

2009

RAPPORT D'ACTIVITÉ



ORAPI[®]
G R O U P

Mot du président



Madame, Monsieur,

Depuis septembre 1968, ORAPI, Office de Recherche et d'Application de Produits pour l'Industrie, distribue des produits très techniques pour les entreprises industrielles. Aujourd'hui, le cœur du Groupe bat au rythme de la technologie et de l'innovation avec des marques internationales qui couvrent les 5 continents.

Cette formidable expansion a trouvé un levier puissant au travers de l'introduction en bourse d'ORAPI en l'an 2000.

En une décennie, ORAPI s'est ouvert au monde, élargissant sans cesse ses conquêtes géographiques, affinant sans relâche les vastes territoires d'une commercialisation désormais mondialisée.

En moins de 10 ans, ORAPI a pris un essor sans précédent. Le Groupe a su donner très tôt à ses produits techniques, et à des formules complexes, l'orientation écologique attendue par nos clients sans sacrifier les performances. Anticipant la mutation de ses marchés, ORAPI a renforcé et élargi son offre, pour s'ouvrir des perspectives de croissance plus larges. Ainsi, le Groupe s'est doté d'un pôle hygiène qui le place désormais parmi les acteurs de premier plan en Europe. Enfin, ORAPI a investi, notamment au travers des nanotechnologies, dans les technologies les plus en pointe pour les marchés de la maintenance.

Entrant à grand pas dans une nouvelle décennie de croissance, ORAPI demeure fidèle à ses engagements et aux valeurs fortes qu'il partage avec ses clients, actionnaires et salariés pour construire ensemble avec passion, un Groupe fort et profitable.

*Guy Chiffot
Président Directeur Général*



Sommaire

Notre entreprise	p. 4
Chiffres clés	p. 4
La richesse de nos marques	p. 5
Qui est ORAPI ?.....	p. 6 -7
Les grands évènements historiques du Groupe	p. 6 -7
Notre ambition	p. 9
L'hygiène et la maintenance, un marché d'avenir	p. 9
Nous innovons dans nos laboratoires	p. 10-11
A chacun sa marque	p. 12-13
Nos produits à travers le monde	p. 14-15
Notre objectif	p. 17
Une croissance durable et responsable	p. 17-18-19
Nos chiffres	p. 20
La bourse	p. 22



Notre entreprise

Chiffres clés



Plus de 40 ans
d'existence



2 univers
l'Hygiène et la Maintenance, un marché
presque sans limite



6 métiers

- Maintenance industrielle
- Détergence et nettoyage
du matériel de transport
- Blanchisseries industrielles
- Entreprises de propreté
- HCR (Hôtel / Collectivité / Restaurant)
- Hôpitaux & Santé



1 13,4 millions
d'euros
de chiffre d'affaires en 2009



700 collaborateurs
dont 350 vendeurs techniques



10 000
formules



8 usines
à travers le monde



18 filiales
commerciales
avec plus de 100 distributeurs
dans le monde



2 millions
de clients utilisateurs



Un chiffre d'affaires
multiplié par 12
en 10 ans



10 ans
de cotation boursière ...



Lyon - Saint Vulbas siège social du Groupe
ORAPI

La richesse de nos marques

Produits professionnels...

Industries et Laboratoires, VPC (Vente par correspondance), Collectivités, Entreprises de propreté, Santé & hospitalier, Cash & Carry, Distributeurs professionnels.

... et produits grand public

GSB (Grande Surface de Bricolage), GSS (Grande Surface Spécialisée), GMS (Grande et Moyenne Surface).



Qui est ORAPI ?

- Un acteur mondial sur le marché de la Maintenance et de l'Hygiène.
- Un Groupe indépendant à capitaux français de plus de 40 ans d'existence (septembre 1968).
- Une société cotée en Bourse sur le Nyse Euronext Paris depuis 10 ans (en mars 2000, ORAPI réalisait 9 millions d'euros de CA).
- Un chiffre d'affaires 2009 de 113,4 millions d'euros.

Depuis 1968, ORAPI axe son développement vers :

- Le secteur des produits techniques consommables pour **l'Entretien et la Maintenance du matériel et des machines.**

- **La détergence** pour le nettoyage des avions, des trains, des bus, des camions... intérieurs et extérieurs.

- **Les secteurs de l'hygiène professionnelle :**

- Nettoyage du linge : blanchisseries industrielles
- Nettoyage des surfaces : entreprises de propreté
- Nettoyage des cuisines : cuisines collectives
- Désinfection : décontamination hospitalière, santé, spa & bien-être...

ORAPI innove en permanence pour maintenir un niveau de qualité irréprochable et offrir à ses clients des produits performants pendant la durée de vie de leur matériel et de leurs machines.

1968



Création d'ORAPI (Office de Recherche et d'Application de Produits pour l'Industrie).

ORAPI commercialisait uniquement des lubrifiants spéciaux.

1993



Construction d'une usine à Lyon (France) et création d'un laboratoire de R&D.

1995

Création de la division internationale.



Acquisition de la société canadienne RELEASALL à Montréal.

Mise en place d'une stratégie d'ouverture de filiales de distribution.

1998



Introduction du Groupe ORAPI en Bourse.



Acquisition de la société anglaise PRONATUR et de la marque SPECTRACOLOR.

2002



Acquisition de la marque DEGRYP-OIL et de la technologie du conditionnement des aérosols.



