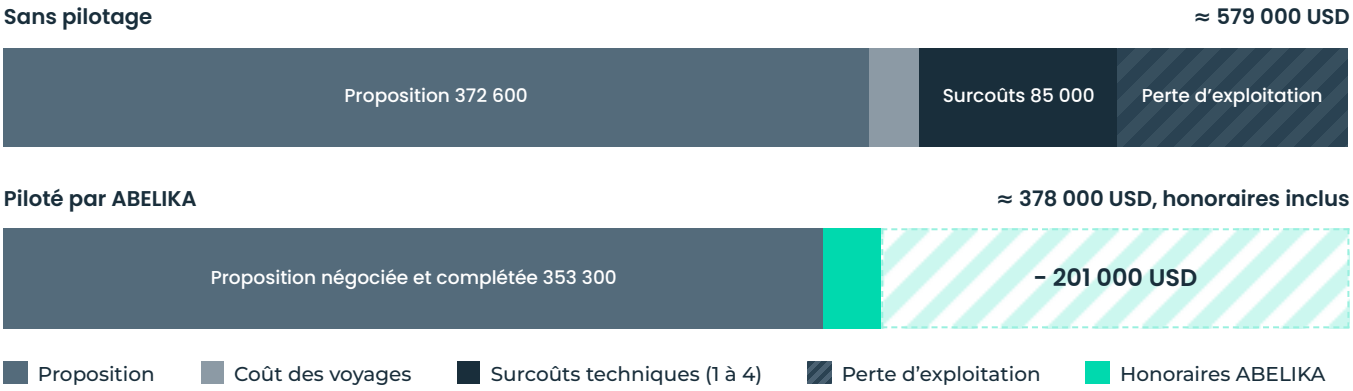
- ✓ Périmètre réellement inclus
- ✓ Utilités requises
- ✓ Interfaces entre fournisseurs
- ✓ Compatibilité avec votre réseau
- ✓ Essais et mise en service
- ✓ Conformité réglementaire locale

Proposition commerciale réelle, anonymisée. Traduction et mise en forme : ABELIKA.

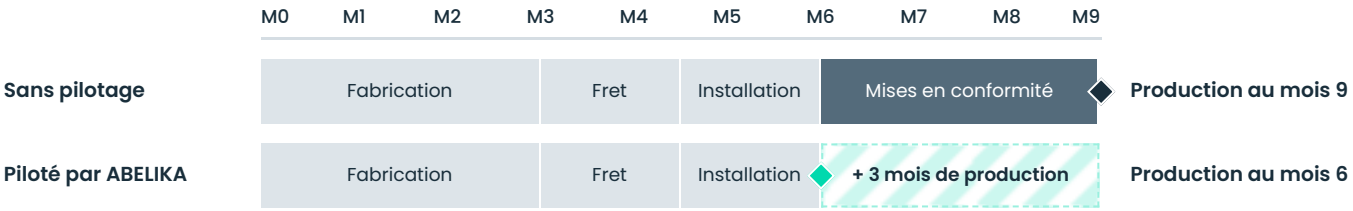
IMPACT FINANCIER

Un même projet, deux trajectoires.

Mêmes équipements, même fabricant. D'un côté, une proposition signée en l'état ; de l'autre, la même proposition analysée, complétée et négociée par ABELIKA avant tout engagement.



CALENDRIER DE MISE EN PRODUCTION



Sans pilotage

mise en production : + 3 mois

Proposition signée en l'état	372 600
1 Alimentation électrique, achat en urgence	+ 30 000
2 Mise en conformité réseau (moteurs, armoires)	+ 25 000
3 Interfaces réalisées sur site	+ 12 000
4 Fret aérien de pièces, retour des techniciens	+ 18 000
Coût des voyages (trois missions)	+ 22 200
Perte d'exploitation (trois mois)	+ 99 000

Coût final **≈ 579 000 USD**

Piloté par ABELIKA

mise en production : dans les délais

Proposition après mise en concurrence	335 300
1 Alimentation électrique négociée	+ 18 000
2 Compatibilité réseau fixée au contrat	inclus
3 Interfaces intégrées au périmètre du fabricant	inclus
4 Réception en usine avant paiement du solde	inclus
Coût des voyages (missions ABELIKA)	compris
Honoraires ABELIKA (≈ 7 %)	+ 24 700

Coût final **≈ 378 000 USD**

À équipements identiques, le projet piloté par ABELIKA coûte environ 201 000 USD de moins, honoraires inclus, et entre en production trois mois plus tôt. **– 201 000 USD**

Simulation établie à partir d'une proposition réelle ; montants arrondis. Hypothèses : gain de mise en concurrence de 10 % ; perte d'exploitation calculée sur 3 t/jour, 66 jours ouvrés et une marge de 0,50 USD/kg. Honoraires : 7 % du montant des équipements, missions comprises. Fret, droits, installation et génie civil exclus des deux scénarios. Durées de calendrier indicatives.

NOTRE MÉTHODE

Une méthode éprouvée, de A à Z.

Douze étapes et un seul interlocuteur, du premier échange à la mise en production. Pour chacune, notre charte de collaboration précise ce que nous faisons, ce que nous vérifions et ce qui reste à votre charge.

