PRIX PUBLIC : 3 500 CFA I ZONE EUROPE : 40 € I MAROC : 45 DH

WWW.AFRICANBUSINESSJOURNAL.INFO N°34

AFRICAN BUSINESS JOURNAL

LE MAGAZINE DE L'AFRIQUE EN MOUVEMENT

MAI-JUIN 2020



KARIM BERNOUSSI

FONDATEUR ET PRÉSIDENT D'INTELCIA

« Nous voulons devenir un acteur mondial de l'outsourcing » >> 42-51

GRAND ANGLE

L'offshoring, outil de diplomatie économique du Maroc >> 28-50

DOSSIER SPÉCIAL

La technologie africaine, remède contre la Covid-19 >> 60-77

14 E-BANKING **Ecobank, banque la plus innovante d'Afrique**

18 COVID-19 **Le secteur privé ouest-africain durement affecté**

9 772230 193302

Webinaire Gratuit



PRIORITÉ FORMATION

DURANT LE CONFINEMENT
L'AFRIQUE QUI OSE
ORGANISE DES WEBINAIRES GRATUITS
TRAITANT UNE PANOPLIE DE THÉMATIQUES

**Contactez-nous
pour connaître le programme
et vous inscrire**

contact@lafriquequiose.com
+ 212 6 62 11 95 14

L'Avenir ne sourit qu'à ceux qui y sont le mieux préparés



Par Alioune GUEYE

Il y a quelques années, dans le cadre d'un forum international à Lomé, nous avions présenté la politique du Maroc en matière de champions nationaux qui ont su se déployer sur le continent et accroître leur influence économique. Les champions, c'est bien connu, portent le développement international de leur pays et en assurent le rayonnement. Cette stratégie qui a démarré au début des années 2000 a vu ainsi des champions comme Attijariwafa bank, BMCE Bank Of Africa, Banque Centrale Populaire (banques), Maroc Telecom (télécoms), OCP, Managem (mines), Royal Air Maroc (aérien), Saham (assurance), pour ne citer que les plus connus, se développer sur le continent africain en marquant leur territoire dans un temps record.

La constitution de champions n'est pas le fruit du hasard. Elle commence par l'identification des projets structurants du Maroc et des secteurs stratégiques, qui se traduit par des politiques sectorielles. Puis, cette stratégie s'est poursuivie par un certain nombre d'opérations de fusions-acquisitions pour gagner rapidement une taille critique. Et enfin, elle se développe par l'émergence d'autres champions incarnés par des PME à forte croissance par un effet locomotive. Depuis quelques années, on assiste à l'émergence d'autres champions comme Intelcia, Outsourcia, Webhelp, etc. dans la relation client, tandis que l'automobile et l'aéronautique notamment connaissent un grand succès.

Au détour de la pandémie qui n'a épargné aucun pays, aucun secteur d'activité, il était instructif de faire un tour d'horizon de cette seconde phase de développement de champions nationaux, coïncidant avec le programme d'accélération industrielle, et de nous enquérir de leur stratégie de résistance au choc Covid-19. A l'évidence, la résilience de ces champions n'est pas le fruit du hasard mais d'une préparation de longue date, en s'appuyant notamment sur des écosystèmes forts, comme vous allez le découvrir en lisant ce numéro. Point d'avenir pour ceux qui ne sont pas préparés !

À L'ÉVIDENCE, LA RÉSILIENCE DE CES CHAMPIONS N'EST PAS LE FRUIT DU HASARD MAIS D'UNE PRÉPARATION DE LONGUE DATE, EN S'APPUYANT NOTAMMENT SUR DES ÉCOSYSTÈMES FORTS

L'occasion également de partager avec différents acteurs africains (startups, société civile, fondations scientifiques, laboratoires de recherche et développement) les innovations qui ont vu le jour en un temps record en cette période cruciale de Covid-19. Preuve une fois de plus que l'innovation ne manque pas en Afrique, mais reste à améliorer la mise à l'échelle et l'impact sur la création d'emplois. ■

N°34 Mai - Juin 2020

SOMMAIRE

www.africanbusinessjournal.info



À LA UNE

KARIM BERNOUSSI,
FONDATEUR ET PRÉSIDENT D'INTELCIA

«Nous voulons devenir un acteur mondial de l'outsourcing»

Intelcia est devenu aujourd'hui un acteur incontournable dans le secteur des centres d'appels au Maroc et en Afrique subsaharienne. Dans cet entretien, le fondateur et président du groupe Karim Bernoussi évoque les facteurs clés du succès de l'entreprise, son implantation dans les autres pays du continent, l'impact du Covid-19 sur ses activités, ainsi que ses perspectives.

52-59



07 | Alliance Kunfabo et MTN



10 | Acivités portuaires (Dakar)



12 | Soutien à l'agriculture (C. d'Ivoire)



14 | Banque et Innovation (Ecobank)

EN BREF

04 Maroc/Covid-19: Financement de 88 projets de recherche scientifique
Innovation: L'écosystème startup sud-africain, le plus dynamique du continent
Transport: Près de 8 milliards de dollars de pertes pour les compagnies

06 Guinée: Kunfabo s'allie avec MTN pour vendre ses téléphones low-cost
Matières premières: Baisse de 9% de la croissance des pays en développement

07 Côte d'Ivoire: 1 milliard de FCFA pour développer la recherche scientifique
Tunisie/KfW: Une enveloppe de 140 millions d'euros pour soutenir les PME

ÉCONOMIE

08 Maroc: L'économie durement affectée par le Covid-19

09 Rwanda - Covid-19: Triste record de la croissance

10 Sénégal: Un chiffre d'affaires de plus de 60 Mrds de FCFA pour le PAD

12 Côte d'Ivoire: Plus de 150 milliards de FCFA pour soutenir l'agriculture

13 Ghana – Covid-19: Un fonds spécial pour soutenir les PME

14 Banque: Ecobank, banque la plus innovante d'Afrique

15 E-banking: Attijariwafa bank lance un chatbot

16 Interview : M. Madi Sakandé, Expert en réfrigération pour la conservation des denrées alimentaires, Founder & General Manager de New Cold System.

18 UEMOA-COVID19: D'importantes pertes économiques pour le secteur privé

20 Energies: Baisse historique de 20% des investissements en 2020

21 Cybersécurité: Trois pays africains dans le top 10 mondial

22 Interview: M. Alessandro Benazzi, Secrétaire général de la Chambre de commerce italienne au Maroc (CCIM)

26 26 Assurance sociale: Une compétition sous-régionale dédiée au secteur informel

Copyright © ABJ - La reproduction, même partielle, des articles et illustrations de ABJ est strictement interdite, sauf avec l'accord de l'éditeur. Ce numéro a été tiré à 20 000 exemplaires.



34 | Adil Raïs



38 | Industrie aéronautique



64 | Dr. Sedric Degbo



68 | Nathalie Munyampenda

GRAND ANGLE

30 L'offshoring, outil de diplomatie économique du Maroc

34 Interview de Adil Raïs, Président de la Confédération générale des entreprises (CGEM-Tanger) : «ZAIs ou creusets de compétitivité exceptionnelle»

36 Evolution des recttes du secteur de l'Offshoring 2013-2019

38 Aéronautique et automobile: Une franche évolution

42 Interview de Redouane Mabchour, Directeur général de Webhelp Maroc: «L'Afrique est bien sûr une base off-shore»

46 L'automobile roule à pleine vitesse…

48 Entretien avec Youssef Chraibi, Président du Groupe Outsourcia et président de la Fédération marocaine de l'outsourcing: «Le télétravail peut stimuler la performance économique»



42 | Redouane Mabchour



46 | Industrie automobile



48 | Youssef Chraïbi



72 | Edem Adjamagbo



74 | Mountaga Keita



76 | Nawal Chraibi

DOSSIER SPECIAL

62 Covid-19 : Des innovations made in Africa pour vaincre la pandémie

64 Interview du Dr. Sedric Degbo, Fondateur de la startup REMA : «REMA veut connecter les médecins d'Afrique»

68 Interview de Nathalie Munyampenda, Directrice générale du Next Einstein Forum (NEF): «Les gouvernements doivent créer un cadre propice à l'innovation»

72 Interview de Edem Adjamagbo, Fondateur de la startup togolaise Semoa: «Dédé permet d'effectuer un test pré-diagnostic du Covid-19»

74 Interview de Mountaga Keita, Inventeur et Fondateur de Tulip Industries Ltd: «L'Octopus peut détecter les symptômes du Covid-19»

76 Interview de Nawal Chraibi, Directrice générale de la Moroccan Foundation for Advanced Science, Innovation and Research (MAScIR): «Le test de diagnostic détecte des séquences génétiques du Covid-19»

BLOC-NOTES

78 Premières leçons post-Covid (suite)

POST-SCRIPTUM

80 Relever le défi de la sécurité alimentaire

Directeur de la publication Alioune Gueye • **Rédacteur en chef** Elimane Sembène • **Secrétaire de rédaction** Saloua El Hachami • **Rédaction centrale (Maroc)** Elimane Sembène, Baye Sakho, Babacar Seck, Moussa Sène • **Correspondants** Bachir Sylla (Guinée Conakry) Fortuné Sossa (Bénin) Mohamed Dagnoko (Mali) Sylvio Combey (Togo) Cathy Koum (Cameroun) Jean Bosco Nzosaba (Rwanda) Carmen Soraya Merheb (Côte d'Ivoire) Pamela Koumba (Afrique du Sud) • **Correcteur** El Hassane Rakou • **Maquette** Tebiche Samir • **Photos** Laurent Laveille (ABJ) AFP • **Editeur** Afrique Challenge 11, Cité Air France, Ouest Foire , Dakar Tél: +221 33 820 74 44 Fax: +221 33 820 74 46 abj@lafriquequiose.com • **Abonnement & Publicité** Ibrahima Thiam Mob.: +212 668 69 73 19 Bur.: +212 522 36 04 18/20 it@regienordsud.com • **Périmètre de distribution** Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo, Cameroun, Centrafrique, Congo, Gabon, Guinée, Equatoriale, Tchad, RDC, Maroc, Tunisie, Algérie, Mauritanie, France, Belgique, Suisse • **ISSN : 2230-1933** • **Impression** Editions Okad 4, avenue Hassan II. Quartier industriel Vita 10050 Rabat- Maroc • **Tél.** : +212 537 79 69 70/71/73 • **Fax:** +212 537 79 85 56 • **Email:** okad@menara.ma

MAROC - COVID-19

Financement de 88 projets de recherche scientifique



Le ministère de l'Education nationale, de la formation professionnelle, de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique marocain annonce le financement de 88 projets de recherche scientifique dans les domaines liés à la pandémie de Covid-19. 53 projets ont été déjà financés lors de la première phase de ce programme. 70% de ces projets, dont le délai de réalisation ne doit pas dépasser un an, concernent des domaines scientifique, médical et technologique, 20% les sciences économiques et politiques et 10% les sciences humaines et sociales. Le ministère va également financer 147 projets pour la deuxième phase, en partenariat avec les universités. Des projets évalués par des experts du Centre national pour la recherche scientifique et technique (CNRST).■



INNOVATION

L'écosystème startup sud-africain, le plus dynamique du continent

L'Afrique du Sud est le pays qui dispose de l'écosystème startup le plus dynamique sur le continent, selon le rapport « Startup Ecosystem Rankings 2020 » du centre de recherche StartupBlink. Elle occupe le 52e rang dans le monde. Le Kenya (62e mondial), le Rwanda (65e), le Nigéria (68e) et la Tunisie (77e) figurent respectivement dans le top 5. L'Egypte (81e), le Maroc (83e), Ghana (85e), l'Ouganda (89e), le Cap-Vert (91e) et la Somalie (95e) complètent la liste. Pour établir ce classement, le centre se base sur le nombre de startups et d'organisations de soutien qui fournissent des ressources, un réseautage et l'accès aux capitaux, la qualité des startups et l'environnement des affaires.■

TRANSPORT

Près de 8 milliards de dollars de pertes pour les compagnies



Les compagnies aériennes africaines pourraient perdre près de 8,1 milliards de dollars à cause de la pandémie de Covid-19, révèle l'Association des compagnies aériennes africaines (Afraa). Soit 2 milliards de plus sur les prévisions de l'Association internationale du transport aérien (IATA) qui prévoyaient une perte annuelle de 6 milliards de dollars. L'Afraa, qui regroupe 45 compagnies africaines, constate aussi une réduction annuelle du trafic passagers de 90,3 % pour le mois de mai. En Afrique, le transport aérien pèse 55,8 milliards de dollars, emploie 6,2 millions de personnes et représente 2,6 % du PIB du continent. Raison pour laquelle son secrétaire général Abderahmane Berthé « exhorte les gouvernements africains à envisager un plan de sauvetage et de relance qui compense les pertes importantes, réduit le fardeau des coûts d'exploitation courants et subventionne la survie et la reprise de l'industrie ».■

HIPPOCRATE MÉDICAL ASSISTANCE

• Soins • Hospitalisation
• Évacuation Sanitaire • Bilan Médical



VOUS VOULEZ...

1. VOUS SOIGNER
2. FAIRE SOIGNER VOS COLLABORATEURS EN MAÎTRISANT VOS DÉPENSES DE SANTÉ
3. FAIRE SOIGNER VOS PROCHES
4. FAIRE UN BILAN DE SANTÉ
5. CHECK-UP

HMA

VOUS BÉNÉFICIEREZ DE :

❶ Notre **réseau** de prestataires de **qualité**
❷ Notre médecin **conseil**
❸ Notre médecin **régulateur**, chargé de maîtriser les coûts
❹ Notre équipe **dynamique, expérimentée, souriante, disponible** et **à l'écoute**
❺ Notre **savoir-faire de 20 ans au Maroc** dans des **structures** hospitalières de **haute technologie :**

- Avec une excellente prise en charge
- Avec un accompagnement et un suivi de qualité
- Dans les meilleurs délais et à moindre coût

HIPPOCRATE MEDICAL ASSISTANCE

Contactez : Ramatoulaye SALL
Responsable Commerciale, Groupe Afrique Challenge

Tél : +212 522 36 04 18/20 Cell : +212 661 11 89 45
E-mail :rsall@lafriquequiose.com

GUINÉE

Kunfabo s'allie avec MTN pour vendre ses téléphones low-cost

La société guinéenne Kunfabo qui fabrique des smartphones low cost souhaite franchir un nouveau palier. Il a décidé de commercialiser ses appareils mobiles sur le marché en partenariat avec l'opérateur de téléphonie mobile MTN. D'après sa conceptrice Fadima Diawara, ces appareils seront munis d'un système d'exploitation Android 8.1, d'une connectivité 4G et d'un écran 5,72 pouces. Ils disposeront aussi d'applications africaines, notamment de réseaux sociaux, de géolocalisation, de cuisine.