Lyon – Saint Vulbas
siège social
du Groupe ORAPI

2003



Intégration de la
marque IMPACT
ADHESIVE à
Bradford-UK et
de la technologie
des adhésifs
techniques.



Acquisition
de la société
scandinave
NORMAX
(Finlande-Suède).



Acquisition
de la société
américaine ICG
et de sa marque
TESTRON.



Création
d'ORAPI Italia.

2005



Acquisition
des sociétés
Lyonnaises
LUPROTEC et
Laboratoires
MEYSSOL.

2006



Acquisition
des entités du
Groupe APPLIED
CHEMICALS en
Asie (Singapour
et Malaisie)
et en Europe
(Belgique, Pays
Bas, Espagne et
Norvège).

2007



Acquisition de
l'usine anglaise
de GRAMOS
APPLIED
(Smethwick-
Birmingham).



Acquisition de
la société DACD
(Valence-France).

2008



Acquisition
de la société
CHIMIOTECHNIC
(Lyon-France).



Acquisition des
Laboratoires
GARCIN BACTINYL.



Acquisition du
Groupe PROVEN
(Nice-France).



Notre ambition

L'hygiène et la maintenance, un marché d'avenir

« Nous avons une chance exceptionnelle : celle d'opérer sur un marché presque sans limite car le monde aura toujours besoin d'hygiène et de maintenance ».

Le marché d'ORAPI

Les marchés des produits consommables techniques pour :

- l'entretien des équipements et des machines
 - la détergence et le nettoyage du matériel de transport
 - l'hygiène professionnelle et la désinfection
- sont des marchés mondiaux et sans limite pour notre Groupe.

Estimation du marché

Ces marchés sont estimés à **50 milliards d'euros de chiffre d'affaires**. Ils se décomposent de la manière suivante :

- 10 milliards pour l'entretien des équipements et des machines, représentant entre 300 et 400 fabricants répartis dans le monde
- 40 milliards dans la détergence et l'hygiène professionnelle, avec plus de 1 000 fabricants dans le monde.

Aujourd'hui, le marché de l'hygiène reste encore très éclaté, avec beaucoup de distributeurs dans chaque pays.

Evolution du marché

ORAPI évolue dans un marché qui devient de plus en plus contraignant :

- contraintes accrues des installations pour fabriquer et pour stocker les produits
- contraintes accrues pour transporter les produits dans des conditions optimales de sécurité et de coûts
- contraintes réglementaires liées à la mise en place des Directives REACH et BIOCIDES effectives d'ici 2012
- nécessité de développer des produits respectueux de l'environnement et de la sécurité des utilisateurs.

Dans ce contexte, seules les sociétés ayant les moyens humains et financiers de s'adapter pourront survivre. Ainsi, de nombreux petits acteurs sont appelés à se regrouper ou à disparaître.

ORAPI possède aujourd'hui les moyens lui permettant de faire face à ces contraintes et a l'ambition de participer activement à la structuration de son marché en France comme à l'étranger pour faire partie des acteurs significatifs.



Nous innovons dans nos laboratoires

« Sur un marché où l'offre des produits pour l'hygiène et la maintenance se renouvelle en permanence, l'innovation est, plus que jamais la recette vitale du succès. La recherche a toujours été et restera notre priorité stratégique pour le futur ».

Chaque année, ORAPI consacre des moyens humains et financiers significatifs pour la Recherche et le Développement afin d'initier les produits attendus par les marchés de demain.

Ce sont plus de 25 ingénieurs et techniciens qui sont dédiés à l'innovation et la recherche de produits toujours plus performants et respectueux de l'environnement.

Anticiper les attentes

Pour anticiper et répondre aux attentes de nos clients, notre Groupe s'appuie sur une organisation R&D et Réglementaire de tout premier ordre. **Notre R&D est notre levier majeur pour conquérir sans cesse de nouvelles parts de marché.** Nous organisons notre recherche en pôles de compétences en exploitant la richesse de nos savoir-faire et en assurant la pérennité de notre croissance. **Nos laboratoires couvrent ainsi les besoins locaux ainsi que les développements internationaux.**



Laboratoire de Lyon – Saint Vulbas

La nanoparticule : une révolution technologique

En **nanoparticules**, ORAPI s'est positionné très vite en créant les Nanolubricants®, une révolution technologique mondiale. **Nos chercheurs ont été pionniers pour démontrer l'efficacité des nanoparticules** qui se substituent aux lubrifiants et aux graisses lorsque ceux-ci ne peuvent plus répondre aux exigences toujours croissantes de l'industrie.



Gamme des nanolubricants®

Le saviez-vous ?

Une nanoparticule est faite de grains métalliques 100 000 fois plus fins qu'un cheveu, elle lubrifie si parfaitement les surfaces, gommant chaque aspérité, effaçant chaque creux, que plus rien ne s'oppose au glissement des surfaces l'une sur l'autre. Elle multiplie par 5 la durée de vie d'un graissage.

L'écologie

ORAPI s'est aussi engagé à soutenir le **développement durable mais sans sacrifier l'efficacité des produits à des allégations teintées de vert**. C'est en choisissant de développer et de fabriquer des produits sous le certificat **Ecolabel** et de **l'Ecocert**, reconnus dans toute l'Europe, qu'ORAPI développe ses gammes écologiques et Bio qui sont déjà vendues sur tout le continent européen.