01

Définir le besoin

01 Cadrage et compréhension du besoin

02 Cahier des charges technique

03 Sourcing et mise en concurrence

02

Choisir et sécuriser

04 Analyse comparative et négociation

05 Coordination technique et intégration

06 Contrats et sécurisation des paiements

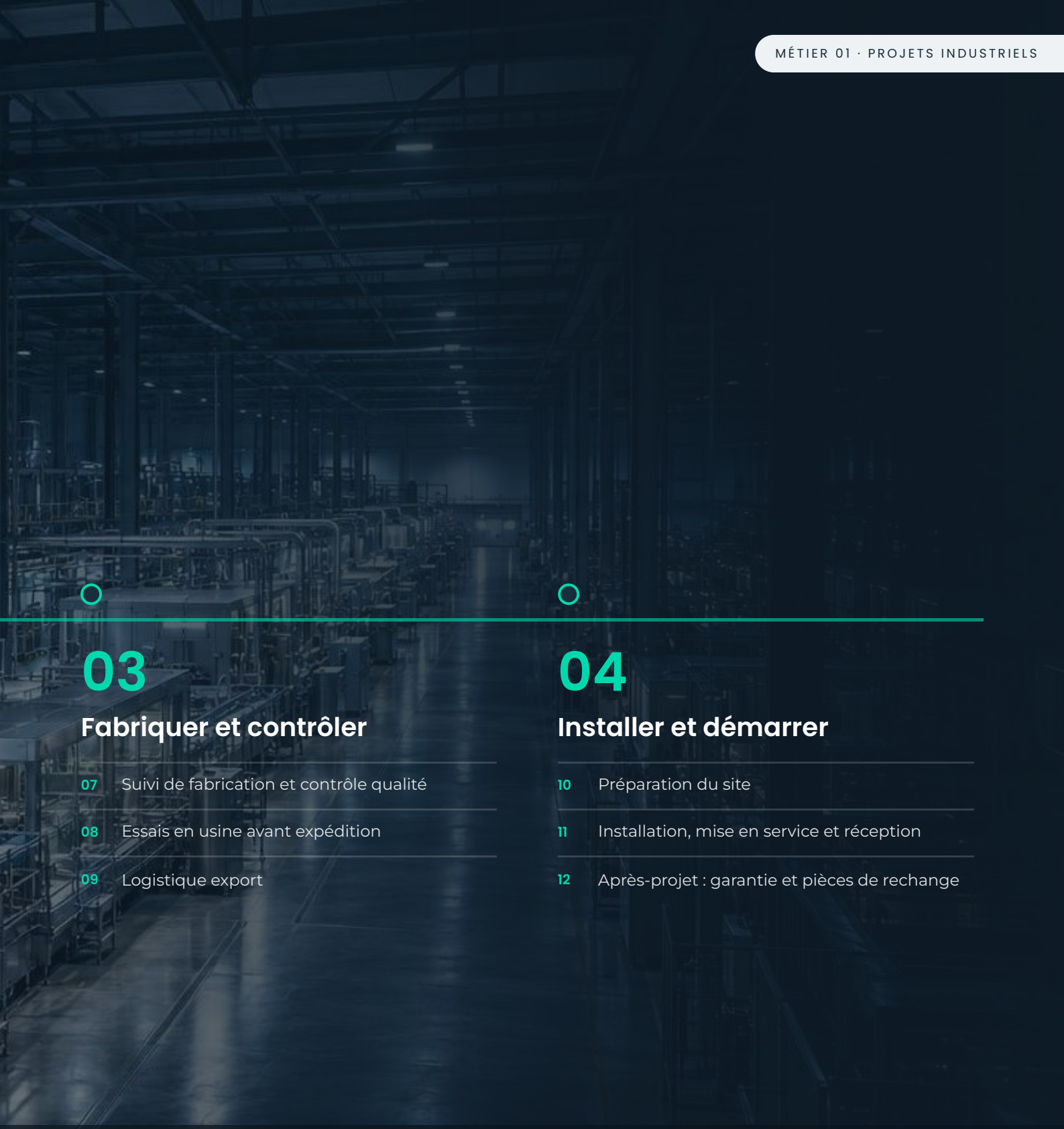
TOUT AU LONG DU PROJET

Un interlocuteur unique

Nous gérons tous les échanges avec les fabricants, les transitaires et les intervenants sur site.

Toute décision tracée

Décisions, modifications et engagements sont consignés, avec leur justification.



03
Fabriquer et contrôler

07 Suivi de fabrication et contrôle qualité

08 Essais en usine avant expédition

09 Logistique export

04
Installer et démarrer

10 Préparation du site

11 Installation, mise en service et réception

12 Après-projet : garantie et pièces de rechange

Budget et planning tenus

Tout changement est chiffré en coût et en délai avant d'être soumis à votre validation.

Vos fonds sous contrôle

Chaque paiement n'est libéré qu'au jalon prévu, sur votre instruction écrite.



CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

De votre côté de la table.

Vous pensez traiter avec le fabricant ?

Le plus souvent, l'acheteur qui consulte la Chine tombe, sans le savoir, sur un agent. Installé sur place, lié à quelques fabricants de son secteur, il vend leurs machines avec sa marge et émet le devis à son nom. C'est donc avec lui que vous signez, et c'est vers lui qu'il faudra vous tourner si un problème survient, une fois qu'il aura été payé.

Avec ABELIKA, vous êtes représenté.

Nous ne vendons aucune machine et n'avons aucun intérêt à retenir un fabricant plutôt qu'un autre. Mandatés par vous, nous pilotons le projet du cahier des charges à la mise en production : mise en concurrence, vérification des fabricants, contrats, contrôle, démarrage. Notre objectif : une ligne qui produit chez vous exactement ce que prévoit votre cahier des charges.