Le téléphone «Kunfabo F99» sera le premier modèle disponible sur le marché, après avoir été testé et validé au cours des derniers mois par la filiale guinéenne du groupe télécoms sud-africain, rapporte le site d'informations leconomie.cm. Kunfabo souhaite réaliser 300 000 euros de bénéfice lors de la première année de vente de ses appareils et ambitionne d'implanter sa propre usine d'assemblage en Guinée pour commercialiser ses produits sur le marché africain.■



MATIÈRES PREMIÈRES

Baisse de 9% de la croissance des pays en développement

Les exportations mondiales de matières premières vers la Chine pourraient chuter de 15,5 milliards de dollars pour atteindre 33,1 milliards de dollars en 2020, soit un recul de 46% par rapport aux prévisions initiales, selon un rapport de la Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement (Cnuced). Une situation qui pourrait entrainer une baisse des exportations des pays en développement de 2,9 à 7,9 milliards dollars, ce qui équivaut à une perte de 9 % en termes de taux de croissance annuel dans les pays en développement. D'après la Cnuced, cette baisse des importations devrait concerner principalement les produits énergétiques, miniers et céréaliers avec des chutes de 10% pour le gaz naturel liquéfié «alors qu'on prévoyait une augmentation de 10 % avant l'épidémie de COVID-19», et de 25% pour les importations «soit deux fois plus qu'avant la crise». ■



CÔTE D'IVOIRE

1 milliard de FCFA pour développer la recherche scientifique



L'Etat ivoirien souhaite investir dans la science pour lutter contre la pandémie de Covid-19. Le gouvernement prévoit d'investir 1 milliard de FCFA dans ce domaine, d'après Adama Diawara, ministre de l'Enseignement supérieur et de la recherche scientifique. Selon lui, cette manne financière permettra aux chercheurs de concevoir des médicaments contre le Covid-19 et «d'apporter des réponses scientifiques claires à des questions de fond dans la lutte contre la pandémie ». A ces fonds s'ajoutent 197 millions FCFA que le Programme d'appui stratégique à la recherche scientifique (PASRES) compte investir dans 15 projets de recherche dans les domaines technologique, médical, sociologique et économique. ■

TUNISIE/KFW

Une enveloppe de 140 millions d'euros pour soutenir les PME



Sept (7) institutions financières tunisiennes vont bénéficier d'une enveloppe de 140 millions d'euros, fruit d'un accord entre la banque allemande de développement (KfW) et le gouvernement tunisien, selon le média tunisien ilboursa. Ces financements ciblent principalement les petites et moyennes entreprises (PME) tunisiennes qui disposent d'un effectif inférieur ou égal à 200 salariés et qui réalisent un chiffre d'affaires annuel d'au moins 10 millions de dinars tunisiens. Le pays compte plus de 80 000 PME qui contribuent à hauteur de 40 % au PNB du pays et qui représentent plus de la moitié des emplois, selon Proparco, filiale de l'Agence française de développement (AFD).■





MAROC

L'économie durement affectée par le Covid-19

LE MAROC PERD 1 MILLIARD DE DIRHAMS POUR CHAQUE JOUR DE CONFINEMENT, SOIT PLUS DE 60 MILLIARDS DE FCFA. C'EST CE QU'A RÉVÉLÉ MOHAMED BENCHAÂBOUN, MINISTRE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES, LORS DE SON INTERVENTION À LA CHAMBRE DES CONSEILLERS DU PARLEMENT MAROCAIN SUR L'IMPACT DE LA PANDÉMIE DU COVID-19 SUR L'ÉCONOMIE MAROCAINE.

Par Baye Sakho

Le Maroc devrait perdre en tout plus de 80 milliards de dirhams à la fin du confinement prévue le 10 juin 2020. Les exportations et les importations ont été durement affectées par les deux mois de confinement (avril-mai) avec des baisses respectives de 61,5% et 37,6% durant les quatre premiers mois de l'année. Même constat pour les recettes touristiques qui ont chuté de 60% en avril, ainsi que les transferts des Marocains résidant à l'étranger (MRE) qui ont reculé de 11% sur les quatre premiers mois, avec notamment une baisse de 30% pour le mois d'avril.

Pour la branche export, l'automobile et l'aéronautique sont les secteurs les plus touchés avec des baisses de 86% (mars) et 96% (avril) pour la première et 52% et 81% pour la seconde. S'en suivent l'électronique (-51% et -93%) et le textile (-40% et -86,5%).

D'importantes baisses qui vont entrainer une chute de 6% de la croissance du PIB et une baisse de 500 millions de dirhams des recettes du Trésor, indique Mohamed Benchaâboun. «*La perte aurait été plus importante sans l'aide financière apportée aux ménages à travers le Fonds Covid-19*», précise-t-il.

Ce fonds, d'un montant de plus de 27 milliards de dirhams, a permis l'octroi d'indemnités à 701 000 salariés affiliés à la Caisse nationale de sécurité sociale (CNSS) en arrêt temporaire de travail en mars et à 950 000 en avril, soit un total de 2 milliards de dirhams par mois. 4 millions de ménages exerçant dans le secteur informel ont également bénéficié de ces aides durant la première phase et 1 million pendant la deuxième phase, soit 4,2 milliards de dirhams. L'Etat marocain envisage d'émettre prochainement des bonds sur le marché financier international pour relancer le secteur économique.■

RWANDA - COVID-19.

Triste record de la croissance

LE PAYS DEVRAIT ENREGISTRER UNE BAISSE D'ENVIRON 7% DE SA CROISSANCE EN 2020 À CAUSE DE LA PANDÉMIE DU COVID-19, SELON LE MINISTRE DES FINANCES, UZZIEL NDAGIJIMANA.

Par Baye Sakho

Concrètement, la croissance économique du pays des mille collines devrait s'établir à 2% en 2020, loin des 9,4% enregistrés en 2019. Le ministre Uzziel Ndagijimana a fait cette révélation lors de la présentation du budget 2020-2021 de l'Etat rwandais. Un triste record si l'on sait que le taux moyen de croissance du pays était de 8% entre 2000 et 2018 avec un budget autosuffisant à hauteur de 84%, selon le gouvernement.



C'est l'une des conséquences du Covid-19 sur le tourisme, le transport et l'hôtellerie, trois secteurs qui figurent parmi les principales sources de revenus du pays. Pour gérer cette crise, l'Etat envisage d'émettre des emprunts d'une valeur de 820,9 millions de dollars auprès d'investisseurs étrangers pour l'adjoindre aux aides des bailleurs de fonds (15,2% du budget) afin de financer une hausse de 7,5% des dépenses prévues au cours du prochain exercice fiscal, indique le ministre Uzziel Ndagijimana. «*Nous donnerons la priorité à l'amélioration de notre système de santé, à l'augmentation de la productivité de l'agriculture et de l'élevage, et à l'élargissement de la protection sociale*», souligne-t-il.

En dépit de cette importante baisse de la croissance, le Rwanda devrait réaliser la meilleure croissance sur le continent en 2020, d'après la Banque mondiale. Le pays table sur une croissance de 6,3% en 2021 et de 8% en 2022. ■





SÉNÉGAL

Un chiffre d'affaires de plus de 60 Mrds de FCFA pour le PAD

LE PORT AUTONOME DE DAKAR (PAD) A RÉALISÉ UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE 61,3 MILLIARDS DE FCFA EN 2019 CONTRE 49,2 MILLIARDS DE FCFA EN 2017, SOIT UNE HAUSSE DE 24,7% EN DEUX ANS.

Par Babacar Seck



L'annonce a été faite le 20 mai par le directeur général du PAD, Ababacar Sedikh Beye. D'après lui, « cette performance est le résultat de l'augmentation de 8,9% du chiffre d'affaires et de la baisse de 17,4% des charges d'exploitation de la société nationale ». C'est aussi « le fruit du dynamisme et de l'engagement des acteurs portuaires qui n'ont ménagé aucun effort pour mettre en œuvre le Plan stratégique de développement pour la période 2019-2023 », poursuit-il.

Outre cette hausse du chiffre d'affaires, le Port autonome de Dakar a réalisé un bénéfice de 13,9 milliards de FCFA en 2019. Le Plan stratégique de développement évoqué par M. Beye semble pour le moment porter ses fruits. Ce programme lancé en 2018 a pour objectif d'améliorer la compétitivité de la plateforme portuaire et d'accroître son trafic pour en faire un hub régional du transport maritime. ■

AFRICAN
BUSINESS JOURNAL
LE MAGAZINE DE L'AFRIQUE EN MOUVEMENT



www.africanbusinessjournal.info
Entrez dans l'univers de l'Afrique qui Ose !

Optimisé pour tout support
Mac • PC • Tablette • Smartphone



CÔTE D'IVOIRE

Plus de 150 milliards de FCFA pour soutenir l'agriculture

L'ETAT IVOIRIEN PRÉVOIT D'INJECTER 150,9 MILLIARDS DE FCFA DANS L'AGRICULTURE POUR VENIR EN AIDE À CE SECTEUR AFFECTÉ PAR LA PANDÉMIE DU CORONAVIRUS.

Par Babacar Seck

Plusieurs filières agricoles bénéficieront de ces aides du gouvernement ivoirien, avec respectivement 35 milliards de FCFA pour la filière anacarde, 25 milliards pour l'hévéa, 12 milliards pour le riz, 10,5 milliards pour les fruits, 5,5 milliards pour le coton et 3,5 milliards pour le palmier. La production animale ne sera pas en reste, elle recevra une enveloppe de 6,67 milliards de FCFA qui seront notamment alloués à la filière porcine, la pêche artisanale, l'aquaculture et la filière avicole. Ces aides font partie du programme d'accompagnement financier doté de 250 milliards de FCFA et annoncé en avril 2020 par l'Etat ivoirien pour soutenir le secteur agricole qui représente 21,5% du PIB du pays selon la Banque mondiale.■

GHANA – COVID-19

Un fonds spécial pour soutenir les PME

LE GHANA LANCE UN FONDS DE 1 MILLIARD DE CEDIS (ENVIRON 173 MILLIONS DE DOLLARS) POUR SOUTENIR LES ENTREPRISES AFFECTÉES PAR LA PANDÉMIE.

Par Moussa Sène

Le fonds dénommé Africa Sankofa Account va octroyer des prêts aux micro, petites et moyennes entreprises (MPME) pour leur permettre de survivre à la crise économique de grande ampleur. Leurs activités représentent 70% du PIB (soit 92% des entreprises du pays).

Elles bénéficieront d'une enveloppe de 600 millions de cedis (environ 104 millions de dollars) sous forme de prêts avec un moratoire d'un an et une période de paiement de deux ans, avec un intérêt de 3%, d'après le président Nana Akufo-Addo.

Les 400 millions de cedis (environ 69,3 millions de dollars) restants seront fournis par les banques sélectionnées dans le cadre du programme. L'agroalimentaire, les technologies, les transports, le commerce, la santé et les produits pharmaceutiques de même que le textile sont les principaux secteurs ciblés.■





BANQUE

Ecobank, banque la plus innovante d'Afrique

LE GROUPE ECOBANK A REMPORTÉ LE TROPHÉE DE LA BANQUE LA PLUS INNOVANTE D'AFRIQUE. UN PRIX DÉCERNÉ PAR LE MAGAZINE GLOBAL FINANCE.

Par Baye Sakho

La banque panafricaine a été plébiscitée lors de la 8e édition de la cérémonie de remise des Trophées annuels de Global Finance, les Innovators 2020, qui récompensent les entreprises les plus créatives par leurs nouvelles approches et leurs nouveaux outils financiers. Une consécration qui a rendu heureux le directeur général d'Ecobank, Ade Ayeyemi: «*Nous sommes heureux d'être reconnus comme la banque la plus innovante en Afrique par Global Finance. Cela témoigne de*

la force de notre marque dans plusieurs pays d'Afrique, de notre plateforme panafricaine unique et de nos produits et solutions bancaires innovants rendus possibles par le succès de notre parcours de transformation numérique».

D'après Global Finance, Ecobank, qui dispose de filiales en Afrique de l'Ouest, du centre, en Afrique de l'Est et en Afrique australe, «est la seule banque ayant des opérations bancaires et qui couvre 33 pays africains, exploitant un réseau africain véritablement intégré qui déploie des produits et services opérant de manière uniforme à travers l'ensemble de son implantation». Pour sa part, Anita Hawser, rédactrice en chef européenne du magazine Global Finance et responsable de l'équipe d'évaluation des Global Finance Awards, elle indique que les entreprises lauréates de cette présente édition se sont distinguées dans leurs secteurs d'activité, précisant que le jury a accordé une grande importance à l'impact de l'innovation en termes de création de valeur pour les clients ou de réponse à un besoin spécifique, comme l'accélération du processus de prêt ou d'examen du crédit pour les PME pour leur permettre de déposer des chèques à distance.■

E-BANKING

Attijariwafa bank lance un chatbot



LE GROUPE ATTIJARIWAFA BANK A LANCÉ UN CHATBOT DISPONIBLE SUR SON SITE INSTITUTIONNEL POUR UNE MEILLEURE INTERACTION AVEC SES CLIENTS DANS CE CONTEXTE DE CRISE SANITAIRE.

Par B.S

Le chatbot, lancé le 25 mai, est un assistant virtuel basé sur l'intelligence artificielle qui permet aux clients de mener un dialogue interactif, d'obtenir des réponses à leurs questions rapidement, efficacement et au moment qui leur convient, indique un communiqué du groupe bancaire marocain, qui précise que cette offre, «une première au Maroc», est disponible en français, interviendra dans un périmètre limité pour son lancement.

Cet assistant virtuel traitera aussi des sujets sur les mesures prises par l'Etat marocain pour lutter contre le Covid-19. La banque prévoit d'intégrer d'autres services comme la réinitialisation du mot de passe Attijarinet. «S'inscrivant dans le cadre du plan stratégique Energies 2020, les prochaines versions du Chatbot prévoient d'intégrer plusieurs langues, d'adresser de nouveaux cas d'utilisation et d'être déployées sur les autres canaux de la banque», rajoute le communiqué.■

INTERVIEW

M. Madi Sakandé

EXPERT EN RÉFRIGÉRATION POUR LA CONSERVATION DES DENRÉES ALIMENTAIRES, FOUNDER & GENERAL MANAGER DE NEW COLD SYSTEM.

«J'invite les opérateurs privés africains à investir dans le secteur du froid»

UNE DÉPERDITION DES RESSOURCES, ÉVALUÉE PAR LA FAO À HAUTEUR DE 4 MILLIARDS DE DOLLARS, ET UN MANQUE À GAGNER COLOSSAL, DUS À UNE INDUSTRIE DU FROID BALBUTIANTE OU INEXISTANTE... UN SECTEUR MÉCONNU, PAS ASSEZ PRIS EN CONSIDÉRATION, VOIRE SURTAXÉ, ALORS QU'IL CONSTITUE UN MAILLON INDISPENSABLE DANS LE DÉVELOPPEMENT DE L'AGROALIMENTAIRE, GAGE DE L'AUTOSUFFISANCE. M. MADI SAKANDÉ, FOUNDER & GM DE NEW COLD SYSTEM, LE CONFIRME, ENTRE AUTRES, ET ANNONCE LA GESTATION D'UNE FÉDÉRATION CONTINENTALE, COURANT 2020.

Propos recueillis par Daouda Mbaye

African Business Journal : Pour lever toute équivoque, pourquoi dites-vous que le froid n'est plus un luxe pour nos pays en Afrique et, au contraire, concourt à valoriser les ressources locales du secteur primaire (agriculture, élevage et pêche) ?