Gamme Bio d'ORAPI

La désinfection : un combat permanent

Le 21^e siècle vit l'avènement de la désinfection. Face à l'accroissement des risques viraux, à l'explosion des allergies, aux doutes sur l'efficacité des vaccins, il est nécessaire de prendre des mesures de protection individuelles et collectives. ORAPI a donc renforcé sa gamme de désinfection en anticipant l'épidémie de la Grippe A – H1N1. **La recherche ORAPI s'est appuyée sur l'Institut Pasteur pour valider l'efficacité de ses gels hydroalcooliques.** La douceur et le respect de la peau ont aussi été un enjeu du développement de ces produits. Les formules, développées comme les meilleurs cosmétiques ont fait l'objet de nombreux tests afin d'en assurer la tolérance cutanée.



Gamme bactimains des laboratoires Garcin Bactinyl

A chacun sa marque

« Grâce à la richesse de notre portefeuille de marques, nous sommes le seul groupe indépendant de notre secteur à pouvoir couvrir toute l'hygiène et la maintenance, dans tous les circuits de distribution, tous les segments de marché et sur les 5 continents ».

Toutes différentes et parfaitement complémentaires, les marques du Groupe sont déployées par circuits de distribution ou chaque division développe une vision spécifique et enrichissante.

ORAPI, un spécialiste de l'hygiène et de la désinfection, avec des marques à forte notoriété

Le Groupe conçoit, fabrique et distribue des produits techniques consommables pour le marché de l'hygiène et de la désinfection.

- Produits pour le nettoyage
- Produits pour le traitement des surfaces
- Produits pour la désinfection et la décontamination
- Produits pour les cuisines collectives
- Produits pour les blanchisseries industrielles.

Ces produits sont présentés sous différentes formes :

- Liquides et gels
- Poudre
- Pastilles
- Doses hydrosolubles.

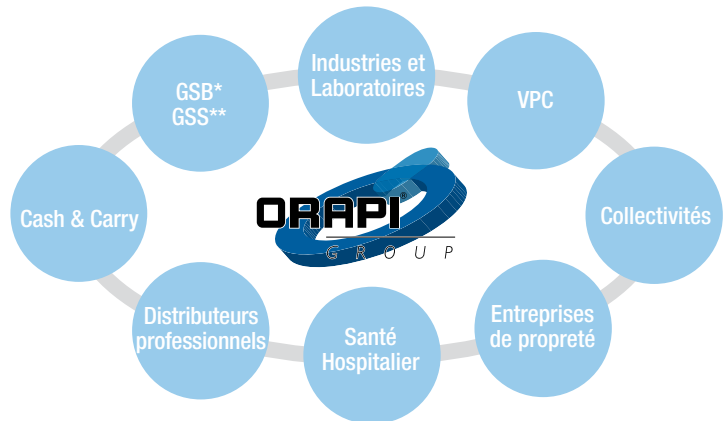


ORAPI distribue des marques de renommées mondiales chez les professionnels.



Une présence sur tous les circuits de distribution

Les marques du Groupe sont distribuées par les principaux circuits de distribution. Les grands groupes industriels et les grandes sociétés sont suivis par les ingénieurs techniques ORAPI. Cette diversité assure à ORAPI une sûreté et une solidité pour traverser les crises, et pour son développement futur.



* GSB : Grande Surface de Bricolage
 ** GSS : Grande Surface Spécialisée

Des clients prestigieux

Le Groupe ORAPI a plus de 2 000 000 clients comprenant les références les plus prestigieuses.

Industrie automobile

Ford, Toyota, Volkswagen, Fiat, ...



Hôtels

Four Seasons, Sheraton, Hilton, Marriott, ...



Santé & Hôpitaux

Sanofi Aventis, Hôpitaux de Lyon, Hôpitaux de Paris, Hôpitaux de Marseille, ...



Industrie

ABB, Saint Gobain, Alstom, ...



Industrie aéronautique

EADS, Dassault, Airbus, Bombardier, ...



Grande Surface de Bricolage

Mr Bricolage, Weldom, Leroy Merlin, Bricorama, Castorama.



VPC (Vente par Correspondance)

Lyreco, Bernard, Bruneau, JPG, ...



Industrie agroalimentaire

Danone, Evian, Nestlé, Coca Cola.