	Acheter seul	Passer par un agent	Être représenté par ABELIKA
Avec qui vous signez	Le fabricant… ou son agent, sans le savoir	L'agent, à son propre nom	**Le fabricant, sur un contrat que nous rédigeons**
Rôle de l'intermédiaire	Aucun : vous êtes seul face au vendeur	Vendre les machines qu'il représente	**Piloter votre projet jusqu'à la production**
Rémunération	—	Une marge intégrée au prix des machines	**Nos honoraires, intégrés au budget du projet**
Recherche des fabricants	Sur Internet, sans savoir qui se cache derrière l'annonce	Limitée aux fabricants qu'il représente	**Plusieurs fabricants mis en concurrence, sans préférence**
Visites des usines	Un long voyage, parfois pour découvrir un agent ou une structure fragile	Chez ses partenaires uniquement	**Sur place, dans plusieurs villes, autant que nécessaire**
Coordination fournisseurs et utilités	À votre charge	Hors de son périmètre	**Incluse, de la conception au démarrage**
Essais en usine avant le solde	À négocier seul	Selon le fabricant	**Exigés au contrat**
En cas de problème	Vous seul face au fabricant	Un recours contre un agent déjà payé	**Chaque paiement libéré au jalon, sur votre instruction**

TRAVAILLER ENSEMBLE

Tout est écrit avant de commencer.

Avant tout engagement, vous recevez notre charte de collaboration. Elle décrit, étape par étape et tâche par tâche, la façon dont nous conduisons votre projet. En voici un extrait.

CHARTE DE COLLABORATION — Extrait · étape 8 sur 12

FABRICATION ET ESSAIS DES ÉQUIPEMENTS

08 · Inspection en usine (FAT) et préparation à l'expédition

N°	TÂCHE	CE QUE CELA VOUS ÉVITE
PRIS EN CHARGE PAR ABELIKA		
8.1	Préparer le protocole d'essais FAT à partir des critères de réception du contrat	*Des essais « de démonstration » choisis par le fabricant*
8.2	Assister aux essais en usine et vérifier les performances annoncées Essais réalisés par le fabricant	*Recevoir une ligne qui n'a jamais tourné*
8.3	Établir le rapport FAT et la liste des réserves, et en obtenir la levée avant expédition	*Corriger un défaut sur votre site, à vos frais, à des milliers de kilomètres du fabricant*
8.4	Recommander le déblocage du paiement avant expédition uniquement après FAT satisfaisant Validation : vous	*Payer pour une ligne non conforme*
8.5	Vérifier la complétude de l'expédition : colisage, pièces de rechange, outillage, documentation	*Un colis manquant découvert le jour de l'installation*
COORDONNÉ ET VÉRIFIÉ PAR ABELIKA		
8.6	Contrôler l'emballage et le marquage pour le transport maritime	*Des machines arrivées corrodées ou endommagées*
8.7	Rassembler les documents : manuels, certificats, certificat d'origine	*Une installation ou un dédouanement bloqués par un document absent*

LE COÛT D'UNE ERREUR — Un défaut non détecté en usine, c'est un technicien du fabricant à faire venir, des pièces envoyées par avion et des semaines de production perdues.

CE QUE VOUS Y TROUVEZ

Chaque tâche, numérotée

Douze étapes découpées en tâches précises : rien n'est laissé à l'interprétation.

Qui fait quoi ?

Ce que nous réalisons, ce que nous coordonnons et vérifions, ce qui vous revient.

Le risque écarté

Pour chaque tâche, ce qu'elle vous évite ; pour chaque étape, le coût d'une erreur.

Ce que nous ne faisons pas

Écrit aussi clairement que ce que nous faisons.

POUR DÉMARRER

01
Premier échange
Votre projet, vos objectifs, vos contraintes.

02
Première estimation
Un premier budget, sans engagement de votre part.

03
Signature du mandat
Périmètre et conditions fixés par écrit.

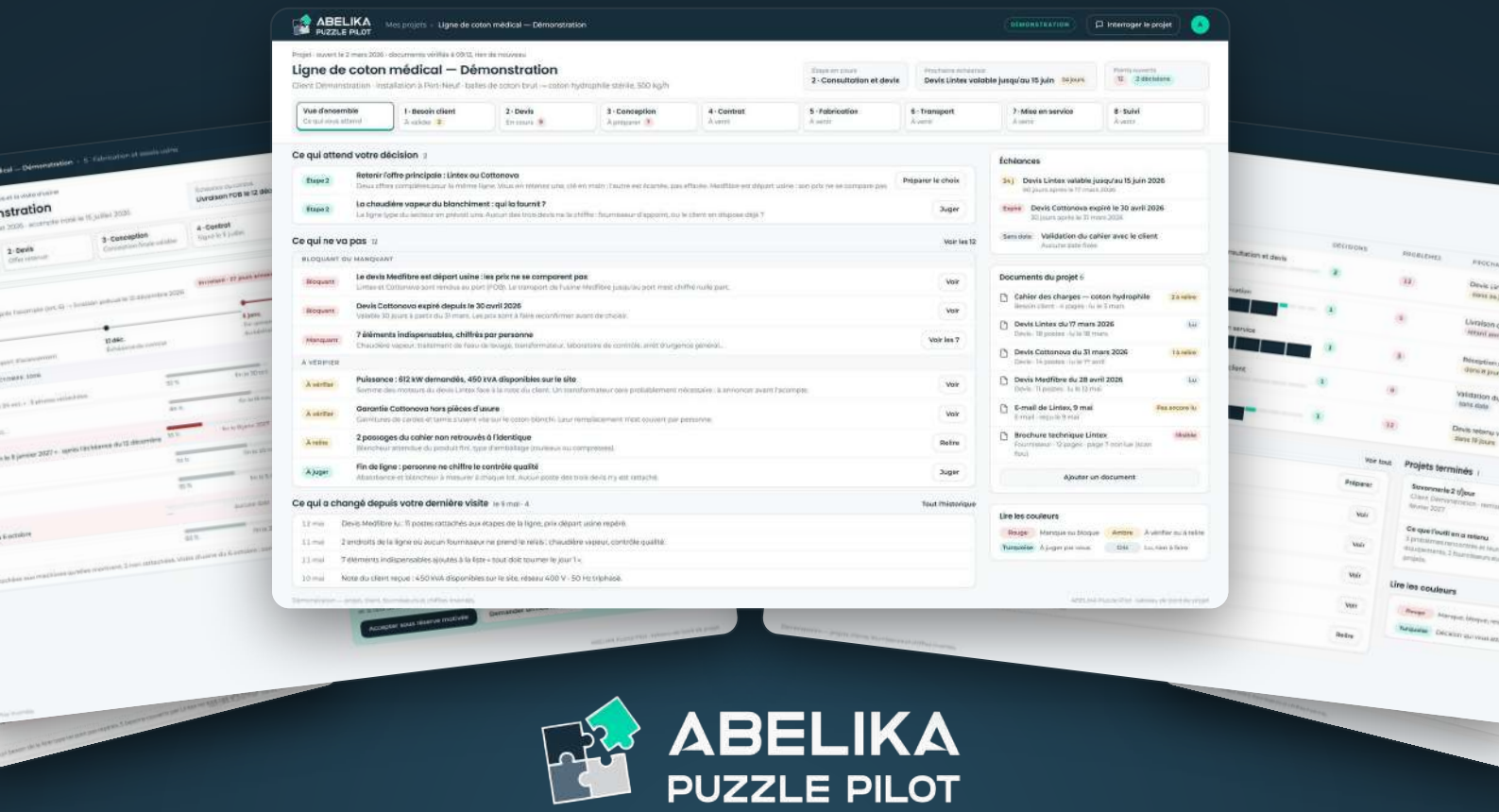
04
Lancement
Cahier des charges, mise en concurrence, négociation.