Madi Sakandé : Le froid n'a jamais été un luxe. C'est plutôt l'incompréhension et la méconnaissance qui en fait un luxe pour les pays africains. Partons d'abord de l'énergie électrique qui est la source d'alimentation de tout appareil frigorifique. Elle n'est pas disponible pour tous en Afrique et le peu de personnes qui arrivent à électrifier leurs domiciles et s'acquérir des appareils de froid, comme le réfrigérateur, le congélateur ou encore un climatiseur, sont considérées comme les plus nanties. Donc, une déduction que le froid est un luxe pour ceux qui peuvent se le permettre. Malheureusement, cette interprétation du froid a bloqué tout simplement le développement du secteur en Afrique. Pourtant, un développement socio-économique n'est possible en Afrique qu'à travers le développement de la chaine du froid. Aujourd'hui, la technologie des énergies renouvelables, photovoltaïque et autres, a rendu caduques les problématiques liées à la disponibilité de l'énergie électrique conventionnelle dans certaines zones, notamment les zones rurales où sont menées les activités comme l'agriculture, l'élevage et la pêche.

Quelle lecture faites-vous des stratégies africaines au sud du Sahara quant à l'encouragement de ce secteur hautement stratégique ?

Comme je le disais tantôt, il n'y a aucune stratégie dans ce domaine, car c'est un domaine méconnu et pas assez pris en considération dans les politiques de développement. Cela fait plus d'une décennie que je sillonne le continent pour différentes activités onusiennes, mais je n'ai pas encore rencontré un pays où le secteur du froid occupe la place qui est la sienne dans le tissu économique du pays. Et pourtant, 80% de la population africaine est rurale et vit principalement de l'agriculture, l'élevage et la pêche. Notre continent est bien doté en ressources hydriques.

Confirmez-vous qu'en maîtrisant l'industrie du froid, les millions de litres de lait déversés sur le sol en période de fortes lactations, les milliers de tonnes de fruits qui pourrissent sous les pieds des arbres, la grosse déperdition en horticulture et maraîchage en haute saison... seront un vieux souvenir ?

Bien sûr. Le secteur du froid est le maillon manquant pour le développement du continent africain. Comment pensez-vous qu'il puisse avoir un développement dans un pays où le travail de 80% de sa population active est voué à la perte ! D'ailleurs, l'exode rural et la création de bidonvilles dans les grandes villes africaines sont l'une des conséquences. Si les jeunes, qui quittent les villages pour aller vivre l'enfer en ville, pou-



vaient mener de façon rentable leurs activités de pêcheurs, agriculteurs ou encore éleveurs dans leur biotope naturel, pensez-vous qu'ils quitteraient leurs localités d'origine !

Face à des côtes très poissonneuses, paradoxalement des infrastructures, telles que des chantiers navals et installations frigorifiques, font souvent défaut. Etes-vous en mesure de proposer des unités abordables et efficientes pour la conservation du poisson ?

Absolument. Les machines frigorifiques efficientes, que nous fabriquons depuis plus d'une décennie à la New Cold System (Italie), sont disponibles pour tous les segments de l'agroalimentaire. La conservation du poisson demande des chambres froides négatives dont souvent l'efficacité énergétique est liée à la capacité technique de l'utilisateur. Justement, nous formons aussi bien les techniciens en froid que les utilisateurs de chambres froides.

Maîtriser la chaîne du froid, stocker des denrées périssables... sont essentiels à donner plus de valeur ajoutée aux produits, mais aussi permettent d'avoir voix au chapitre des cours des matières premières. Quel appel lancez-vous au secteur privé africain pour exploiter un maillon indispensable dans le sursaut industriel africain ?

Aux opérateurs privés africains, je demande d'investir dans le domaine du froid, construire des dépôts frigorifiques et mettre en location où stocker les produits périssables. Cela permettra un développement de l'industrie agroalimentaire qui est un gage de l'autosuffisance alimentaire, donc de l'indépendance tant souhaitée par la jeunesse africaine, car la main qui donne à manger est celle qui dirige.

Savez-vous qu'une part de 50 à 70% de la production des denrées périssables, comme le lait, la viande, les ressources halieutiques, les fruits et légumes, les tubercules… est perdue entre le lieu de récolte ou de production et le plat du consommateur africain ! Tout ce gâchis est lié au manque de la chaine de froid. Cette perte en Afrique sub-saharienne a été évaluée par la FAO, en 2011, à hauteur 4 milliard $ US. Il faudra aussi une révision des taxations et droits douaniers sur l'importation de matériels de froid qui varient actuellement entre 40 et 65% en Afrique francophone.

Aujourd'hui, comment sont organisés les professionnels sur le continent ?

Excellente question. L'organisation des professionnels du froid en Afrique est l'image de son développement. Seulement une vingtaine de pays disposent d'associations des acteurs de froid qui peinent à se faire une place dans le monde des artisans et autres professionnels, selon le pays. Certains pays comme le Maroc, l'Afrique du Sud, le Nigéria ont vraiment des associations bien organisées et autonomes. La Tunisie aussi a une excellente organisation dans le domaine de la formation des techniciens en froid. D'ailleurs, une fédération continentale est en gestation et devrait naitre au cours de cette année 2020.
Espérons que les décideurs politiques du développement du continent africain puissent revoir leur copie en prenant en compte le secteur du froid qui sera certainement un secteur porteur d'emplois pour les jeunes, tout en valorisant la production locale. ■

BIO-EXPRESS

Madi Sakandé, General Manager et membre fondateur de New Cold System Srl, à Bologne en Italie, et New Cold System SARL à Ouagadougou au Burkina Faso, est un Burkinabé de 48 ans, spécialiste de l'industrie du froid, qui vit en Italie depuis plusieurs décennies. Il est Instructor & Coordinator au Centro Studi Galileo de la certification des techniciens et des entreprises opérant dans le secteur du froid sur la norme européenne EC 303/2008 (F-Gas Regulation) en Italie, mais aussi Master Trainer du programme mondial «Refrigerant Drive License» (RDL) du PNUE.Il parcourt le continent pour dispenser des formations aux jeunes et moins jeunes dans le secteur du froid pour la conservation et la valorisation des ressources agricoles du continent. Membre de plusieurs associations, telles que l'Association italienne des techniciens du froid (ATF), l'Association européenne des techniciens du froid (AREA) et membre- fondateur et trésorier de l'Association des Burkinabè de la diaspora (Diafaso)... Plusieurs fois primé, Meilleur entrepreneur africain en Italie par '' Africa Italy Excellence Award « (Milan) en 2013, vainqueur du Money Gram Award comme Meilleur entrepreneur immigré de l'année en Italie (Rome) en 2016, Prix Meilleur entrepreneur & motivateur par Diaspora Award Italy (Milan) en 2017, Meilleur entrepreneur de la diaspora par Africa Aid (New York, USA) en 2018, Prix Burkimbila de l'Association Burkimbila (Trévise, Italie) en 2018... Il est Chevalier de l'Ordre de l'Etalon du Burkina Faso.

UEMOA-COVID19

D'importantes pertes économiques pour le secteur privé






LES ENTREPRISES DE L'UEMOA ENREGISTRENT D'IMPORTANTES PERTES ÉCONOMIQUES À CAUSE DE LA PANDÉMIE DE COVID-19, SELON UN RAPPORT DE LA CHAMBRE CONSULAIRE RÉGIONALE DE L'INSTITUTION. LE TOURISME, L'HÔTELLERIE, LA RESTAURATION ET LES SERVICES SONT LES SECTEURS LES PLUS TOUCHÉS.

Par Baye Sakho

L'impact du Covid-19 sur le secteur privé de l'UEMOA a été sans appel. Les entreprises ont connu des baisses de leur chiffre d'affaires oscillant entre 25 et 100%, ont réduit de 25% leurs effectifs et prévoient un report ou une annulation de leurs projets d'investissement, d'après le rapport intitulé « Impact de la pandémie du Covid-19 sur le secteur privé de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) ». Les mesures drastiques de confinement mises en place par ses États pour éviter la propagation du coronavirus ont eu des effets négatifs sur leurs activités, précise le document de 58 pages qui analyse les données recueillies auprès des 56 organisations d'entreprises membres de la Chambre consulaire régionale, notamment les chambres consulaires, les associations d'importateurs/exportateurs ainsi que les organisations patronales.

C'est le secteur des services qui est le plus impacté, avec un chiffre d'affaires qui devrait baisser de 50% si la pandémie se poursuit jusqu'en fin juin 2020. Le tourisme est aussi durement affecté avec un « arrêt quasi total des

activités », de même que l'hôtellerie (95%), la restauration (95%) et les activités des agences de voyages (95%). Le commerce et l'industrie enregistrent pour leur part une baisse de 25% de leurs chiffres d'affaires ».

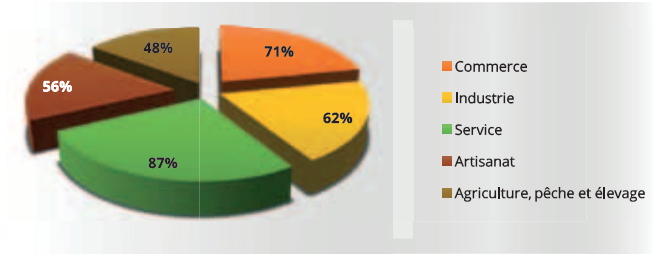
Le secteur informel durement touché

Concrètement, « 32% des importateurs et 40% des exportateurs ont connu une baisse de trésorerie de l'ordre de 25% », souligne le rapport. Pis, 63% des acteurs du commerce de gros et 72% des acteurs du commerce de détail ont noté une perte de plus de 25% de leur chiffre d'affaires. Loin des 81% enregistrés par les commerçants exerçant dans le secteur informel. Cette situation délicate installe le scepticisme chez les dirigeants d'entreprises. Seuls 30% des professionnels du tourisme, 23% des industriels et 30% des opérateurs touristiques prévoient de maintenir leurs projets d'investissements.

L'agriculture, qui polarise quasiment 70% de la population, l'élevage et la pêche semblent être les mieux lotis. « Le secteur de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche semble dans un premier temps le moins impacté par la crise du Covid-19, avec une baisse de moins de 25%. Un niveau de la trésorerie est resté stable ainsi que le niveau de l'emploi », précise l'étude, non sans préciser que « les mesures de fermetures de frontières, de marchés, de confinements ont eu des effets sur les produits frais et sur la logistique en matière d'exportation ».

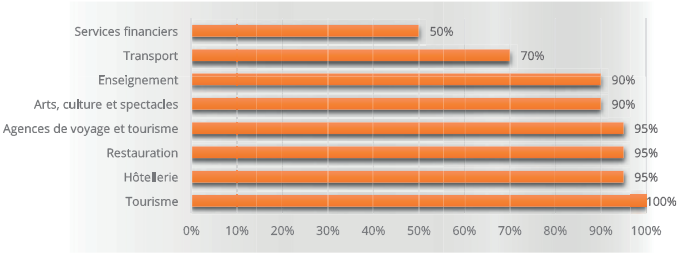
Le secteur de l'emploi, par contre, n'est pas épargné, avec une baisse de 25%. « Cette baisse, si elle semble faible dans l'ensemble par rapport aux effets attendus du Covid-19, s'expliquerait par les contraintes en matière de licenciement, le sentiment de confiance des entreprises dans une reprise prochaine rapide des activités, le choix d'éviter les coûts de rotation et ceux liés à d'éventuels nouveaux recrutements », indique le document. Une baisse similaire est observée dans l'industrie, « notamment dans l'agro-industrie, les mines et l'industrie du pétrole ». La Chambre consulaire propose la création d'un fonds régional pour relancer les activités économiques dans la zone de l'UEMOA. ■

Secteurs d'activités les plus impactés par la crise



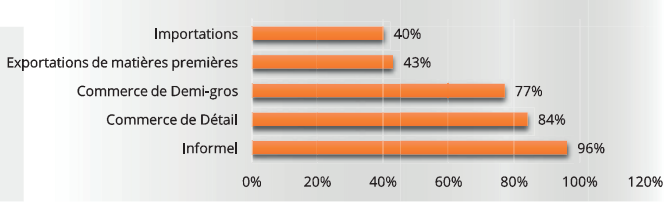
Source : Enquête/COVID-19/CCR-UEMOA

Les activités les plus impactées dans le secteur des services



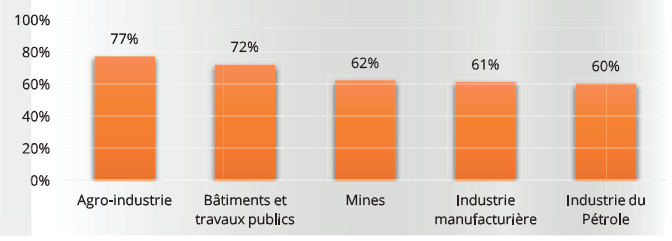
Source : Enquête/COVID-19/CCR-UEMOA

Les activités les plus impactées dans le secteur du Commerce



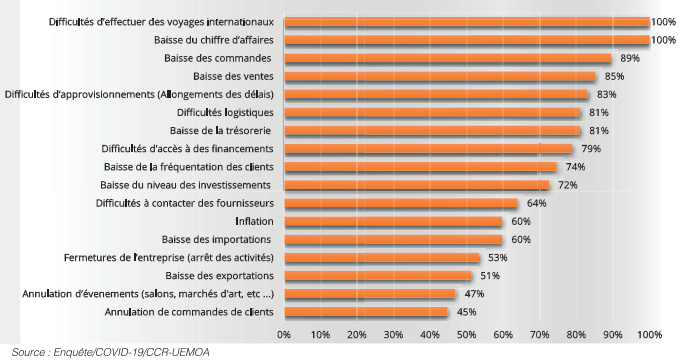
Source : Enquête/COVID-19/CCR-UEMOA

Les activités les plus impactées dans le secteur de l'Industrie



Source : Enquête/COVID-19/CCR-UEMOA

Principales difficultés rencontrées par les entreprises suite aux différentes mesures



Source : Enquête/COVID-19/CCR-UEMOA



ENERGIES

Baisse historique de 20% des investissements en 2020

LES INVESTISSEMENTS ÉNERGÉTIQUES VONT CONNAÎTRE UNE CHUTE HISTORIQUE DE 20% DANS LE MONDE À CAUSE DE LA PANDÉMIE DU COVID-19, SELON L'AGENCE INTERNATIONALE DE L'ÉNERGIE (AIE).

Par Moussa Sène

Dans son rapport « World Energy Investment 2020 », l'Agence internationale de l'énergie (AIE) indique que ce sera la plus grande baisse des investissements énergétiques de l'histoire, dans tous les secteurs, du fossile au renouvelable. Cette diminution de 20% des investissements dans le secteur représente environ une baisse de 400 milliards de dollars en 2020 par rapport à 2019.

D'après Fatih Birol, directeur exécutif de l'AIE, cette situation aura des répercussions dramatiques sur le secteur. « La baisse historique des investissements dans l'énergie est profondément inquiétante, et ce, pour plusieurs raisons. Cela induira des pertes d'emplois et d'opportunités économiques aujourd'hui, ainsi qu'une baisse de la fourniture d'énergie, dont nous pourrions avoir besoin demain en cas de reprise économique. Le ralentissement des dépenses dans les technologies-clés d'énergie propre risque également de porter atteinte à la transition énergétique si nécessaire à l'obtention de systèmes énergétiques plus résilients et plus durables ». Au cours des six dernières années, le secteur énergétique a enregistré une constante augmentation annuelle de 2% en moyenne des investissements par rapport à l'année antérieure.