Nos produits à travers le monde

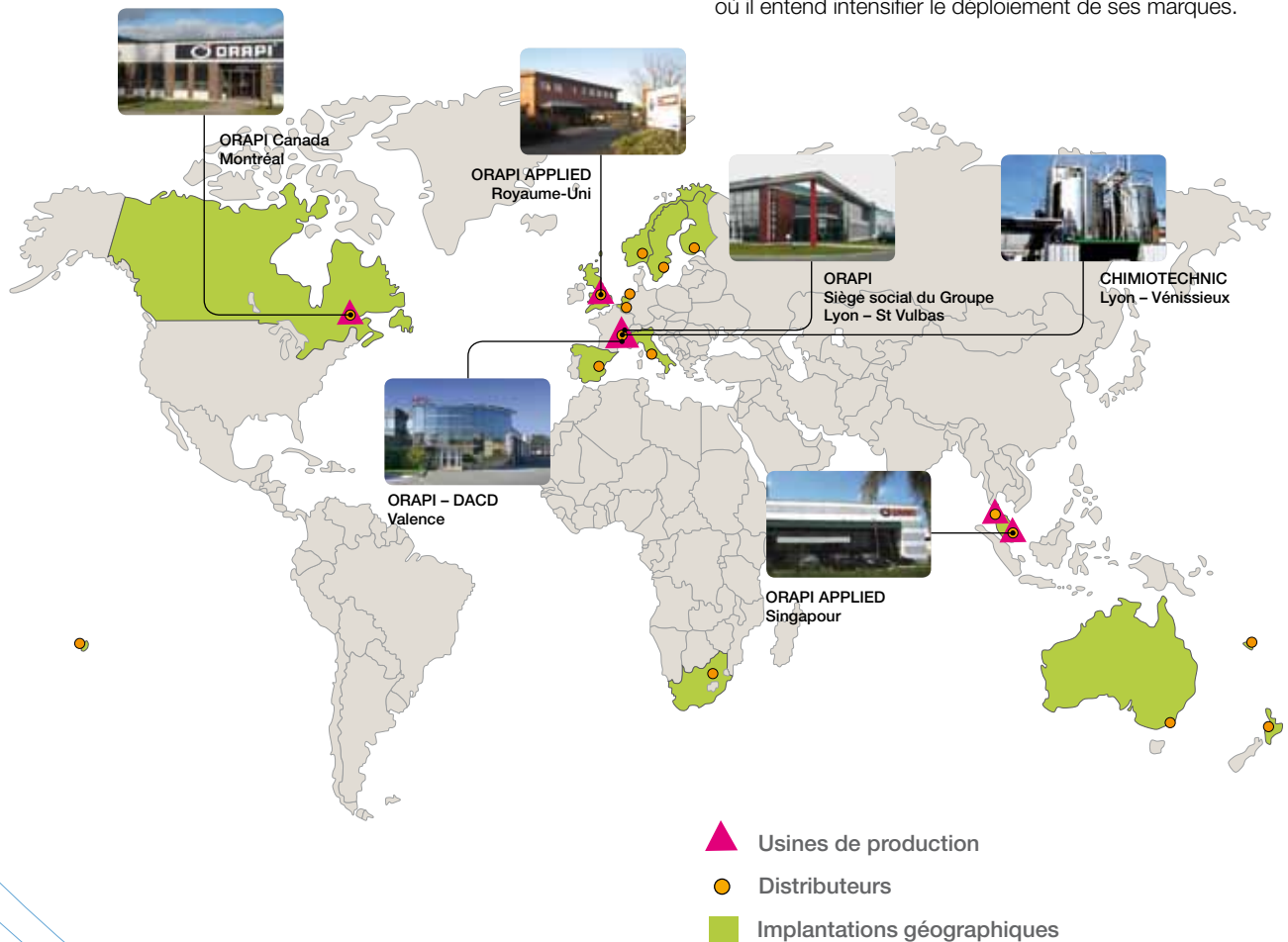
« Même si notre drapeau flotte dans différents pays du monde, nous ne touchons que 2 millions d'utilisateurs. Avec l'accélération de la mondialisation, notre ambition est de doubler le nombre de nos consommateurs ».

ORAPI distribue ses produits dans le monde entier, soit au travers de ses filiales propres en Europe, à Singapour et en Amérique du Nord, soit au travers de distributeurs partenaires en Australie, en Asie, en Afrique et au Moyen-Orient.

Accélérer notre implantation

ORAPI réalise **30 % de son chiffre d'affaires à l'international** avec des implantations significatives dans les pays nordiques et l'Angleterre avec plus de 120 vendeurs actifs sur ces zones.

L'objectif du Groupe est d'accélérer son implantation dans des pays où il est déjà présent (Italie, Asie...) et où il entend intensifier le déploiement de ses marques.



Des produits adaptés à chaque utilisateur

ORAPI développe ses produits en fonction des demandes en provenance des clients export.

Exemples :

- Graisse Nano au Danemark pour les éoliennes.
- Produits nettoyants à base d'orange pour les mines de Nickel en Nouvelle Calédonie.

Pour ORAPI, Il est nécessaire de garder le contact avec le consommateur utilisateur du produit. Celui-ci nous permet de nous adapter à ses besoins et d'être au plus près des demandes du marché.



Prix et distinction 2009 : Planète d'Or du développement à l'international

Madame Anne-Marie Idrac, Secrétaire d'Etat au Commerce Extérieur, a remis le prix de la Planète d'Or à Guy Chiffot (juin 2009). Ce prix du développement à l'international récompense une entreprise dont la démarche est exemplaire quant à sa forme et à ses résultats. Ce prix prestigieux, remis lors de la journée nationale des PME « Planète PME » a été décerné par UbiFrance et la CGPME.



Anne-Marie IDRAC, Secrétaire d'État au Commerce Extérieur, Jean-François ROUBAUD, Président de la CGPME et Guy CHIFFLOT

Politique à l'international : dupliquer notre business model

ORAPI s'appuie soit sur ses filiales, soit sur ses distributeurs avec lesquels des partenariats de longues durées sont mis en œuvre. **Les filiales et les distributeurs dupliquent la stratégie du Groupe en France en l'adaptant au mode de commercialisation du pays.**

Exemples :