La charte complète vous est remise dès notre premier échange. Demandez-la : **contact@abelika.com**

NOTRE OUTIL DE PILOTAGE

Rien ne nous échappe.

Chaque projet ABELIKA est piloté dans notre propre outil, assisté par l'intelligence artificielle. Documents, échéances, décisions : aucun élément de votre projet n'y est laissé au hasard.



ABELIKA PUZZLE PILOT

Outil de pilotage propriété d'ABELIKA, développé par ABELIKA.

SON FONCTIONNEMENT

01 Tout le projet, un seul écran

Du besoin du client au suivi après démarrage, chaque étape affiche d'un coup d'œil son état, ses points ouverts, ses échéances et les décisions attendues.

02 Chaque document lu

Cahier des charges, devis, contrats, échanges, rapports et photos d'usine sont versés au projet. Notre outil les lit, rattache chaque information à son étape et cite la page source. Ce qui n'est écrit nulle part est signalé manquant, jamais deviné.

03 Un code couleur sans ambiguïté

- Manque ou bloque
- À vérifier
- Décision à prendre
- Lu, rien à faire

Une échéance dépassée passe aussitôt au rouge : devis expiré, livraison en retard, essai en usine reporté.

04 Un historique complet

Versions de contrat, modifications et décisions sont enregistrées avec leur justification. À tout moment, nous savons qui a décidé quoi, quand et pourquoi, documents à l'appui.

Captures de démonstration : projets, clients, fournisseurs et chiffres inventés.

CE QUE FAIT NOTRE OUTIL

Quatre garde-fous sur chaque projet.

Notre outil ne remplace pas le chef de projet : il s'assure que rien ne lui échappe. Aux quatre moments où une erreur coûte le plus cher, il contrôle votre projet et signale chaque écart tant qu'il peut encore être corrigé : conception de la ligne, signature du contrat, essais en usine, libération des paiements.



CONCEPTION

Rien n'est oublié.

Chaque besoin de la ligne doit avoir un fournisseur désigné.
Ce que personne ne fournit ressort en rouge, avant l'acompte.



CONTRAT

Rien ne se perd.

Devis, contrats, échanges, rapports : chaque document est lu et comparé aux autres. Ce que le contrat a perdu par rapport au devis apparaît avant la signature, page du devis à l'appui.



ESSAIS EN USINE

Les chiffres tranchent.

Les mesures relevées en usine sont comparées une à une aux exigences du contrat, par un calcul et jamais par l'IA. Un écart se corrige, ou s'accepte avec une réserve motivée.



PAIEMENTS

Le chef de projet décide.

Notre outil prépare la décision ; il ne la prend jamais. Chaque validation reste celle de votre chef de projet ABELIKA et, pour chaque paiement, la vôtre.

VOTRE PROJET, ÉTAPE PAR ÉTAPE

Chaque étape a son piège.

Sur le même projet de démonstration, voici ce que notre outil fait ressortir de la comparaison des offres au suivi de fabrication. Chaque écart est signalé à votre chef de projet avant le paiement concerné.

01 02 03 **04 05 06 07** 08 09 10 11 12

DÉFINIR LE BESOIN · CHOISIR ET SÉCURISER · FABRIQUER ET CONTRÔLER · INSTALLER ET DÉMARRER

ÉTAPE 04 · ANALYSE COMPARATIVE ET NÉGOCIATION

Des offres enfin comparables.