Les énergies renouvelables, considérées comme l'énergie du futur par plusieurs spécialistes, ne seront pas épargnées. Dans un autre rapport intitulé « Renewable Market Update», l'AIE révèle que la croissance annuelle des centrales d'énergie renouvelable connaîtra une baisse de 13 % en 2020, soit une diminution de 167 Gigawatts (GW) de production. Le secteur sera principalement affecté par des retards sur les chantiers de construction ainsi que des difficultés de mobilisation du financement et la croissance devrait reprendre en 2021.■



CYBERSÉCURITÉ

Trois pays africains dans le top 10 mondial

L'ALGÉRIE, LE NIGÉRIA ET LA TUNISIE FIGURENT DANS LE TOP 10 MONDIAL DES PAYS QUI ONT SUBI DES ATTAQUES SUR LES TÉLÉPHONES PORTABLES DURANT LE PREMIER TRIMESTRE 2020, D'APRÈS UN RAPPORT DE LA COMPAGNIE MONDIALE DE CYBERSÉCURITÉ KASPERSKY LAB SUR L'ÉVOLUTION DES MENACES INFORMATIQUES.

Par Babacar Seck

Dans le top 10 des pays qui ont été l'objet de menaces de cybersécurité, l'Algérie a subi le plus grand nombre d'attaques en Afrique au premier trimestre 2020 avec 21,44% d'utilisateurs de smartphones ayant constaté que leurs appareils ont été infectés par un logiciel malveillant. Pis, le pays occupe la deuxième place dans le classement mondial derrière l'Iran (39,56%). Le Nigéria (15,58 %) et la Tunisie (14,94 %) complètent le podium et occupent respectivement les 4e et 6e rangs dans le monde.■

Top 10 countries by share of users attched by mobile threats

	Country*	%**
1	Iran	39,56
2	Algeria	21,44
3	Bangladesh	18,58
4	Nigeria	15,58
5	Lebanon	15,28
6	Tunisia	14,94
7	Pakistan	13,99
8	Kuwait	13,91
9	Indonisia	13,81
10	Cuba	13,62

* Excluded from the ranking are countries with relatively few users of Kaspersky mobile products under 10.000
** Unique users attacked as a percentage of all users of Kaspersky mobile products in the country

INTERVIEW



M. Alessandro Benazzi

SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ITALIENNE AU MAROC (CCIM)

«Nous avons digitalisé une partie de nos activités»

DANS CETTE BRÈVE ENTREVUE, M. ALESSANDRO BENAZZI, SG DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ITALIENNE AU MAROC (CCIM), IL RESSORT, ENTRE AUTRES, UNE APPRÉCIATION DE LA GESTION DE LA CRISE SANITAIRE PAR LE MAROC, UNE CERTAINE RÉSILIENCE DES ITALIENS QUI Y VIVENT ET DES INSTITUTIONS QUI LES RÉGISSENT, NOTAMMENT AVEC UN TÉLÉTRAVAIL VITE HUILÉ, L'AFFECTION ET L'HOSPITALITÉ DES CITOYENS MAROCAINS QUI ONT OUVERT LEURS MAISONS À DES TOURISTES ITALIENS BLOQUÉS AU ROYAUME AVANT LEUR ÉVACUATION…

Propos recueillis par D.M

ABJ : M. le Secrétaire général, comment les Italiens au Maroc vivent-ils la crise du Covid-19 ?

Alessandro Benazzi : Les communications que nous recevons des différentes institutions marocaines sont rassurantes. En effet, le Maroc a vite réagi pour faire face à cette pandémie, et ce, en adoptant progressivement les mesures de confinement à l'instar de la majorité des pays dès l'apparition des premiers cas de contamination. Aussi, la fermeture du Maroc de ses frontières semble avoir ralenti l'expansion de l'épidémie.
Beaucoup de touristes italiens se sont retrouvés bloqués au Maroc suite à la fermeture des frontières. Comment les institutions consulaires ont-elles géré cette situation inédite ?
En effet, après la décision de Rabat de fermer les frontières, beaucoup de touristes italiens sont restés bloqués avec de grandes difficultés logistiques et économiques. Grâce à l'intervention conjointe de l'Ambassade d'Italie à Rabat, du Consulat général d'Italie à Casablanca ainsi que l'ensemble du réseau consulaire honoraire des grandes villes touristiques, telles que Agadir, Marrakech, Tanger, et l'Unité de crise de la Farnesina, environ 850 compatriotes sont rentrés en Italie avec 5 vols commerciaux spéciaux. Très vite, ils ont mis en place des numéros d'urgence dédiés pour assister ceux qui voulaient rentrer en Italie. A noter également que la communauté des Italiens installés au Maroc compte pas moins de 6 500 Italiens inscrits au registre consulaire, dont une minorité vit entre l'Italie et le Maroc. Les institutions italiennes au Maroc sont en contact avec eux via diverses plateformes et ils les tiennent informés des

mesures prises par le gouvernement marocain.

Quelle mesure la CCIM a-t-elle prise pour assurer une continuité de ses services aux entreprises ?

Nous avons choisi de travailler à distance, en nous adaptant aux mesures reçues du gouvernement marocain. Afin d'assurer une continuité des services de la CCIM, nous avons lancé des initiatives pour continuer à soutenir les relations commerciales entre le Maroc et l'Italie, et ce, en relayant des informations utiles et vérifiées sous forme de points d'information vidéo en ligne et podcast. Nous avons également digitalisé une partie de nos activités (sessions de formation, réunions B2B, présentation des pays, etc.) et nous sommes en train de coopérer avec les Bureaux du Commissaire Extraordinaire pour les urgences, le Dr Arcuri, pour trouver du matériel de santé. Ces contenus sont disponibles sur la page Facebook de la CCIM.

Quel soutien apporte le Maroc du point de vue économique pour les entreprises ?

Les entreprises en difficulté bénéficieront du Fonds Mohammed VI mis à disposition par le Roi pour soutenir les entreprises : il s'agit d'un compte fiduciaire intitulé « Fonds spécial pour la gestion de la pandémie de Covid-19» qui, en plus d'être une somme provenant du budget général de l'État, bénéficiera également de la contribution de nombreux organes et institutions : par exemple le Fonds Hassan II contribuera jusqu'à 1 milliard de dirhams (950 millions d'euros).Tout cela constitue un signal important et un grand soutien pour les entreprises. Les modalités d'octroi se mettent en place progressivement et visent l'ensemble des entreprises, des plus importantes aux plus petites.

BIO-EXPRESS

M. Alessandro Benazzi occupe, depuis avril 2019, la fonction de Secrétaire général à la Chambre de commerce italienne au Maroc (CCIM). Né à Rome, M. Benazzi a poursuivi ses études d'abord à l'Université de Rome puis à celle de Madrid. Il parfait son cursus académique avec un Master aux Etats-Unis à Université de Whittier. Parfaitement trilingue, il entame sa carrière dans le transport aérien et ensuite dans le secteur pharmaceutique et touristique avant de rejoindre la capitale économique du Maroc, Casablanca.



Qu'est-ce qui vous a le plus touché du point de vue social?

Certainement l'affection et l'hospitalité des citoyens marocains des différentes villes du pays qui ont ouvert leurs maisons à certains touristes italiens bloqués à cause de la brusque interruption des vols..■



THÈME

Incoterms 2020 :
Tout savoir sur les évolutions, les nouveaux risques et leurs Impacts.

Quelles sont les innovations ?
Quelles sont les risques et comment les appréhender ?
Que faut-il savoir pour éviter les litiges et préserver votre relation avec vos partenaires ?
Quel(s) incoterm(s) choisir pour la répartition des risques ?

EN EXCLUSIVITÉ

Les leçons à tirer des cas pratiques depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle version 2020.

- PÉRIODE : **DU 16 AU 20 SEPTEMBRE 2020** Sauf Cas de force Majeure
- LIEU : **CASABLANCA**

Plus d'informations au +212 6 62 11 95 14 ou par mail adia@lafriquequiose.com

www.lafriquequiose.com

ASSURANCE SOCIALE

Une compétition sous-régionale dédiée au secteur informel

LA BANQUE MONDIALE A RÉCEMMENT LANCÉ LE «PRIX WURI AFRIQUE DE L'OUEST» POUR ENCOURAGER LA CRÉATION DE SOLUTIONS INNOVANTES POUR FACILITER L'INCLUSION DES TRAVAILLEURS DU SECTEUR INFORMEL DANS DES PROGRAMMES DE PROTECTION SOCIALE.

Par M.S

A travers cette compétition sous-régionale, l'institution de Bretton Wood souhaite améliorer l'accès des acteurs de l'informel aux systèmes de protection sociale, en facilitant leur inclusion dans des programmes de protection sociale sensibles aux chocs mais aussi aux programmes d'assurance sociale, tels que les pensions et les comptes d'épargne, y compris les contributions transfrontalières. Ce prix d'un montant global de de 150 000 dollars récompensera les solutions innovantes qui relèveront ce challenge. Des solutions qui seront évaluées par des experts en plateformes de protection sociale, en identification numérique et en développement international.

Les candidats intéressés doivent soumettre leurs projets au plus tard le 14 août 2020. Les finalistes bénéficieront du mentorat et du soutien d'experts en développement de Google et seront aussi invités à un événement de haut niveau, « Mission Billion », pour exposer leurs solutions à un panel de juges en octobre 2020, indique la Banque mondiale.■

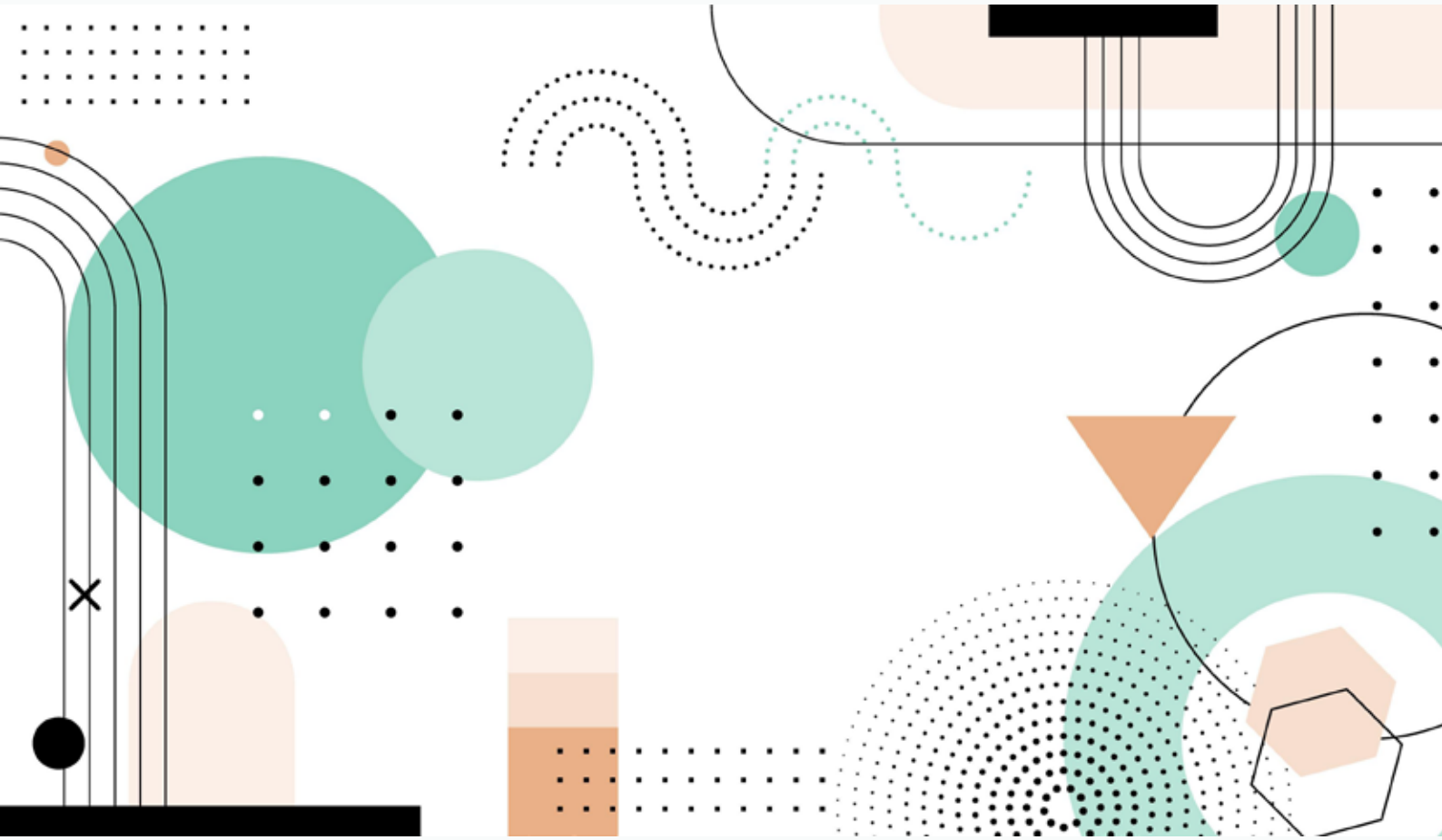
HUB AFRICA
La plateforme des Entrepreneurs et des investisseurs en Afrique

NGE IMPACT
NEXT GENERATION ENTREPRENEURS

CERTIFICAT APPROFFONDI

DIPLOMATIE ECONOMIQUE & BUSINESS DEVELOPMENT

"MADE IN MOROCCO"



CONTACT
Daouda MBAYE
Directeur délégué NGE Impact

3, Rue Mansour Saadi, Racine 20100 Casablanca Maroc
Portable: +212 698 350 785 / +212 665 038 637
Fixe : +212 522 360 418 / +212 520 521 683/ 684
d.mbaye@hubafrica.co

WWW.HUBAFRICA.CO



GRAND ANGLE



AU DÉBUT DES ANNÉES 2000, DE NOMBREUX PAYS AFRICAINS ONT SURFÉ SUR L'AVANTAGE DES COÛTS COMPARATIFS POUR SE POSITIONNER SUR L'OFFSHORING, LE NEARSHORING ET L'OURTSOURCING. LE MAROC A SU METTRE EN PLACE UN CADRE ADÉQUAT. APRÈS DE RÉELLES ENVOLÉES, CERTAINES BRANCHES ONT CONNU UN RALENTISSEMENT. NÉANMOINS, LE PAYS CONTINUE DE FAIRE PARTIE DES RELAIS-USINES DU MONDE, AVEC DES RECETTES QUI DÉPASSENT 14 MILLIARDS DE DIRHAMS.