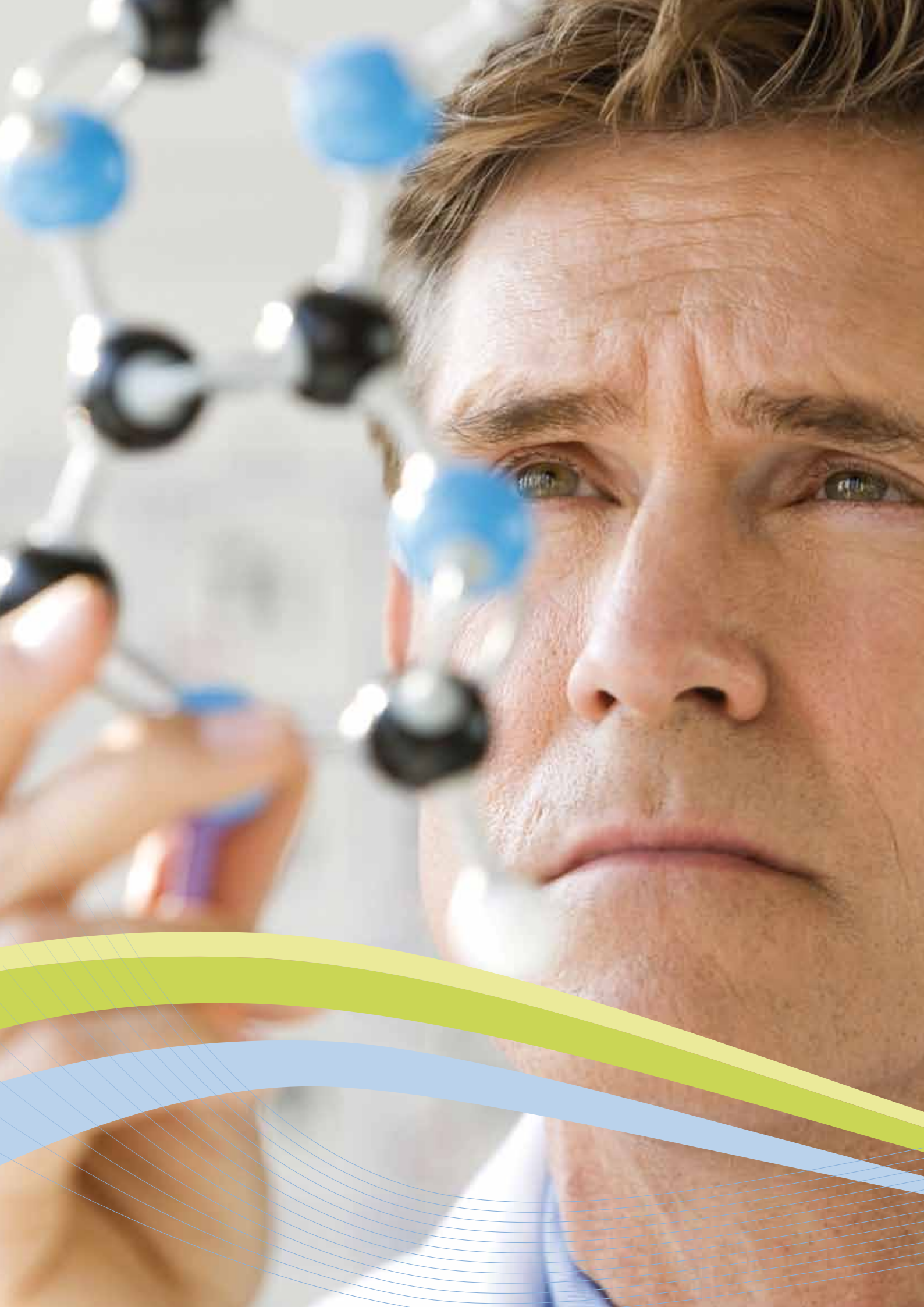
- Vente directe en Finlande.
- Vente par distribution en Angleterre.

Le Groupe ORAPI dispose d'implantations en propre dans de nombreux pays : **Finlande, Suède, Angleterre, Norvège, Hollande, Belgique, Italie, Espagne, Singapour, Malaisie, Canada.**

Pour ORAPI il est indispensable d'être présent à l'étranger sur les marchés de nos concurrents. C'est un investissement important car le développement demande du temps mais cela permet au Groupe d'être plus dynamique et moins dépendant de son marché domestique.



Magasin ORAPI en Europe du Nord



Notre objectif

Une croissance durable et responsable

« Nos fondamentaux sont solides et nous avons adopté des directions stratégiques qui nous permettront de sortir sensiblement renforcés de la crise et porteront la dynamique de développement du Groupe pour les prochaines années ».

Flexibilité : ORAPI profite d'opportunité de marché ...

La rapidité d'adaptation aux clients, aux marchés d'une entreprise comme ORAPI est une qualité exceptionnelle qui lui permet de réagir très rapidement aux demandes de ses clients.

C'est grâce à cette flexibilité qu'ORAPI a été en mesure d'accompagner ses clients pour mettre à leur disposition **un gel hydroalcoolique** répondant aux normes de désinfection. ORAPI a ainsi approvisionné les hôpitaux et les professionnels de la santé, mais aussi les entreprises qui, suivant les recommandations du ministère de la Santé, ont installé des distributeurs de gel dans leurs locaux.



Gel hydro alcoolique Bactimains des laboratoires Garcin Bactinyl



Distributeur de gel pour les mains

L'innovation : une nouvelle ère de produits révolutionnaires, les Nanolubricants®

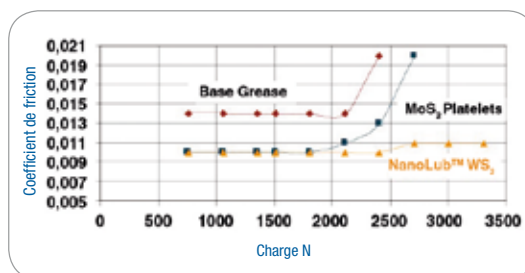
Le Groupe ORAPI est le premier à s'être lancé dans la recherche sur ces nouveaux matériaux et à les avoir transformés en produits pour l'industrie. Aujourd'hui ce sont des trains, des avions, des centrales nucléaires qui voient leurs performances et leur sécurité accrues grâce à l'innovation ORAPI. Avec les Nanolubricants®, le Groupe ORAPI repousse toutes les limites dans les domaines du frottement, de l'usure et de la lubrification. **Cette innovation révolutionnaire a donné naissance à une gamme complète de lubrifiants de qualité exceptionnelle et extrêmement résistants.** Le lancement mondial des Nanolubricants® est une révolution.