	ÉTAPE DE LA LIGNE	LINTEX	COTTONOVA
1	**Réception et ouverture des balles**	Ouvreuse OB-120 46 000 USD	Bale opener 41 500 USD
2	**Nettoyage et pré-cardage**	Nettoyeur à 3 tambours 88 000 USD	Cleaning line 79 000 USD
3	**Blanchiment — chaudière vapeur**	Non chiffré	Non chiffré
4	**Blanchiment — cuves et dosage**	Autoclave 2 × 1 500 kg 214 000 USD	Bleaching kier 196 000 USD
5	**Lavage et essorage**	Laveuse + essoreuse 132 000 USD	Washer, squeezer 124 000 USD
6	**Traitement de l'eau de lavage**	Non chiffré	Non chiffré
7	**Séchage**	Séchoir à tambour 176 000 USD	Non chiffré
8	**Cardage et nappage**	Cardeuse CD-800 248 000 USD	Carding machine 236 000 USD
9	**Découpe : rouleaux et compresses**	Enrouleuse-découpeuse 118 000 USD	Roll cutter 112 000 USD
10	**Emballage stérile**	Ensacheuse sous film 96 000 USD	Non chiffré
11	**Contrôle qualité : absorbance, blancheur**	Non chiffré	Non chiffré

CE QUE NOTRE OUTIL REPÈRE

Chaque devis est décomposé sur les onze opérations de la ligne. L'offre la moins chère (1 062 500 USD, contre 1 184 000 USD) ne chiffre ni le séchage ni l'emballage stérile : complétée de ces deux machines aux prix de l'autre offre, elle coûterait environ 150 000 USD de plus. Aucune des deux ne chiffre la chaudière, le traitement de l'eau ni le contrôle qualité.

CE QUE CELA VOUS ÉVITE

Retenir l'offre la moins chère sur le papier, alors qu'elle devient la plus chère une fois complétée.

ÉTAPE 05 · COORDINATION TECHNIQUE ET INTÉGRATION

Le transformateur prévu avant l'acompte.



CE QUE NOTRE OUTIL REPÈRE

Les moteurs du devis totalisent 612 kW, alors que le site ne dispose que de 450 kVA. Le besoin probable d'un transformateur est signalé dès la conception et vous est annoncé, avec une provision au budget, avant le versement de l'acompte.

CE QUE CELA VOUS ÉVITE

Une ligne livrée à temps, mais impossible à démarrer faute de puissance électrique sur le site.

Captures de démonstration : projets, clients, fournisseurs et chiffres inventés.

ÉTAPE 06 · CONTRATS ET SÉCURISATION DES PAIEMENTS

Vos garanties écrites dans le contrat.

Contrat avec Lintex Machinery
Version 2 · rédigée par ABELIKA, retournée par Lintex le 4 juillet 2026 · pré-contrat de Lintex lu et écarté comme modèle — Pas prêt à signer

CLAUSES À VÉRIFIER · 13 · LES ABSENTES D'ABORD

Essais en usine avant expédition Exigée par ABELIKA sur tout contrat · aucune citation trouvée dans la version 2	Absente · exigée
Approbation des plans par le client avant la fabrication Exigée pour armer l'étape 2 de la conception · aucune citation trouvée	Absente · exigée
Pièces de rechange	Absente · à vérifier
Droit applicable et litiges	Absente · à vérifier

CE QUE NOTRE OUTIL REPÈRE

Chaque clause du contrat est comparée à nos exigences. Dans la version retournée par le fabricant, deux clauses exigées manquent : les essais en usine avant expédition et votre approbation des plans avant fabrication. Ses modifications d'une version à l'autre sont aussi signalées, comme des pénalités de retard divisées par deux ou un délai allongé de 30 jours.

CE QUE CELA VOUS ÉVITE

Signer un contrat qui ne vous permet pas de refuser une ligne non conforme.

ÉTAPE 07 · SUIVI DE FABRICATION ET CONTRÔLE QUALITÉ

Un retard repéré sept semaines à l'avance.

AVANCEMENT PAR ÉQUIPEMENT · RAPPORT DU 20 OCTOBRE 2026

Autoclaves de blanchiment (2) Rapport p. 2 : « assemblage terminé, essais de pression le 24 oct. » · 3 photos rattachées	92 %	fin le 30 oct.	Suivi
Cardeuse CD-800 Rapport p. 3 · 2 photos rattachées · vue à la visite du 6 oct.	80 %	fin le 15 nov.	Suivi
Séchoir à tambour **Rapport p. 3 : « 35 %, châssis en attente du moteur, fin le 8 janvier 2027 » · après l'échéance du 12 décembre**	35 %	fin le 8 janv. 2027	Retard
Ligne de lavage et essorage Rapport p. 4 · 2 photos rattachées	70 %	fin le 20 nov.	Suivi
Enrouleuse-découpeuse et emballage stérile Rapport p. 4 · 1 photo rattachée	55 %	fin le 5 déc.	Suivi
Compresseur et sécheur d'air **Aucun rapport, aucune photo, pas vu à la visite du 6 octobre**	—	aucune date	Jamais vu

CE QUE NOTRE OUTIL REPÈRE

Chaque rapport et chaque photo du fabricant sont rattachés à la machine qu'ils montrent. Dès le rapport d'octobre, le séchoir apparaît à 35 % : il ne sera prêt qu'après l'échéance du contrat. Le compresseur, lui, n'a jamais été montré, ni en photo ni lors de la visite d'usine.

CE QUE CELA VOUS ÉVITE

Découvrir un retard ou une machine manquante le jour de l'expédition.

SUR CE PROJET, AVANT CHAQUE PAIEMENT

3 postes chiffrés par aucune des deux offres

1 transformateur prévu avant l'acompte

2 clauses exigées, absentes du contrat

27 jours de retard repérés dès octobre

02

MÉTIER

Grands projets énergétiques



Pour les États, les fonds souverains et les investisseurs, nous faisons naître des projets d'envergure et les conduisons de bout en bout, en toute indépendance : de l'idée ou de l'appel d'offres jusqu'à leur réalisation.

POUR QUI ?