Réalisé par Daouda Mbaye et E.S

L'offshoring, outil de diplomatie économique du Maroc

Au Maroc, l'offshoring, pierre angulaire du Plan d'accélération industrielle 2014-2020, évolue. Le pays a misé sur une diplomatie économique qui lui a valu beaucoup de satisfaction. Des espaces ont été aménagés pour capter les délocalisations programmées un peu partout. Les activités ciblées tournent autour de deux grands domaines et six filières, à savoir le BPO (Business Process Outsourcing) ou Externalisation des processus métiers) qui comprend les activités/fonctions administratives générales, les activités de gestion de la relation client et les activités-métiers spécifiques et l'ITO (Information Technology Outsourcing) ou Externalisation des processus liés aux technologies de l'information) qui regroupe les activités de gestion d'infrastructure, les activités de développement de logiciels et les activités de maintenance applicative. A noter que de 2013 à 2019, les segments Centres d'appels et BPO des outsourceurs ont respectivement constitué 60%, 61%, 61,37%, 58%, 58,7%, 56% et 58% des recettes (voir Tableau des recettes).









Doit-on rappeler que le Maroc a été élu meilleure destination de l'offshoring en 2012 par l'Association européenne de l'outsourcing (EOA). Pour cette année 2020, l'objectif défini par le Plan d'accélération industrielle (PAI) est d'atteindre un PIB de 16 milliards DH et 100 000 emplois contre un chiffre d'affaires de plus de 14 milliards DH et près de 70 000 emplois créés. La crise sanitaire du Covid-19 passe par là, mais le secteur fait preuve de résilience. Parmi les principales entreprises présentes, Accenture, Amazon, Atos, Axa, BNP Paribas, Bull, Capgemini, CGI, Dell, GFI Informatique, HPS, IBM, Intelcia, Steria, Webhelp… et la liste est loin d'être exhaustive.

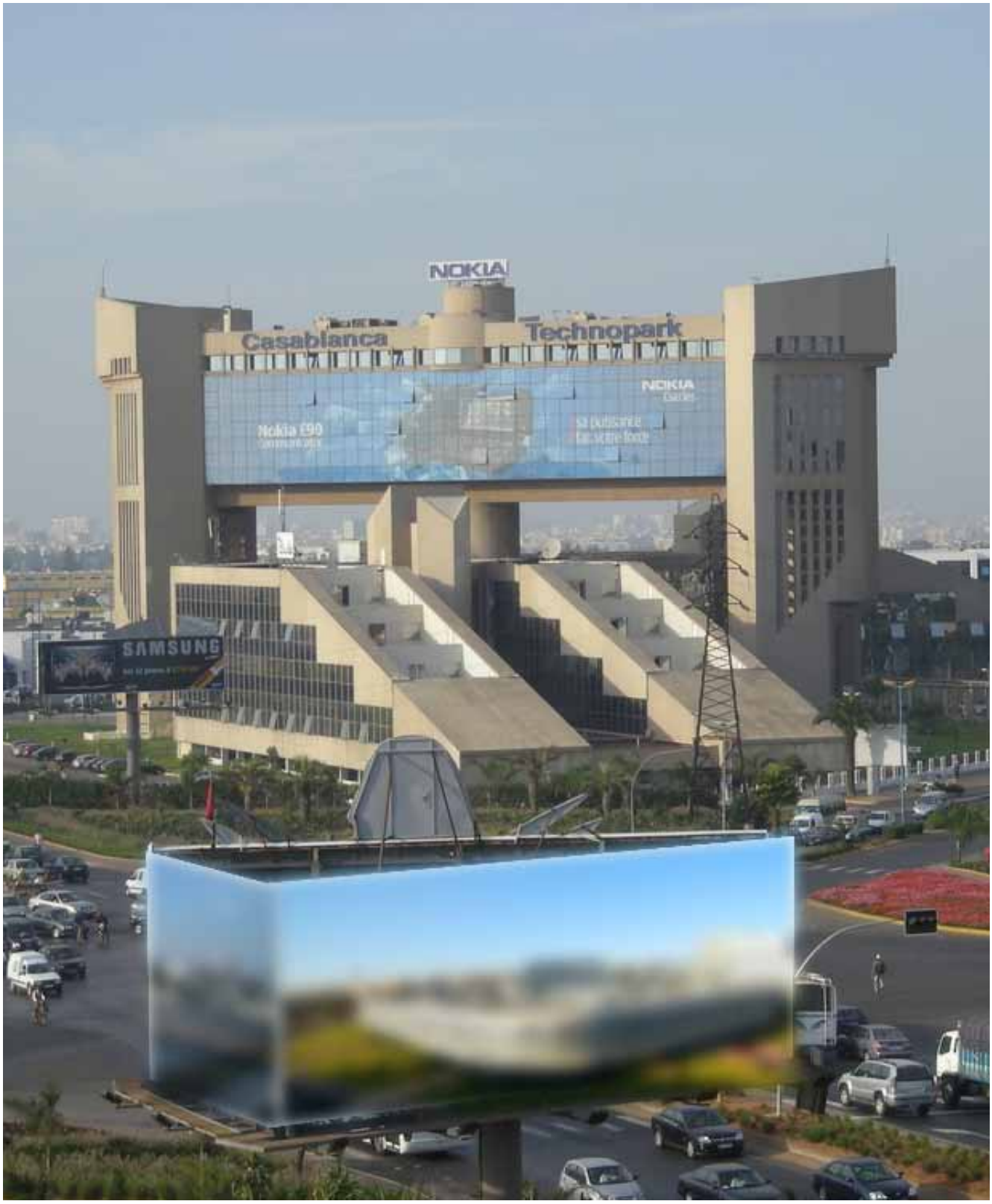
Une politique stratégique appliquée

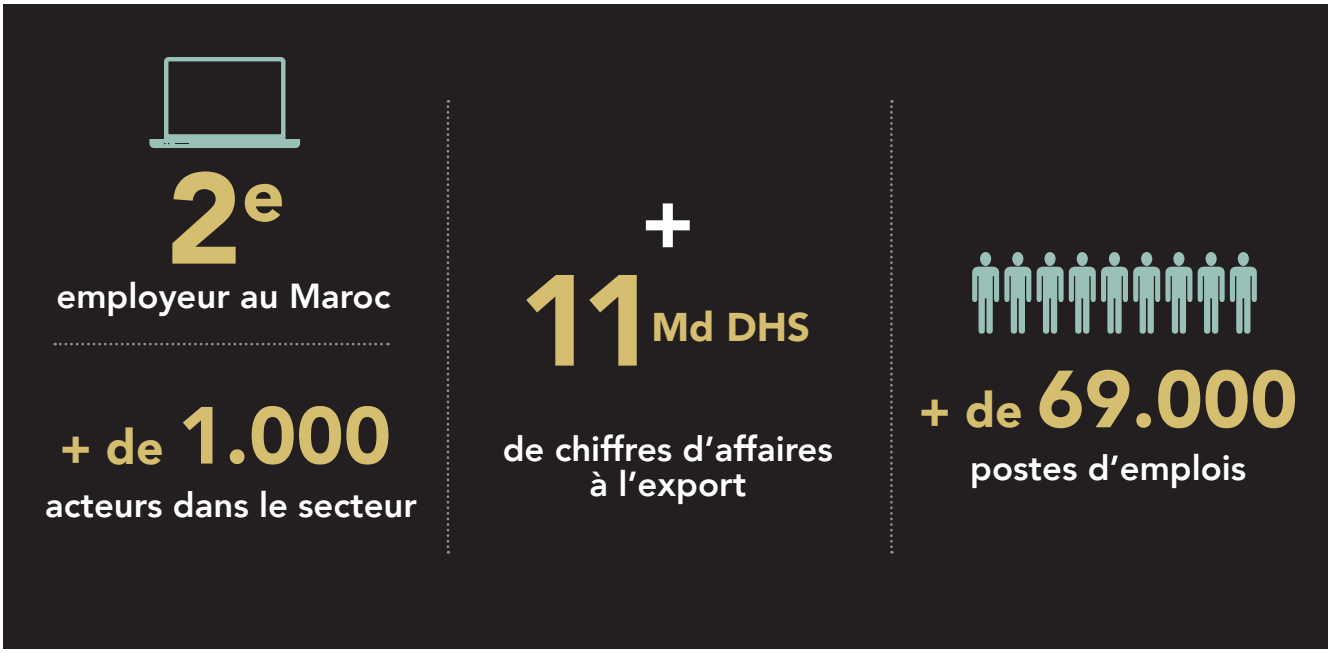
Le Casaneashore de Casablanca, les différents agropoles et autres technopoles (Agropolis Meknès, Agropole de Berkane, Agropole de Souss, Agropole de Beni Mellal, Technopark de Casablanca, Technopolis de Rabat, Technopole d'Oujda …), l'aéropole de Nouasseur dans les environs de Casablanca ou les différentes Zones franches (Tanger Free Zone, Atlantic Free Zone de Kénitra…), MedZ Industrial Parks… sont des exemples réussis d'infrastructures Plug-and-Play. A noter que l'Association de la Zone industrielle de Tanger (AZIT) reste, à l'heure actuelle, le seul modèle d'autogestion de zones industrielles en Afrique.

Des structures étatiques, gérées de façon autonome, les ont mis en place directement par elles-mêmes ou par leurs filiales interposées. L'exemple le plus édifiant est l'aménageur-développeur MedZ et son département MedZ Sourcing, filiale du groupe CDG (Caisse de dépôt et de gestion) qui joue un rôle de locomotive dans cette politique hautement stratégique. Aussi bien dans les différents segments du secteur de l'offshoring TIC, à savoir les centres d'appels et Business Process Outsourcing des outsourceurs, Information Technology Outsourcing, BPO des captifs que des écosystèmes qui sont CRM (Customer Relationship Management), ITO, BPO, Engineering Services Outsourcing, Knowledge Process Outsourcing, dans l'ensemble les recettes ont grimpé de 2013 à 2019. Elles sont passées de 7,2 milliards DH à plus de 14, 111 milliards DH.

L'automobile et l'aéronautique cartonnent

Lorsqu'on considère les branches de l'automobile


NOKIA
Casablanca
Technopark
NOKIA
Nokia E90
SAMSUNG



(CA export fin 2013 autour de 30 milliards DH) et l'aéronautique (CA de 8 milliards de dirhams), qui ont eu le vent en poupe jusqu'à la veille de la présente crise du Covid-19, les chiffres de l'offshoring atteignent d'autres niveaux. Il ne faut pas perdre de vue que les zones franches rivalisent en termes de mesures incitatives. Aux banques et holdings offshore, s'ajoutent les délocalisations de grands comptes, tels que Capgemini, Tata, Bull, Dell, Labinal, Bombardier, Souriau, Renault. Ils viennent s'implanter dans des plateformes industrielles intégrées (Plug-and-Play) ou de véritables cités intelligentes, pour du nearshoring. Ces villes intelligentes sont dotées de toutes les commodités, allant de la banque à la restauration en passant par l'hébergement en appart' hôtels…

A titre d'exemple, les banques offshore, installées à Tanger Free Zone (TFZ), revendiquaient un volume d'activités (créances aux établissements de crédit et à la clientèle + portefeuille-titres) de 35,3 milliards de dirhams en 2012, contre 36,5 milliards de dirhams en 2011. Soutenues par des fonds nationaux et/ou étrangers, elles financent environ 700 entreprises, aussi bien celles de TFZ, de Tanger Med, de Tanger Automotive City que des autres zones franches environnantes (Atlantic Free Zone à Kénitra), ou encore à Nouasseur, où l'aéropole et des P2I, notamment Sapino (Société d'aménagement du Parc industriel de Nouasseur) ont fini par faire l'unanimité auprès des investisseurs.

L'offshoring, un gisement de bénéfices

En raison de son potentiel de création d'emplois pour les jeunes et de sa contribution à la balance commerciale, le Maroc a beaucoup misé sur l'offshoring. Aujourd'hui, le secteur compte plus de 1000 acteurs, occupe le second rang des employeurs du pays avec plus de 69 000 emplois et réalise un chiffre d'affaires à l'export de plus de 11 milliards de dirhams.

Parmi les objectifs de croissance fixés à fin 2020 l'attraction d'investissements d'un montant de 1,5 milliard de dirhams. De l'avis des responsables, ces écosystèmes permettront de positionner le pays dans le premier tiers du groupe de compétition, à travers une diversification qualitative, et favoriseront un développement régional équilibré et équitable des investissements de l'Etat dans les P2I dédiées à l'offshoring.

Les efforts de l'Etat se focaliseront également sur l'accompagnement des startups et des MRE (Marocains résidant à l'étranger) désirant investir dans leur pays et ayant développé une expertise dans les filières technologiques, et ce, en partenariat entre l'ANPME et la profession.■

INTERVIEW

Adil Raïs

PRÉSIDENT DE LA CONFÉDÉRATION GÉNÉRALE DES ENTREPRISES (CGEM-TANGER)

«ZAIs ou creusets de compétitivité exceptionnelle»

LES ZONES D'ACCÉLÉRATION INDUSTRIELLE (ZAIS) SONT CONÇUES POUR APPORTER DES OUTILS DE COMPÉTITIVITÉ EXCEPTIONNELLE, GRÂCE NOTAMMENT À UNE BATTERIE DE MESURES DE L'ETAT MAROCAIN. CONFRONTÉS À TRÈS PEU DE CONTRAINTES, LES INDUSTRIELS ARRIVENT À TIRER LEUR ÉPINGLE DU JEU… MÊME EN CETTE PÉRIODE DE PANDÉMIE. C'EST DU MOINS CE QUE RÉVÈLE ADIL RAÏS, PRÉSIDENT DE LA CGEM TANGER (CONFÉDÉRATION GÉNÉRALE DES ENTREPRISES DU MAROC, PATRONAT DU NORD DU MAROC), DANS CET ENTRETIEN.

Propos recueillis par Daouda Mbaye

ABJ : Les zones d'accélération industrielle ont été mises en place pour des gains de productivité et vous faire bénéficier d'une batterie de facilités. Est-ce vraiment le cas? Si oui, comment?

Adil Raïs : Les zones d'accélération industrielle sont conçues pour apporter des outils de compétitivité exceptionnelle. Parmi ceux-ci, le Guichet unique pour l'installation et les démarches administratives, les terrains ou bâtiments aménagés aux normes internationales, le cadre fiscal approprié, la liberté des changes, la proximité avec l'Europe, etc.

Dans la zone de Tanger, quelles sont les contraintes auxquelles vous êtes confrontés ?

Il y a peu de contraintes. Les autorités réagissent très rapidement à toute demande, insuffisance ou réclamation.

Nous vivons actuellement une crise sanitaire et économique. Comment vous organisez-vous pour la surmonter ?