18

Cette avancée technologique est primordiale et positionne ORAPI comme un acteur incontournable pour repousser les limites de la science et de la connaissance. Des résultats probants ont déjà séduits des clients prestigieux comme SKF, ABB, VESTAS, SNCF...

Diminution du coefficient de frottement

Pion disque, vitesse : 0.5 m/s



Ce graphique montre que la graisse Nanolubricant® fait baisser le coefficient de frottement donc l'usure prématurée des machines, en particulier dans des conditions sévères d'utilisation (TP, cimenteries, éoliennes,...). Même avec des charges très importantes, la graisse Nanolubricant® reste efficace et repousse ainsi considérablement le point de rupture et donc de grippage.

Tisser des liens toujours plus forts

Le Groupe cherche à faire progresser à la fois ses ventes à travers une priorité accordée à la croissance organique, et ses résultats sur la durée. Ce double objectif est une des constantes du modèle économique d'ORAPI. **Notre stratégie est de porter nos marques le plus près possible de nos clients utilisateurs.**

Nous avons pour cela une force de vente de plus de 350 personnes spécialisées par métiers qui nous permet d'apporter une expertise et un conseil pointu et personnalisé pour chaque client. Ainsi, nos ventes sont plus récurrentes et nous augmentons la valeur ajoutée de nos produits.

ORAPI entend innover aussi dans ses méthodes de commercialisation en utilisant tous les outils technologiques lui permettant de se rapprocher de ses clients.



Collaborateurs d'ORAPI Singapour

Acquérir des Parts de Marché

Le Groupe ORAPI s'est développé ces 10 dernières années par acquisition. Aujourd'hui, ORAPI a une taille significative. Ainsi, nous voulons développer suffisamment nos profits pour acquérir des entreprises et gagner des parts de marché supplémentaires, en mettant ces entreprises à nos normes de rentabilité.

Notre objectif est de continuer à nous développer en Europe où nous réalisons 80 % de notre chiffre d'affaires.

Responsabilité

Notre développement, nous le devons également à nos collaborateurs. Nous savons qu'ils représentent notre principal atout.

Nous croyons qu'il est important de leur offrir un environnement stimulant, des perspectives d'évolution motivantes, ainsi que la possibilité de changer les choses. Nous encourageons un climat d'ouverture, de courage, de générosité et de respect, pour que chaque collaborateur se sente libre d'exprimer ses questions, ses idées et ses préoccupations.

Nous recherchons activement et favorisons les partenaires qui partagent nos valeurs et nos engagements éthiques.



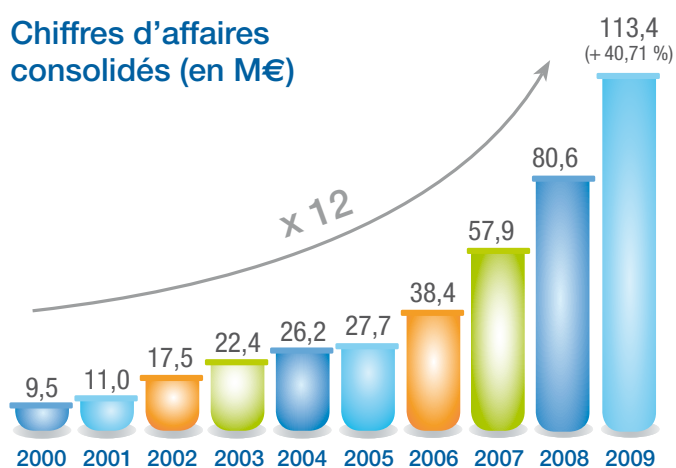
Managers du Groupe ORAPI

Nos chiffres

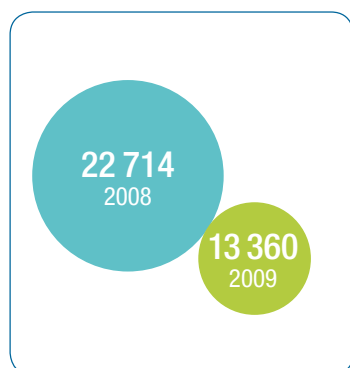
Une situation financière robuste pour saisir les opportunités de croissance

« Grâce à notre solidité financière, à la robustesse de notre bilan et à une gestion prudente et équilibrée, nous sommes à même de gérer sereinement le présent, tout en investissant pour l'avenir ».