- États et fonds souverains
- Sociétés publiques d'électricité
- Investisseurs institutionnels
- Industriels gros consommateurs d'énergie

DOMAINES

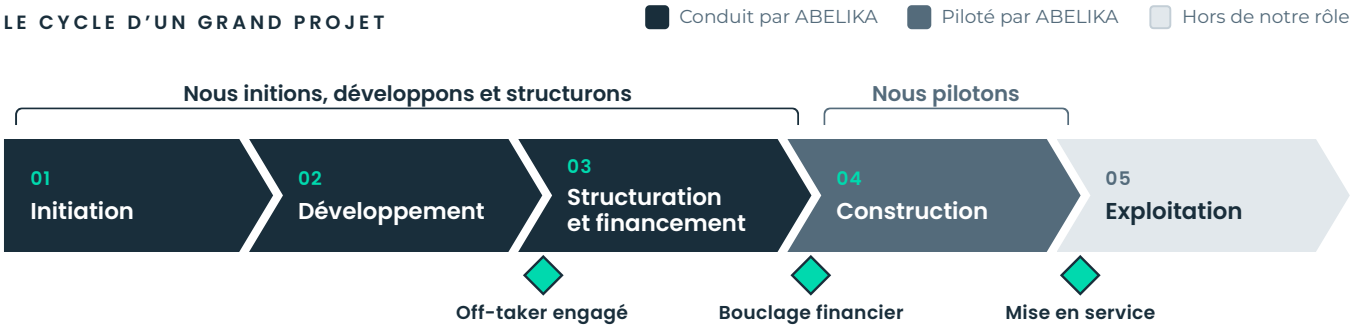
Centrales à gaz | Centrales solaires | Hydrogène vert

NOTRE RÔLE

Un grand projet se gagne en équipe. Nous réunissons la vôtre.

Off-takers, industriels, financeurs, autorités : chacun joue un rôle dans votre projet. Nous les faisons travailler ensemble, du premier contact à la mise en service.

LE CYCLE D'UN GRAND PROJET



01 Initiation	02 Développement	03 Structuration et financement	04 Construction	05 Exploitation
Repérer l'appel d'offres, ou faire naître le projet d'un besoin du marché.	Identifier l'off-taker, le site et les partenaires techniques, puis lancer l'étude de faisabilité.	Former le consortium et la société de projet, mobiliser les financeurs.	Réalisée par le groupe industriel retenu, sous notre coordination.	Assurée par l'exploitant, pour le compte de la société de projet.

Off-taker : l'entité qui s'engage à acheter la production du projet par un contrat de long terme (PPA pour l'électricité).

CE QUE VOUS Y GAGNEZ

01

Les bons partenaires

Nous constituons l'équipe avec de grands groupes de l'énergie, choisis pour leurs références et leur capacité à financer.

02

Un dossier solide

Off-taker engagé, risques identifiés, chiffres sourcés : tout ce qu'exigent les financeurs avant d'investir.

03

Un interlocuteur unique

Toutes les parties passent par nous, et chaque étape est franchie dans le bon ordre.

> Les grands projets énergétiques ne manquent pas de capitaux. Il leur manque un **chef d'orchestre** : quelqu'un qui accorde toutes les parties et structure un projet bancable.



01

DEUX FAÇONS DE DÉMARRER UN PROJET

RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES

Une offre complète, portée par un consortium solide.

Face à un appel d'offres ou à un appel à partenariat, nous constituons le consortium, montons l'offre technique et financière et la défendons jusqu'à la signature.

LE CONSORTIUM

ABELIKA

Développeur et structurateur

Repérage de l'opportunité, montage financier international, coordination du consortium.

PARTENAIRE LOCAL

Co-développeur

Interface avec les institutions et la réglementation du pays.

GROUPE INDUSTRIEL

Constructeur et exploitant

Construction clé en main, financement fournisseur, exploitation.

◆ Exclusivité ◆ Confidentialité ◆ Non-contournement

↓ **Une offre unique, technique et financière**

Le commanditaire État, fonds souverain ou société publique d'électricité

CE QUE LE COMMANDITAIRE Y GAGNE

✓ Un seul dossier

Le volet technique et le volet financier, montés et défendus par une même équipe.

✓ Un financement intégré

Le groupe industriel joint à l'offre sa propre solution de financement.

✓ Une équipe stable

Liés par des accords écrits, les membres restent les mêmes jusqu'au terme de l'appel d'offres.

02

DEUX FAÇONS DE DÉMARRER UN PROJET

FAIRE NAÎTRE UN PROJET

Nous faisons naître le projet, sans brûler les étapes.

Quand un besoin réel existe sans appel d'offres, nous le transformons en projet. Chaque étape a son livrable, son coût et sa condition de passage, connus à l'avance.

DE L'IDÉE À L'ÉTUDE DE FAISABILITÉ

01 — Lettre d'intérêt

Le futur porteur du projet (État, fonds, société publique) confirme par écrit son intérêt.

LIVRABLE
Lettre d'intérêt et accord de confidentialité

02 — Rencontre des partenaires techniques

Nous présentons notre pré-étude aux groupes industriels, en Chine, et recueillons leurs propositions.

LIVRABLE
Propositions écrites et accords de principe

03 — Restitution

Les propositions des partenaires sont présentées et comparées devant le porteur.

LIVRABLE
Accord de principe du porteur

04 — Visite des installations

Les dirigeants du porteur visitent les installations des partenaires ; le financement de l'étude est arbitré.

LIVRABLE
Accord sur l'étude de faisabilité

05 — Étude de faisabilité

Lancée seulement une fois l'off-taker identifié, pendant que la société de projet se prépare.