D'abord en instaurant des règles sanitaires strictes et rigoureuses, après que l'Etat a mis en place un dispositif complet pour accompagner les entreprises à surmonter cette crise, notamment des indemnités pour le chômage partiel, des reports d'échéances fiscales et sociales…
Justement, dans un communiqué conjoint avec CGEM TTA, AZIT (Association de la Zone industrielle de Tanger), Amith Nord (Association marocaine des industries du textile et de l'habillement) et Aizefet, nous avons opté pour une relance industrielle responsable et citoyenne. Ainsi, confiantes dans les autorités compétentes et dans le respect total des règles de sécurité sanitaire, quelques unités de production à Tanger ont continué à

BIO-EXPRESS

Natif de Tétouan, cet expert en stratégie industrielle, lauréat de HEC Bruxelles (ICHEC) et PDG de Plastex Maroc à Tanger (fabriquant d'embrayages automobiles, leader en Afrique, export dans 27 pays), depuis juin 1986, est à la tête la CGEM NORD (Confédération générale des entreprises du Maroc, patronat du Nord du Maroc), depuis décembre 2018. Après des débuts comme consultant-expert en stratégie industrielle chez Codeco en Belgique de 1982 à 1984 puis directeur Export chez Italceram en Belgique de 1984 à 1986, il rentre au bercail pour occuper, depuis septembre 1999, le poste de PDG chez Siprof à Berrechid (fabriquant de produits de freinage, leader en Afrique, export dans 24 pays). De 2008 à 2015, il fut PDG de Maghreb Accessoires (leader marocain dans la distribution de pièces de rechange automobile).



travailler. D'autres ont repris partiellement leur exploitation dans le but de relancer l'activité industrielle et préparer la sortie de crise.

Conscients du risque important de contamination au sein des usines, les responsables ont pris toutes les mesures afin de garantir hygiène et sécurité sanitaire à leur personnel, et ce, sous le contrôle strict des autorités marocaines. Une check-list Covid-19 a alors été rédigée par les ministères concernés. Celle-ci permet d'évaluer de manière rigoureuse les usines aptes à fonctionner. Ainsi, aucune usine ne peut travailler sans une autorisation validée à différents niveaux et attribuée en fin de parcours par l'Autorité de la région. Toutes les unités industrielles de Tanger sont donc passées par ces différentes étapes exigées par les autorités compétentes. Aucune reprise ou poursuite d'activité n'est possible sans l'obtention de cette autorisation.

Quelques secteurs industriels, tels que la confection, l'agro-alimentaire, le câblage et l'automobile, sont soumis à des mesures complémentaires élaborées par la wilaya. Entre autres, la réduction des 2/3 des effectifs des usines ainsi que leur répartition à part égale sur trois shifts, le respect du ratio d'un ouvrier par 5 m2 dans les aires de travail ; l'installation des caméras à infra-rouges pour relever la température à l'entrée des usines; la présence permanente du médecin du travail sur les lieux de travail. ■

Conscients du risque important de contamination au sein des usines, les responsables ont pris toutes les mesures afin de garantir hygiène et sécurité sanitaire à leur personnel, et ce, sous le contrôle strict des autorités marocaines.

ÉVOLUTION DES RECETTES DU SECTEUR DE L'OFFSHORING 2013-2019

En millions de dirhams

Année	Périodes		Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total
2013	**Total des ségments**		**1 896**	**1 819**	**1 680**	**1 801**	**7 196**
	Centres d›Appels et BPO des Outsourceurs		1 141	1 056	1 108	973	**4 278**
	ITO		505	506	399	498	**1 908**
	BPO des Captifs		250	257	173	330	**1 010**
2014	**Total des ségments**		**1 872**	**1 751**	**1 973**	**1 789**	**7 385**
	Centres d›Appels et BPO des Outsourceurs		1 183	1 060	1 192	1 064	**4 499**
	ITO		475	467	540	490	**1 972**
	BPO des Captifs		214	224	241	235	**914**
2015	**Total des ségments**		**1 761**	**2 049**	**2 133**	**2 339**	**8 282**
	Centres d›Appels et BPO des Outsourceurs		1 160	1 181	1 238	1 504	**5 083**
	ITO		508	576	602	581	**2 267**
	BPO des Captifs		93	292	293	254	**932**
2016	**Total des ségments**		**2 417**	**2 196**	**2 024**	**2 195**	**8 832**
	Centres d›Appels et BPO des Outsourceurs		1 333	1 296	1 164	1 327	**5 120**
	ITO		735	670	629	632	**2 666**
	BPO des Captifs		349	230	231	236	**1 046**
2017	**Total des ségments**		**2 340**	**2 397**	**2 097**	**2 277**	**9 112**
	Centres d›Appels et BPO des Outsourceurs		1 368	1 301	1 087	1 344	**5 100**
	ITO		684	761	720	665	**2 830**
	BPO des Captifs		288	335	290	268	**1 181**
2018	**Total des écosysytèmes**		**2 930**	**2 980**	**2 981**	**3 458**	**12 349**
	CRM	Customer Relationship Management	1 715	1 749	1 797	1 988	**7 249**
	ITO	Information Technology Outsourcing	835	834	879	900	**3 448**
	BPO	Business Process Outsourcing	277	252	151	419	**1 099**
	ESO	Engineering Services Outsourcing	103	145	154	151	**553**
	KPO	Knowledge Process Outsourcing	-	-	-	-	**-**
2019 (*)	**Total des écosysytèmes**		**3 377**	**3 575**	**3 234**	**3 925**	**14 111**
	CRM	Customer Relationship Management	1 909	2 082	2 088	2 146	**8 225**
	ITO	Information Technology Outsourcing	981	895	747	1 105	**3 728**
	BPO	Business Process Outsourcing	329	400	244	546	**1 519**
	ESO	Engineering Services Outsourcing	157	198	154	126	**635**
	KPO	Knowledge Process Outsourcing	1	-	1	2	**4**

* chiffres provisoires

SOURCE : OFFICE DES CHANGES

HIPPOCRATE
MEDICAL ASSISTANCE



RENCONTRES AFRICAINES DE LA SANTÉ

NOUVELLE DATE

DU 22 AU 26 SEPTEMBRE 2020 À CASABLANCA

SAUF CAS DE FORCE MAJEURE

THÈME

Comment faire de la Santé, un levier de performance de votre Institution ?

Axe 1 : Bien-être au Travail et performance globale : un jeu win win

Axe 2 : Mise en place d'une démarche Santé-Sécurité et Performance

Axe 3 : Quelle stratégie de prévention des risques en Santé-Sécurité au Travail?

Axe 4 : Maîtriser la norme Iso 45001 & Piloter son système de management de la Santé-Sécurité au Travail

NOUVEAU ➤ **Axe 5: les mesures de prévention et de protection du personnel en cas de pandémie (exemple : covid 19)**

OFFERTS:

> Inventaire de Personnalité d'une valeur de 200€.
> Hébergement offert pour 6 nuitées dans un hôtel 4*
> Un pack bien être santé

Plus d'informations au **+212 6 62 11 89 45**
ou par mail rsall@lafriquequiose.com

AFRIQUE CHALLENGE,
L'AFRIQUE QUI OSE!

DANS LES BRANCHES DE L'AÉRONAUTIQUE ET DE L'AUTOMOBILE, EN L'ESPACE DE MOINS DE DEUX DÉCENNIES, LE MAROC A PU ÉDIFIER UNE BASE INDUSTRIELLE DE QUALITÉ, DIVERSIFIÉE ET COMPÉTITIVE. CES DEUX SECTEURS CONNAISSENT UN ESSOR CONSIDÉRABLE ET UN DYNAMISME FORT. DEUX NICHES QUI REVENDIQUENT UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE PRÈS DE 90 MILLIARDS DE DIRHAMS.

Aéronautique et automobile **Une franche évolution**







A l'image des activités BPO (Business Process Outsourcing) et l'ITO (Information Technology Outsourcing), le Maroc s'est très tôt positionné sur des métiers nouveaux et à forte valeur ajoutée, notamment ceux autour de l'aéronautique et de l'automobile. Ces métiers couvrent des filières variées, dont le câblage, la mécanique, la chaudronnerie, le composite, l'assemblage mécanique, les études…

Dans l'aéronautique, des majors mondiales à l'exemple de Boeing, Safran, Hexcel, Eaton, Alcoa ou encore Stelia… ont opté pour la destination Maroc. Des acteurs de référence, tels que EADS, Lisi Aerospace, Le Piston Français, Daher, Ratier Figeac, Aerolia, Les Ateliers De La Haute Garonne, Mécachrome… ont aussi fait le choix du Royaume. Ces implantations sont la parfaite illustration de l'émergence d'un secteur qui ne fait que gagner en performance et en compétitivité.

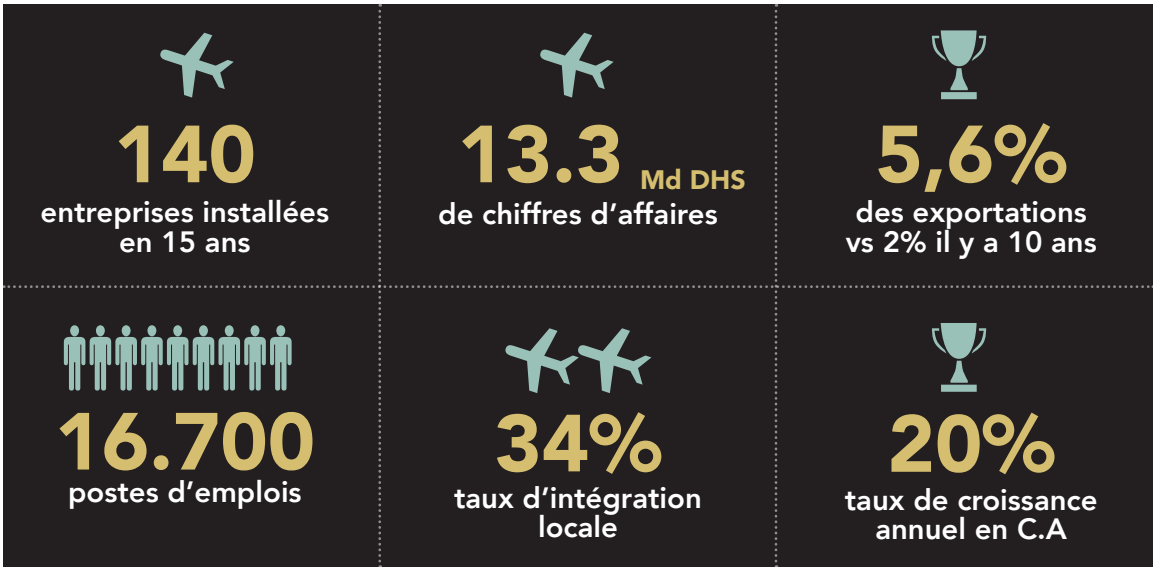
Le secteur compte actuellement plus de 140 entreprises. Celles-ci ont créé près de 17 000 emplois directs et ont réalisé 17,35 milliards de dirhams de chiffre d'affaires en 2018.

Des partenariats stratégiques

Avant d'en arriver là, des protocoles d'accord ont été signés au plus haut niveau entre les dirigeants politiques du Maroc et les industriels pour s'implanter dans des espaces aménagés et dédiés. C'est ainsi qu'en janvier 2016, un protocole d'accord a été signé entre Moulay Hafid Elalamy, ministre marocain de l'Industrie, du commerce, de l'investissement et de l'économie numérique, et M. Thierry Merlot, vice-président et directeur général de la zone Europe, Asie Moyen-Orient du groupe aéronautique Hexcel, portant sur un investissement de 20 millions de dollars pour la construction d'un site de production de nids d'abeilles usinés sur 11 000 m² sur le site du MidParc, non loin de ses clients Safran (Aircelle), Airbus (Stelia), Bombardier…

Un an auparavant, Moulay Hafid Elalamy paraphait avec M. Cédric Gautier, PDG de Stelia Aerospace, un autre protocole d'accord pour l'usine Stelia Aerospace Maroc d'assemblage de sous-ensembles aéronautiques complexes pour des Airbus A320 et A330 sur 15 000 m².

A cela s'ajoute le partenariat avec Boeing, dont le protocole d'accord a été signé le 28 septembre 2016 à Tanger sous la présidence effective du Roi du Maroc, entre le ministre Moulay Hafid Elalamy et M. Ray Conner, Président de Boeing Commercial Airplanes, pour la création d'un écosystème d'équipement aéronautique. Il s'agissait de structurer un écosystème formé de 120 fournisseurs de Boeing et organiser une plateforme de sourcing basée au Maroc. L'objectif est de réaliser un chiffre d'affaires d'un milliard de $ par an, générer 8 700 emplois spécialisés…



Si pour M. Ray Conner, son groupe, fort d'une relation de confiance de près de 50 ans avec le Maroc, est fier de travailler avec le gouvernement à développer l'industrie aéronautique marocaine et à soutenir les besoins de production et la compétitivité de Boeing, pour Moulay Hafid Elalamy, lui, l'écosystème Boeing transforme le paysage aéronautique marocain en accélérant davantage l'élan du secteur et en pérennisant sa position de plateforme de production qualitative. Il avait alors défendu qu'en stimulant l'investissement, le projet génèrera de l'emploi, de la valeur ajoutée et induira une montée en compétences par le développement de nouvelles spécialisations et de métiers hautement technologiques. «Un écosystème locomotive renforce l'efficience et l'attractivité de son secteur, tout en créant un cercle vertueux de prospérité au sein de l'économie marocaine», ajoutait-il. Le responsable de Boeing renchérissait qu'à travers leur entreprise commune à Casablanca, ils avaient pu déjà constater de visu les opportunités uniques offertes par le Maroc aux sous-traitants de l'aéronautique pour réduire leurs coûts, tout en produisant des produits aéronautiques de grande qualité.

L'intégration en ligne de mire

La vision du Maroc est claire en termes d'écosystèmes de ce secteur. En effet, la stratégie repose sur le fait que les écosystèmes, considérés comme la pierre angulaire du Plan d'accélération industrielle 2014-2020, ont pour vocation de réduire la fragmentation sectorielle et de favoriser un développement intégré des filières industrielles. L'objectif est d'intégrer localement le tissu industriel autour d'entreprises leaders en encourageant des partenariats mutuellement bénéfiques avec les PME, les premières jouant le rôle de locomotive et donnant de la perspective et de la visibilité aux secondes, lesquelles en retour apportent créativité, sens de l'innovation et dynamisme.

Engagement mutuel

Pour réussir cette dynamique, l'Etat marocain a mis en place un accompagnement adapté et des appuis ciblés. Ainsi, des appuis conséquents leur sont apportés dans le financement, le foncier industriel et la formation. A titre d'exemple, le Fonds de promotion des investissements (FPI), prévu par la Charte de l'investissement, opérationnel au 1er janvier 2015, alloue 3 milliards DH par an sur la période 2014-2020 aux entreprises des écosystèmes pour leur permettre de concrétiser leurs ambitions de mise à niveau, de développement et d'internationalisation. Le FDI propose la prise en charge partielle par le gouvernement de certaines dépenses liées à l'acquisition



Zones industrielles

Agropole de Berkane, Agropolis de Meknès, Atlantic Free Zone P2I, Casanearshore Park, EcoParc de Berrechid, Fès Shore Park, MidParc Nouasseur, Omrane Sahel, Oujda Shore Park, Rabat Technopolis P2I, Technopole Oujda P2I, PI Bouskoura, PI de Selouane, PI de Jorf Lasfar, PI Ouled Saleh, PI de Jorf Lasfar, SettaPark PI, Tanger Automotive City, Tanger Free Zone, Technopolis Park, Tetouan Park, Tetouan Shore, ZAE AIT Kemra, ZAE Ennasr, ZI Miftah El Kheir Ras El Ma, ZI Mohamédia Omrane, ZI Sidi Bou Othmane…

du foncier (dans la limite de 20% du coût du terrain), à l'infrastructure externe (dans la limite de 5% du montant global du programme d'investissement ou 10% lorsqu'il s'agit d'un investissement dans le secteur de la filature, du tissage ou de l'ennoblissement) et à la formation professionnelle (dans la limite de 20% du coût de cette formation).