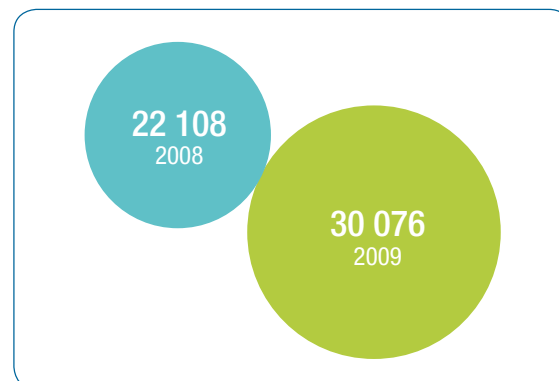
Chiffres d'affaires consolidés (en M€)



Dettes (en K€)

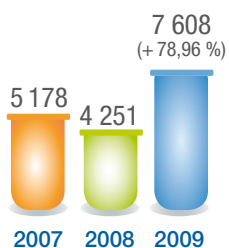


Fonds propres (en K€)

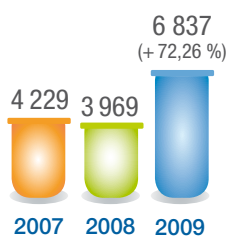


Résultats

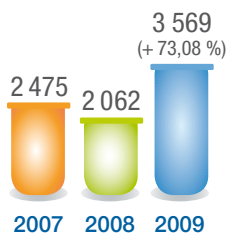
Résultat opérationnel courant (en K€)



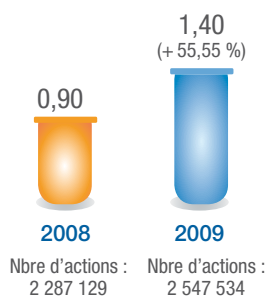
Résultat opérationnel (en K€)



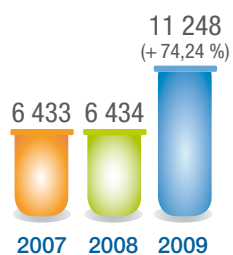
Résultat net (en K€)



Résultat par action (en €)



EBITDA* (en K€)



* ROC + amortissement et Provisions

La bourse

ORAPI fête ses 10 ans de cotation

En 2009 :

- 7,5 millions de capitaux échangés
- Nombre d'actions : 2 851 108 au 31/12/09
- Cours le plus haut : 18,40 €
- Cours le plus bas : 10,00 €

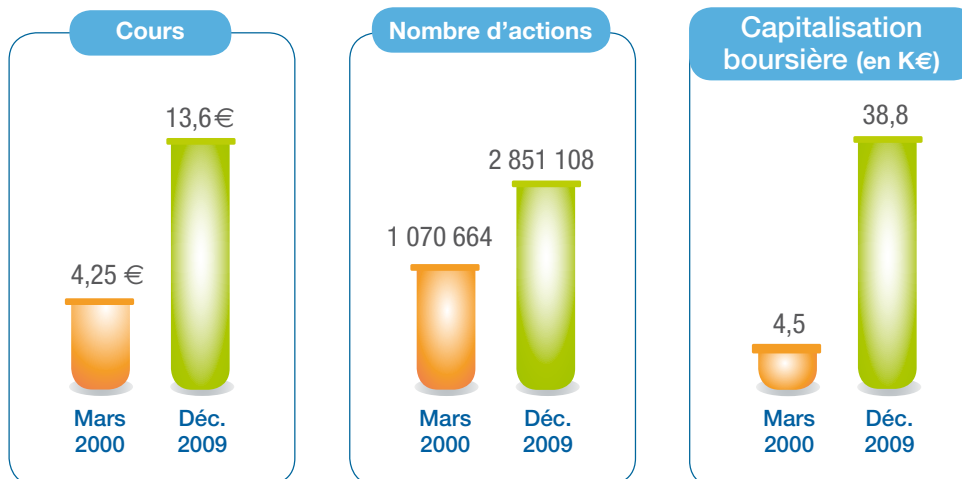
Afin d'accompagner son développement, le Groupe ORAPI a procédé au cours de l'été 2009 à une augmentation de capital de 3,7 millions d'euros. Cette augmentation de capital a remporté un franc succès avec une sursouscription de 119 %.



Le dividende proposé à l'Assemblée Générale du 23 avril 2010 est de 0,25 € par action.

Evolution du cours de bourse de l'action :

Sur 10 ans, il a progressé de plus de 320 %.



Nombre moyen d'actions en 2009

	Titres	Euros
Moyenne Jour	2 015	29 199
Moyenne Mois	42 814	620 474

Source NYSE Euronext

Fiche signalétique de l'action ORAPI

Marché : NYSE Euronext Paris – Eurolist –
Compartiment C



Code ISIN : FR0000075392
Code Bloomberg : ORAP FP
Code Reuters : ORPF.PA

Cours au 31/12/2009 : 13,52 €
Capitalisation boursière au 31/12/2009 : 38,8 millions €



Agenda

- Résultats annuels 2009 : 10 mars 2010
- Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2010 : 20 avril 2010
- Assemblée Générale : 23 avril 2010
- Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2010 : 20 juillet 2010
- Résultats semestriels 2010 : 15 septembre 2010
- Chiffre d'affaires du 3^e trimestre 2010 : 19 octobre 2010
- Chiffre d'affaires du 4^e trimestre 2010 : 19 janvier 2011

Retrouvez toute l'information financière,
les documents, les communiqués sur
www.orapi.com

Vos interlocuteurs

Henri Biscarrat, Secrétaire Général
Fabienne Chiffлот, Communication Financière
Tél. 04 74 40 20 00 - Email. finance@orapi.com

FRANCE

ORAPI FRANCE

Parc Industriel de la Plaine de l'Ain
5, allée des Cèdres 01150 SAINT-VULBAS
Tél. : +33 (0)4 74 40 20 20 - Fax : +33 (0)4 74 40 20 21
Web : www.orapi.com - E-mail : contact@orapi.com

PROVEN ORAPI

679, Av du Dr Lefebvre - 06272 VILLENEUVE LOUBET
Tél. : +33 (0) 49 21 13 30 30 - Web : www.proven.fr
E-mail : contact@proven.fr

DACD

Parc d'Activités Mathias - BP 9
26320 SAINT-MARCEL-LÈS-VALENCE
Tél. : +33 (0)4 75 58 80 10 - Fax : +33 (0)4 75 58 74 46
Web : www.dacd.com - E-mail : contact@dacd.com

CHIMIOTECHNIC

Rue Max Dormoy - 69200 VENISSIEUX
Tél. : +33 (0)4 74 40 20 00 - Fax : +33 (0)4 74 40 20 01
Web : www.chimiotechnic.fr

EUROPE DU NORD

BELGIQUE - ORAPI APPLIED BELGIUM S.A.