LIVRABLE
Étude de faisabilité, puis société de projet

EN PARALLÈLE

Identification de l'off-taker

Une entité nommée, avec un accord de principe écrit : volume et prix indicatifs.

← Condition de l'étape 5

RÈGLE D'OR

Pas d'étude de faisabilité sans off-taker identifié.

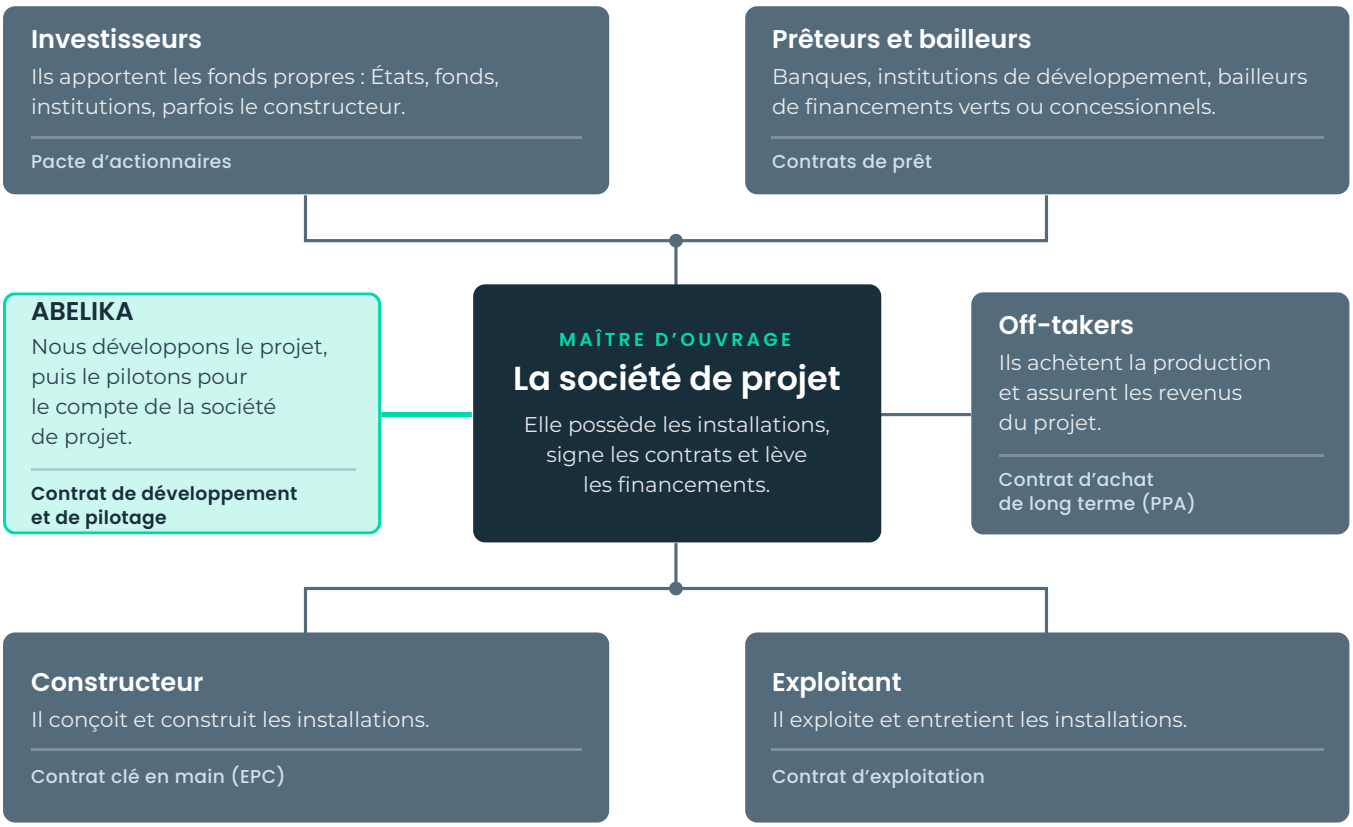
C'est le contrat d'achat de long terme signé avec l'off-taker (le PPA, pour l'électricité) qui rend le projet finançable aux yeux des prêteurs.

LA SOCIÉTÉ DE PROJET

Une société dédiée à votre projet, un montage qui rassure les prêteurs.

Un grand projet énergétique est porté par sa propre société : ses actifs et ses revenus restent séparés de ceux de ses actionnaires. Chaque partenaire lui est lié par un contrat.

AUTOUR DE LA SOCIÉTÉ DE PROJET



ACTIONNAIRE DE LA SOCIÉTÉ DE PROJET ?

Investisseurs Oui	**Constructeur, exploitant, prêteurs** Selon le tour de table	**Off-takers** Non	**ABELIKA** Non : indépendante

NOTRE PLACE DANS LA SOCIÉTÉ DE PROJET

Nous la constituons

Nous bâtissons son tour de table et coordonnons la négociation de chacun de ses contrats.

Nous la pilotons

Pour son compte, nous coordonnons les partenaires techniques et financiers jusqu'à la mise en service.

Aucune part au capital

Une rémunération pour notre travail, intégrée au budget du projet.

SÉCURISER LE DÉROULEMENT

Chaque risque a sa réponse, avant tout investissement.

Un financeur n'investit que dans un projet dont il comprend les risques. Nous les identifions dès la pré-étude et inscrivons la réponse dans le montage : contrats, choix techniques, site.

LE REGISTRE DES RISQUES

En repère sur chaque carte : l'étape du cycle où la réponse est fixée.

01 Initiation · 02 Développement · 03 Structuration et financement · 04 Construction · 05 Exploitation

Débouchés — 02 03

L'off-taker hésite, ou se retire une fois le projet engagé.