Quant au Fonds Hassan II pour le développement économique et social, il accorde une contribution financière à hauteur de 15% du montant total de l'investissement, plafonnée à 30 millions de dirhams, à raison de 10% du coût des bâtiments professionnels (à l'exclusion de toute autre contribution de l'Etat accordée à l'acquisition du foncier et/ou la construction des bâtiments professionnels) et de 20% du coût d'acquisition des biens d'équipement neufs (à l'exclusion de toute autre contribution de l'Etat accordée à l'acquisition des biens d'équipement).

Contrats de performance

A travers des contrats de performance signés entre le ministre en charge de l'Industrie et la profession, le 28 juillet 2015, des engagements fermes ont été pris, au-delà d'accompagner le déploiement de 4 écosystèmes structurés à ce jour dans les filières aéronautiques qui tournent autour de l'assemblage, du système électrique-câblage & harnais (EWIS : Electrical Wiring Interconnect System), de l'entretien-réparation & révision (MRO : Maintenance, Repair and Overhaul), et de l'ingénierie. Parmi les desseins d'une telle mise en œuvre, à l'horizon fin 2020, la création de 23 000 nouveaux emplois, la multiplication par 2 du chiffre d'affaires à l'export, l'atteinte d'un taux d'intégration local de 35% et l'attraction de plus de 100 nouveaux acteurs. Aujourd'hui, excepté l'emploi à 74%, ces objectifs sont pratiquement tous réalisés.■

INTERVIEW

Redouane Mabchour

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE WEBHELP MAROC

LE MAROC, CONSIDÉRÉ COMME UNE EXCELLENTE BASE POUR PROPOSER UNE OFFRE DE RELATION CLIENT TÉLÉPHONIQUE DE QUALITÉ, A ÉTÉ LA 1ÈRE IMPLANTATION DE WEBHELP OFF-SHORE. APRÈS RABAT, LE GROUPE S'EST DÉPLOYÉ VERS DE NOUVEAUX BASSINS D'EMPLOIS DANS CE PAYS ET SUR LE RESTE DU CONTINENT. AVEC COVID-19, LES ÉQUIPES SONT PASSÉES EN TÉLÉTRAVAIL ET ONT APPORTÉ LEUR EXPERTISE AU SERVICE DU NUMÉRO VERT «ALLÔ YAKADA» CRÉÉ PAR LE MINISTÈRE DE LA SANTÉ. ENTRETIEN AVEC M. REDOUANE MABCHOUR, DG DE WEBHELP MAROC

Propos recueillis par Daouda Mbaye

«L'Afrique est bien sûr une base off-shore»



African Business Journal : Vous êtes installés au Maroc depuis plus de deux décennies. Qu'est-ce que ce pays vous a surtout apporté en termes de facilitations et d'atouts ?

Redouane Mabchour : Webhelp Maroc est né d'une très belle aventure qui a commencé il y a près de 20 ans. Nos co-fondateurs se sont lancés à 2 et ont bâti un groupe qui compte aujourd'hui 50 000 collaborateurs, répartis dans 35 pays avec plus de 140 sites. Le Maroc a été la première implantation off-shore et il reste toujours la plus importante: 10 000 collaborateurs répartis sur 7 villes dans différentes régions du royaume.

Très tôt, le Maroc est apparu comme une excellente base pour proposer une offre de relation client téléphonique off-shore de qualité. Le niveau élevé de la langue française et la disponibilité de technologies modernes permettaient de penser que les conditions de compétitivité étaient réunies pour faire du Royaume une destination majeure des centres d'appels francophones. Cette vision était avant-gardiste à une époque où la profession pensait que seules des activités à très faible valeur ajoutée pouvaient être externalisées. Les résultats ont démontré que le pari « Maroc » était gagnant : l'implantation de Webhelp à Rabat lui a permis de connaître une croissance à deux chiffres dès 2002.

Vous êtes aussi installés sur d'autres sites que Rabat, quel bilan en faites-vous en termes de bonus et de malus ?

Webhelp est aujourd'hui implanté dans 7 villes du Maroc : Rabat, Salé, Kénitra, Fès, Meknès, Agadir et tout récemment Marrakech. Cette stratégie de régionalisation est pour nous importante, car elle permet d'adresser de nouveaux bassins d'emplois et de participer de ce fait au développement économique de certaines zones. En capitalisant sur le potentiel des régions, nous n'hésitons pas à aller « là où les autres ne vont pas » et à accompagner la stratégie d'accélération de la régionalisation, de la création d'emplois et de la stabilité sociale, initiée par Sa Majesté le Roi Mohammed VI. Ainsi, dans les nouveaux bassins où nous investissons, nous avons apporté des emplois directs, mais aussi beaucoup d'emplois indirects, soit par des contrats de prestations sur nos sites, soit en permettant la génération de nouveaux commerces alentour (snacks, épiceries, etc.)

En cette période de pandémie du Covid-19, avez-vous réadapté vos activités ?

La crise Covid-19 a nécessité une adaptation importante et très rapide de nos processus, sur deux volets concomitants : nous avons, d'une part, enclenché le passage de nos équipes en télétravail et, d'autre part, engagé une démarche de sécurité sanitaire renforcée sur nos sites.
En termes de télétravail, nous sommes passés, dès les 3 premières semaines de la crise de 0 à 5 600 salariés en work from home, soit 70% de nos équipes productives ! Il s'agit d'un véritable exploit, car il a fallu lever de nombreux points de blocage (techniques, juridiques, organisationnels), faire évoluer l'organisation du travail au sein des équipes et trouver le bon équilibre entre souplesse et efficacité pour permettre de construire en un temps record un dispositif pérenne.
Au niveau de nos sites, la dé-densification, rendue possible par le passage au télétravail, a permis de garantir les mesures de distanciation nécessaires, en parallèle d'un dispositif très large de mesures visant à assurer la sécurité sanitaire de toutes les personnes venant toujours travailler sur les sites (25% en moyenne de la capacité ordinaire de nos sites). Nous avons d'ailleurs contribué à la création d'une «Charte de conformité sanitaire» pour l'Association marocaine de la relation client (association professionnelle dont Webhelp Maroc fait partie) qui couvre 20 domaines et 53 points pour l'excellence sanitaire. L'Afnor (Association française de normalisation) a audité nos 15 sites et a certifié leur conformité à cette charte.

Quelle est, actuellement, la contribution de votre groupe au département de la Santé marocain ?

Webhelp est une entreprise attachée à des valeurs fortes, dont notamment la solidarité.
Face à la crise, il était tout naturel pour nous d'apporter notre savoir-faire dans le domaine de la relation à distance pour accompagner les efforts du gouvernement dans la lutte contre la pandémie. C'est pourquoi nous avons offert notre expertise au service du numéro vert "Allo Yakada" créé par le ministère de la Santé pour fournir des informations et recommandations aux citoyens sur le Covid-19.

Pour pouvoir écouter et apporter des réponses claires aux citoyens, les équipes de Webhelp ont suivi une formation spécifique dispensée par le ministère de la Santé. Aujourd'hui, cette cellule dédiée assure un service et une écoute

BIO-EXPRESS

MBA de Edhec Business School en 2014, puis titulaire de l'Atos Excellence Program de l'Ecole Polytechnique en 2018 et du Business Leader Program de HEC Paris en 2020, l'actuel directeur général de Webhelp Maroc, en poste depuis octobre 2019, a construit sa carrière en occupant des positions variées qui l'ont amené à relever de nombreux challenges. Il a, entre autres, géré des chantiers de transformation de systèmes d'information pour de nombreux clients prestigieux en France en qualité de directeur des Opérations, mené des stratégies commerciales en tant que directeur d'Affaires pour la branche infogérance du groupe Atos, puis repris la direction de la filiale offshore du groupe à Casablanca sur les 4 dernières années avant de rejoindre le groupe Webhelp en tant que directeur général du Maroc.

continus, 24h/24 et 7j/7, pour répondre aux questions sur la propagation de la pandémie, rappeler les gestes barrières et les mesures sanitaires en vigueur, et orienter les cas présentant des symptômes du virus vers les autorités médicales régionales compétentes qui assureront leur prise en charge rapide.

Webhelp a fini par convaincre un certain nombre de donneurs d'ordre. Comptez-vous vous déployer dans certaines sous-régions du continent, si l'offshoring y est encouragé ?

L'aventure africaine, commencée au Maroc, s'est poursuivie au fil des années : pour Webhelp, le continent africain est très prometteur

CONSCIENTS DU RISQUE IMPORTANT DE CONTAMINATION AU SEIN DES USINES, LES RESPONSABLES ONT PRIS TOUTES LES MESURES AFIN DE GARANTIR HYGIÈNE ET SÉCURITÉ SANITAIRE À LEUR PERSONNEL, ET CE, SOUS LE CONTRÔLE STRICT DES AUTORITÉS MAROCAINES.

et nous sommes déjà le premier acteur de notre secteur en Afrique où nous sommes présents avec 18000 collaborateurs dans 6 pays, en sus du Maroc, à savoir l'Algérie, le Sénégal, la Côte d'Ivoire, Madagascar et l'Afrique du Sud. Nous avons l'ambition forte de consolider notre leadership africain dans les 5 prochaines années avec l'ouverture dans plusieurs nouveaux pays et une croissance projetée de 10000 collaborateurs sous 5 ans. L'Afrique est bien sûr une base off-shore mais nous souhaitons également servir les marques domestiques présentes sur le continent, en professionnalisant leur relation client.

Parmi vos actions citoyennes, nous avons constaté l'implantation de crèches pour les enfants de votre personnel. Les populations des zones, où vous êtes installés, bénéficient-elles d'actions philanthropiques? Si oui, lesquelles ?

Nous sommes parfaitement conscients que notre capital humain est notre force, raison pour laquelle nous avons adopté une politique de ressources humaines innovante. Celle-ci se déploie tant au niveau de la qualité des espaces de travail que des services à la personne. Ainsi, nous avons, depuis des années, mis à la disposition de nos collaborateurs des espaces dédiés à leur bien-être: cafétéria, salles de détente, espaces de santé, salles de sports et ce service emblématique que vous citez: les crèches. En cela, comme dans de nombreux autres domaines, nous avons été novateurs et nous sommes fiers d'accueillir nos petits Webhelpiens. Nos collaborateurs savent que, chez Webhelp, ils trouveront un bel environnement de travail et un vrai « Webhelp Spirit » avec de nombreuses activités extra-professionnelles.

Nos actions citoyennes vont au-delà de notre politique interne : nous sommes également attentifs à notre empreinte sur les populations des bassins dans lesquels nous sommes implantés. Nous intervenons ainsi, soit directement, soit par le biais de notre Fondation, Shared, adossée à la Fondation de France. Ainsi, tout récemment, comme à chaque mois de Ramadan, les collaborateurs de Webhelp Maroc se sont mobilisés pour soutenir des causes qui leur tiennent à cœur. L'opération, baptisée Bab Rahma, a permis d'offrir un soutien par des dons à des centaines de personnes : orphelins, personnes atteintes du Covid à l'hôpital, personnes âgées dans les maisons de retraites…

Et dans le cadre de la pandémie, la Fondation Shared a apporté son appui à la Fondation Mohammed VI pour la réinsertion des détenus, en contribuant au projet Himaya pour assurer le suivi à distance des enfants ayant bénéficié de la grâce royale et d'alternatives au placement institutionnel, sous le signe « L'Enfant, c'est Maintenant».
Que ce soit vis-à-vis de ses collaborateurs ou de la société civile, Webhelp fait toujours preuve d'engagement. ■



L'automobile **roule à pleine vitesse...**

L'INDUSTRIE AUTOMOBILE MAROCAINE N'EST PAS EN RESTE DANS L'OFFSHORING. ELLE S'EST HISSÉE À DES NIVEAUX DE CROISSANCE SOUTENUS AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES.

Le secteur de l'automobile enregistre une performance particulièrement remarquable à l'export et en termes de création d'emplois, indicateurs à travers lesquels l'industrie automobile dégage une croissance annuelle à deux chiffres (voir Tableau ci-après). Le positionnement du Maroc, en tant que plateforme de production et d'exportation d'équipements et de véhicules automobiles, est conforté par les implantations de groupes de renom, tels que Renault, Snop, GMD, Bamesa, Delphi, Yazaki, Sews, Saint-Gobain et plus récemment PSA Peugeot Citroën. Secteur stratégique dans la politique industrielle marocaine, depuis les années 2000, l'automobile dégage une croissance annuelle à deux chiffres en termes de création d'emploi et d'exportation.

Délocalisations et écosystèmes

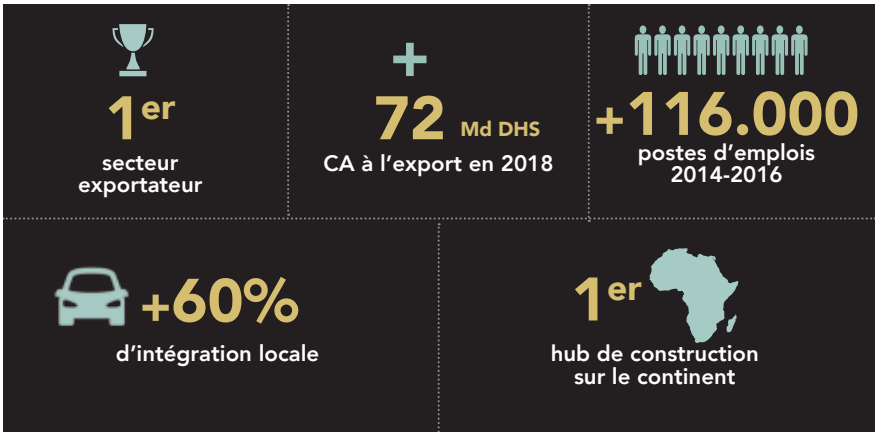
Incontestablement, c'est Renault qui est le leader du marché. Certes, ce constructeur est implanté commercialement au Maroc depuis 1928, détenait 37% du marché en 2011 avec ses deux marques Dacia



Statut de zone franche

Une zone franche d'exportation (ZFE) est un espace déterminé du territoire dédié aux activités d'exportation à vocation industrielle et aux activités de service liées. Chaque zone franche est créée et délimitée par un décret qui fixe la nature et les activités des entreprises pouvant s'y implanter. Les ZFE opérationnelles sont situées à Tanger (Tanger Free Zone -TFZ et Tanger Automotive City – TAC), à Kénitra (Atlantic Free Zone – AFZ), à Casablanca (Midparc), à Rabat (Technopolis) et à Oujda (Technopole d'Oujda).

Pour bénéficier du statut de zone franche au titre de la loi n° 19-94, les entreprises doivent avoir obtenu l'autorisation de la commission locale des zones franches d'exportation présidée par le wali ou le gouverneur de la région et réaliser au moins 70% de leur chiffre d'affaires à l'export. Le statut de zone franche permet la dispense du contrôle du commerce extérieur et des changes, ainsi que l'accès à diverses aides de l'Etat (fiscalité, avantages douaniers et administratifs, notamment les services d'un Guichet unique).