Heerdweg 57 - 9800 DEINZE
Tél. : +32 2 2800 736
E-mail : benelux@orapiapplied.com

NORVÈGE - ORAPI APPLIED NORWAY

Narverødveien 40 3113 TØNSBERG
Tél. : +47 333 66 000 - Fax : +47 333 66 008

ROYAUME-UNI - ORAPI APPLIED LTD

Spring Road, Smethwick - WEST MIDLANDS, B66 1PT
Tél. : +44 0121 525 4000 - Fax : +44 0121 525 4919
E-mail : info@orapiapplied.com

FINLANDE - ORAPI NORDIC OY AB

Salpakuja 6 - 01200 VANTAA
Tél. : +358 9 894 6430 - Fax : +358 9 8946 4322
Web : www.orapinordic.net
E-mail : sales@orapinordic.net

PAYS BAS - ORAPI APPLIED NEDERLAND B.V.

Ondernemingsweg 16 - PO Box 466
2400 AL ALPHEN AAN DEN RIJN
Tél. : +31 172 43 72 21 - Fax : +31 172 43 69 01
E-mail : benelux@orapiapplied.com

SUÈDE - ORAPI NORDIC OY AB

Bolandsgatan 10 - 753 23 UPPSALA
Tél. : +46 18 506 010 - Fax : +46 18 500 910
Web : www.orapi.se - E-mail : info@orapi.se

EUROPE DU SUD

ITALIE - ORAPI ITALIA SRL

Via Vaccareccia 39 - 00040 POMEZIA (RM)
Tél. : +39 06 916 10576 - Fax : +39 06 918 02468
E-mail : info@orapi.it

ESPAGNE - ORAPI APPLIED ESPANA SAU

C/Beethoven 2-4 1º, Puerta 3 43007 TARRAGONA
Tél. : +34 977 22 50 16 - Fax : +34 977 22 50 29
E-mail : info@orapi-applied.es

AMÉRIQUE

CANADA - ORAPI CANADA LTD

7521 Henri Bourassa Est - MONTRÉAL
QUÉBEC H1E1N9
Tél. : +1 514 735 32 72 - Fax : +1 514 735 85 50

ASIE

SINGAPOUR - ORAPI APPLIED (S) PTE LTD

No. 9 Tuas Basin Link - SINGAPORE 638763
Tél. : +65 6265 2888 - Fax : +65 6268 6474
E-mail : sin.sales@orapicom.sg

MALAISIE - ORAPI APPLIED (M) SDN BHD

No. 10, Jalan PJU 3/49 PJU 3, Sunway Damansara
47810 Petaling Jaya - SELANGOR
Tél. : +03 7805 3805 - Fax : +03 7880 5805
E-mail : msia.sales@orapi.com.my

PACIFIQUE

AUSTRALIE - ORAPI PACIFIC-VICTORIA LUB PTY LTD

Factory 24, 29-39 Kirkham Road West - Keysborough,
Po Box 816 - VICTORIA 3173
Tél. : +613 9701 5373 - Fax : +613 9701 5532
Email : info@orapi.com.au

ILE MAURICE - ORAPI PACIFIC PROLUB CIE LTD

2 rue d'Entrecasteaux - PORT LOUIS
Tél. : +230 208 1477 - Fax : +203 210 7370

NOUVELLE CALÉDONIE - ORAPI PACIFIC SFAC SARL

27, rue Ampère ZI Ducos - BP 3725
98846 NOUMÉA Cedex
Tél. : +687 25 15 40 - Fax : +687 27 20 67

AFRIQUE DU SUD

ORAPI PACIFIC - ORAPI AFRICA LTD

234 Albert Amon Road - Millenium Business Park
Meadowdale Ext. 7 PO Box 6142 - BIRCHLEIGH 1621
Tél. : +27 11 453 17 13 - Fax : +27 11 453 32 79
E-mail : info@orapiafrica.co.za

TAHITI / POLYNÉSIE FRANÇAISE

ORAPI PACIFIC TECHNIPAC SARL

Z.I Vallée de la Tipaerui BP 1706 - 98713 PAPEETE
Tél. : +689 74 57 33 - Fax : +689 45 04 04
E-mail : technipac@mail.pf

NOUVELLE ZÉLANDE

ORAPI IMPORTS LIMITED NZ

PO. Box 13049 113 Elwood Road - HASTINGS
Tél. : +64 6 870 4880 - Fax : +64 6 870 4890



Parc Industriel de la Plaine de l'Ain
5, allée des Cèdres - 01150 Saint-Vulbas - FRANCE

Tél. : + 33 (0)4 74 40 20 00 - Fax : + 33 (0)4 74 40 20 21

www.orapi.com