NOTRE RÉPONSE
Un accord écrit avant l'étude de faisabilité, puis un contrat d'achat signé avant le bouclage financier.

Prix de vente — 03

Une baisse durable des prix réduit les revenus du projet.

NOTRE RÉPONSE
Un prix plancher ou une indexation sur un prix de référence, inscrits dans le contrat d'achat.

Change — 03

Des coûts en devises, des revenus en monnaie locale.

NOTRE RÉPONSE
Des prix indexés dans le contrat d'achat et, quand c'est possible, une part des revenus en devises.

Financement — 02 03

Aucun financement n'est encore engagé au démarrage.

NOTRE RÉPONSE
Une première phase de taille mesurée, des hypothèses prudentes et des financements verts.

Interfaces techniques — 02 04

Plusieurs fournisseurs pour une seule installation.

NOTRE RÉPONSE
Un intégrateur unique, une ingénierie d'ensemble dès l'étude de faisabilité, puis notre pilotage.

Foncier et autorisations — 02

Le terrain n'est pas attribué, les autorisations tardent.

NOTRE RÉPONSE
Des démarches engagées dès le développement auprès des autorités, et un site de repli identifié.

NOS RÈGLES, DE LA PREMIÈRE RENCONTRE À LA MISE EN SERVICE

Confidentialité

Un accord de confidentialité et de non-contournement, signé par chaque partie avant tout échange.

Des chiffres vérifiables

Tout chiffre est sourcé, ou présenté clairement comme une hypothèse assumée.

Notre outil de pilotage

Jalons, coûts, risques et interfaces suivis en temps réel.

NOS DOMAINES

Trois filières de l'énergie, une même méthode.

Chaque filière a ses off-takers, ses contrats et ses risques propres. Nous les connaissons, et conduisons tous les projets dans le même ordre, quelle que soit la filière.



Centrales à gaz

Une électricité pilotable jour et nuit, en cycle simple ou combiné.

OFF-TAKERS

Sociétés publiques d'électricité, industriels gros consommateurs.

CONTRATS CLÉS

Contrat d'achat d'électricité (PPA), contrat de fourniture de gaz.

NOTRE APPORT

Un consortium avec un grand groupe de l'énergie, construction et financement réunis.



Centrales solaires

Une électricité au coût stable et prévisible, avec ou sans stockage.

OFF-TAKERS

Sociétés publiques d'électricité, industriels gros consommateurs.

CONTRATS CLÉS

Contrat d'achat d'électricité (PPA), contrat de raccordement au réseau.

NOTRE APPORT

Une centrale dimensionnée au plus juste et des financements verts mobilisés.



Hydrogène vert

L'énergie solaire transformée en hydrogène, ammoniac ou engrais.

OFF-TAKERS

Filières des engrais, raffineries, industrie chimique.

CONTRATS CLÉS

Contrats d'achat d'hydrogène ou de ses dérivés, à prix indexé.

NOTRE APPORT

Une première phase de taille mesurée, et un intégrateur unique, de l'électrolyse à l'engrais.

NOTRE MÉTHODE, EN TROIS TEMPS

01 Les off-takers d'abord

Un débouché engagé par écrit avant toute étude coûteuse.

02 Puis les partenaires

Industriels et investisseurs, autour de débouchés validés.

03 Puis le financement

Le tour de table constitué sur des chiffres sourcés.

TRAVAILLER ENSEMBLE

Tout commence par une pré-étude solide.

Avant d'engager qui que ce soit, nous réunissons dans une pré-étude tout ce qu'un décideur doit savoir pour se prononcer : six questions, et une réponse argumentée à chacune.

CE QUE VOUS Y TROUVEZ

LA PRÉ-ÉTUDE

MARCHÉ ET DÉBOUCHÉS

Le besoin est-il réel ?

Les off-takers visés, la demande à couvrir, et les débouchés écartés.

LE PROJET

Où, comment, à quelle échelle ?

Le site, le dimensionnement, les technologies et les partenaires pressentis.

CHIFFRES INDICATIFS

Quel coût, quel financement ?

L'investissement et un plan de financement, chaque chiffre sourcé ou posé en hypothèse.

RISQUES

Qu'est-ce qui peut mal tourner ?

Chaque risque identifié, avec la réponse prévue par le projet.

ORGANISATION

Qui fait quoi ?

La société de projet, ses actionnaires, ses off-takers et le rôle de chacun.

FEUILLE DE ROUTE

Et ensuite ?

Les prochaines étapes, dans l'ordre, avec un calendrier indicatif.

À L'ARRIVÉE **Un dossier pour décider**, et obtenir l'accord de principe des parties prenantes.

POUR DÉMARRER

01

Premier échange

Nous écoutons votre besoin, ou vous présentons une opportunité.

02

Confidentialité

Un accord signé de confidentialité et de non-contournement.

03

Pré-étude

Un dossier complet, sans engagement du porteur.

04

Feuille de route

Les étapes suivantes, avec leurs conditions de passage, fixées avec vous.

Un projet, un appel d'offres, une opportunité à étudier ? Écrivez-nous : **contact@abelika.com**



ABELIKA

Gestion de projets industriels et énergétiques

Des projets conduits du premier jour à la mise en service, en toute indépendance.

E-MAIL
contact@abelika.com

TÉLÉPHONE
+852 5808 4429

SITE WEB
www.abelika.com

SIÈGE
Abelika Ltd · Unit 2508A, 25/F, Bank of America Tower
12 Harcourt Road, Central · Hong Kong

ABELIKA est le nom commercial d'Abelika Ltd, société enregistrée à Hong Kong.

Document non contractuel · © 2026 Abelika Ltd