(n°1 sur le marché) et Renault (n°2 sur le marché), avec le réseau automobile le plus important au Maroc doté alors d'un réseau commercial de 64 sites, renforcé d'un site de production à Casablanca, Somaca (filiale détenue à 80% par Renault). Mais c'est avec l'inauguration en 2012 par le Roi Mohammed VI de l'usine de l'Alliance Renault-Nissan à Tanger, en présence de Carlos Ghosn, ex-PDG de Renault et de Nissan, que ce groupe va caracoler au sommet du secteur. L'usine Renault-Nissan de Tanger, un investissement d'un milliard €, a une capacité maximale de 400 000 véhicules par an.

Quatre à cinq ans après Renault-Nissan, ce fut au groupe PSA de s'implanter au Maroc. A l'occasion de la signature de l'accord pour l'implantation d'un complexe industriel à Ameur Seflia dans la région du Gharb Beni Hssen, sous la présidence du roi du Maroc, entre Moulay Hafid Elalamy et Carlos Tavares, ce dernier disait : «L'Afrique et le Moyen-Orient sont des marchés historiques pour PSA. Cette région doit devenir un levier d'internationalisation rentable de notre plan Back in The Race. Cet accord signé avec le royaume du Maroc nous permettra d'avoir des capacités de production au cœur de la région pour réaliser notre ambition d'y vendre un million de véhicules en 2025».

Dans cette branche aussi, des appuis étatiques importants ont été accordés aux écosystèmes du secteur, outre un cadre pré-aménagé, des incitations fiscales (Code général des impôts et loi de finances), un accompagnement spécifique dans le cadre des programmes développés par l'Agence nationale pour la promotion de la petite et moyenne entreprise, notamment à travers les programmes Imtiaz Croissance, Istitmar Croissance, Auto-entrepreneur. ■

Propos recueillis par Elimane Sembène

ENTRETIEN AVEC Youssef Chraibi

PRÉSIDENT DU GROUPE OUTSOURCIA
ET PRÉSIDENT DE LA FÉDÉRATION MAROCAINE
DE L'OUTSOURCING

«Le télétravail peut stimuler la performance économique»

African Business Journal : Vous avez décidé de maintenir le télétravail de manière permanente pour l'ensemble de vos collaborateurs. Qu'est-ce qui motive une telle décision ?

Youssef Chraibi : La priorité au départ était d'assurer une sécurité sanitaire pour nos collaborateurs. En quelques jours, nous avons dû travailler sans relâche pour installer plusieurs centaines de postes de travail dans les domiciles de nos collaborateurs afin de garantir le maintien de leur activité et assurer une continuité des services à nos clients qui avaient encore plus besoin de nous à un moment où le support à distance est essentiel, compte tenu de l'interdiction des interactions physiques. Nous avons annoncé le 20 mai, via un message vidéo, à nos collaborateurs dans les quatre pays où nous sommes implantés qu'ils auront désormais la possibilité, s'ils le souhaitent, d'opter durablement pour le télétravail, même après la fin des restrictions liées à la crise du Covid-19, et cela en prenant certains engagements en termes de qualité, de productivité et de sécurité des données pour nos clients. Cette annonce a été très bien accueillie de la part de nos collaborateurs, d'autant que cela se fait uniquement sur la base du volontariat. Au moment où je vous parle, 90% de nos collaborateurs au Maroc sont en télétravail. Nous ne voyons aucune raison pouvant justifier de mettre fin à ce modèle qui nous semble vertueux, même après la fin des restrictions liées à la crise sanitaire.

Le télétravail a-t-il eu un impact positif sur vos activités ?

Nous nous sommes rendu compte après quelques semaines que, face à cette contrainte, les aspects positifs étaient très nombreux. On dit souvent que l'adversité nous pousse à nous réinventer. On a clairement pu en faire l'expérience. Nous avons ainsi découvert de nouvelles opportunités. Le télétravail a permis à nos salariés d'avoir une meilleure qualité de vie, une meilleure organisation entre temps de travail et temps personnel et la réduction du temps et des frais de transport et de repas. Des avantages aussi pour nos clients qui bénéficient d'une solution pérenne de continuité de service. Enfin, on s'est rendu compte que le modèle de télétravail pouvait également être synonyme de meilleure performance économique liée à une meilleure productivité en raison d'un meilleur dimensionnement de nos capacités de production en fonction des besoins réels et évolutifs de nos clients. L'entreprise devrait conserver des gains notables en termes de productivité.

Travailler à domicile nécessite l'usage d'équipements informatiques, internet, etc. Ce qui en-

gendre de nouveaux coûts. Est-ce facile de gérer ces nouvelles charges ?

Nous estimons que 50% de nos collaborateurs adopteront ainsi le télétravail de façon durable.
Equiper les postes de télétravail nécessite de nouveaux investissements matériels mais également logiciels pour les outils de contrôle et de communication à distance et, enfin, des surcoûts en termes de connectivité internet et télécoms.

Le cadre juridique du télétravail n'étant pas encore défini au Maroc, qu'en sera-t-il de la gestion à distance du capital humain ?

Le cadre juridique du télétravail n'est pas encore défini au Maroc certes, mais cela ne veut absolument pas dire que le télétravail est interdit. Cela signifie qu'en l'absence de textes, ce sont les aménagements contractuels qui vont prévaloir. Nous ne pouvions de toute façon rien envisager sans obtenir au préalable le consentement de nos salariés. Ainsi, seuls les collaborateurs qui en font librement la demande, et dans les cas où cela est possible, peuvent signer un avenant à leur contrat de travail définissant de façon précise les conditions et les droits associés à ce mode de travail, tout en observant le total respect de la législation du travail et des lois en vigueur en matière de couverture sociale. Nous nous sommes également assurés des modalités de contrôle des horaires de production sans que la solution ne soit invasive pour leur vie privée.

Par ailleurs, je suis heureux de vous annoncer que la quasi-totalité des acteurs majeurs de la relation client au Maroc, regroupés au sein de l'Association marocaine de la rela-



tion client (AMRC) qui existe depuis 2003, vont publier d'ici quelques jours une charte d'intention pour la promotion et la mise en œuvre du télétravail dans notre pays. Je rappelle que l'AMRC fait partie du comité ad hoc qui a été créé au sein de la Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM), le patronat marocain, qui va finaliser dans les prochaines semaines un projet de texte qui doit encadrer l'exercice du télétravail dans le secteur privé au Maroc après le projet de décret encadrant le télétravail pour les fonctionnaires qui a été rendu public le 27 mai.

Ce maintien du télétravail ne risque-t-il pas de reléguer au second plan le sentiment d'appartenance et de cohésion chez vos collaborateurs ?

En effet, il est fondamental de veiller au maintien du lien social. Ce pourquoi la solution idéale consiste en une configuration alternée entre présentiel et télétravail. En fonction des opérations, nos collaborateurs continueront à se rendre sur site à un rythme régulier, afin de pouvoir rencontrer leurs managers, leurs collègues mais également pour leurs besoins en formation continue en présentiel. Par ailleurs, il existe aujourd'hui des moyens que nous avons déjà mis en place permettant de réduire le sentiment d'isolement. Des réunions virtuelles quotidiennes sont actuellement organisées aussi bien avec les managers qu'avec les autres membres de l'équipe avec des pauses-café virtuelles. Tout cela nous semblait utopique il y a quelques mois, il faut bien se rendre compte qu'il s'agit d'une réalité aujourd'hui. Le télétravail permettra d'offrir des emplois à toutes les personnes éloignées des principaux pôles économiques du Royaume et en particulier aux nombreuses femmes au foyer. Je suis donc très confiant sur l'essor durable du télétravail dans notre pays, à l'image du développement qu'il a connu avec succès dans de nombreux pays anglosaxons.

Peut-on connaitre l'impact de la pandémie de Covid-19 sur votre chiffre d'affaires et sur le secteur de l'offshoring en général ?

Nos pertes de revenus avoisinent les 30% pour les mois d'avril et mai. Elles devraient être de l'ordre de 20% pour juin et juillet, et nous estimons retrouver un rythme normal de chiffre d'affaires d'ici le dernier trimestre de cette année. Nous estimons que la tendance est similaire pour l'ensemble des acteurs du marché sachant qu'il y a des différences en fonction de nos donneurs d'ordres. Ceux qui ont une activité plus importante pour les voyagistes par exemple sont plus touchés que les acteurs servant en majorité dans les télécoms et l'énergie

Outre le Maroc et la France, vous avez ouvert des sites au Niger et à Madagascar (deux). Quelles sont les raisons qui ont motivé cette présence en Afrique subsaharienne ?

L'Afrique francophone est la destination naturelle de prédilection pour les donneurs d'ordre français et européens dans une moindre mesure. Le Maroc a été pionnier de ce mouvement d'externalisation et nous a permis de proposer une offre nearshore, représentant encore aujourd'hui la destination leader avec environ 50% de part de marché pour la France. Notre installation à Madagascar nous a permis de proposer une offre offshore attractive en termes de coût tout en bénéficiant d'un bassin de l'emploi ayant une forte expérience dans les métiers du back office. Le Niger, enfin, nous a permis de proposer une solution locale d'externalisation, notamment pour l'opérateur Orange.

Prévoyez-vous de vous déployer dans d'autres pays africains ?

Nous étudions actuellement de nouvelles opportunités en Afrique en étant convaincus que la qualité des ressources humaines combinée à un modèle économique attractif pourront faire entrer durablement notre continent dans la carte mondiale de l'offshoring et plus généralement dans l'économie du savoir pour le marché européen, à l'image de l'Inde ou les Philippines pour le marché américain.

Quels sont vos principaux objectifs pour les trois prochaines années ?

Le groupe Outsourcia a démarré au Maroc en 2003 dans le métier de la relation client externalisée. Nous sommes aujourd'hui présents dans 4 pays avec 1 800 collaborateurs experts dans les principaux métiers de l'outsourcing : le BPO, l'ITO, et plus récemment la Santé, avec l'acquisition de la société française Simplify. Nous avons ainsi réalisé quatre opérations de croissance externe à date et avons l'ambition d'étendre notre présence géographique en Afrique et de poursuivre notre diversification sectorielle en particulier dans le domaine de l'intelligence artificielle. Je suis ainsi heureux de vous annoncer la création, il y a quelques semaines, de notre nouvelle filiale CaptureDoc Maroc, spécialisée dans la Robotic Process Automation. Nous visons un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros pour 2021. ■

webinaires



PROFITEZ DU CONFINEMENT
et participer gratuitement à nos webinaires

S'INFORMER ET S'INSCRIRE AU PROCHAIN WEBINAIRE

contact@lafriquequiose.com + 212 6 62 11 95 14





Karim Bernoussi

FONDATEUR ET PRÉSIDENT D'INTELCIA

> "Nous voulons devenir un acteur mondial de l'outsourcing"

Propos recueillis par Elimane Sembène

Intelcia est devenu aujourd'hui un acteur incontournable dans le secteur des centres d'appels au Maroc et en Afrique subsaharienne. Dans cet entretien, le fondateur et président du groupe Karim Bernoussi évoque les facteurs clés du succès de l'entreprise, son implantation dans les autres pays du continent, l'impact du Covid-19 sur ses activités, ainsi que ses perspectives.

Intelcia, que vous avez créée en 2000, est devenu en quelques années un des leaders de la relation client au Maroc. Quels sont les secrets de cette performance ?

Depuis sa création, Intelcia s'est toujours démarqué par son esprit entrepreneurial et son ADN humain. Il est passé d'acteur local avec un site unique de 200 collaborateurs à Casablanca à un acteur international présent dans 17 pays avec plus de 20.000 collaborateurs. Cette croissance nous la devons avant tout à la confiance de nos clients et à l'engagement de toutes les équipes d'Intelcia. Notre savoir-faire repose sur notre capacité à combiner talents, technologies et processus avec une ligne de conduite basée sur nos valeurs, pour offrir aux clients un service sur mesure et des compétences aux standards internationaux. Ces trois leviers sont mobilisés de la même manière, dans l'ensemble de nos pays de présence et dans toutes nos lignes de solutions.

Depuis 20 ans, nous sommes fidèles à notre culture et à nos valeurs et constants dans nos engagements vis-à-vis de nos parties prenantes. Notre ambition a toujours été de bâtir un projet d'entreprise fédérateur et de privilégier l'investissement dans les talents et l'excellence pour nos clients plutôt que la recherche absolue de rentabilité rapide. Nous avons



« Lorsque les clients vous font confiance et que les collaborateurs se sentent bien dans l'entreprise, comprennent et s'engagent avec vous, la rentabilité durable est toujours au rendez-vous »

une conviction, qui s'est toujours vérifiée jusqu'à présent : lorsque les clients vous font confiance et que les collaborateurs se sentent bien dans l'entreprise, comprennent et s'engagent avec vous, la rentabilité durable est toujours au rendez-vous. C'est pourquoi nous avons toujours réinvesti les profits dégagés dans l'entreprise dans son développement, dans le bien-être et le développement de ses collaborateurs et l'excellence de nos opérations. Enfin, nous avions un rêve « moteur », celui de faire d'un acteur du sud un acteur global mondial.



Outre le Maroc, vous avez ouvert des sites au Sénégal, au Cameroun, en île Maurice, en Côte d'Ivoire et à Madagascar. Quelles sont les raisons qui ont motivé votre présence en Afrique subsaharienne ?

Notre développement en Afrique a été motivé par plusieurs facteurs. Tout d'abord, nous avons commencé à faire face à de plus en plus de rareté de ressources au Maroc avec des niveaux de français parfait, alors que nous connaissions une très forte croissance continue de nos activités. C'est pourquoi nous nous sommes tournés vers les pays d'Afrique subsaharienne, pour accéder à de nouveaux bassins d'emplois qui nous permettaient de garantir la même qualité de service pour nos clients, tout en optimisant les coûts de manière globale. C'est ainsi que nous nous sommes installés au Cameroun puis au Sénégal, suivi de la Côte d'Ivoire et, depuis 2017, à Madagascar et à Maurice. Et nous sommes très fiers des équipes et de leur contribution. Au-delà de la maitrise de la langue et de leurs niveaux académiques, nos collaborateurs ont apporté des compétences comportementales exemplaires.

La deuxième raison relève de l'intérêt économique et de la flexibilité. Avoir un dispositif multi-pays nous a permis d'apporter une offre optimisée à nos clients qui cherchent également à baisser leurs coûts. En étant présents dans plusieurs pays africains, nous avons été en mesure de proposer une offre de services très compétitive aussi bien pour accompagner nos clients européens que les clients avec une présence locale ou panafricaine.

« Nous sommes une entreprise qui a d'abord vu le jour en Afrique et nous avons toujours eu le désir de porter une fierté africaine. Nous avons dans ce sens la volonté de continuer à y investir durablement, en créant de nouvelles activités et en développant l'emploi et les compétences locales »

Enfin, nous sommes une entreprise qui a d'abord vu le jour en Afrique et nous avons toujours eu le désir de porter une fierté africaine. Nous avons dans ce sens la volonté de continuer à y investir durablement, en créant de nouvelles activités et en développant l'emploi et les compétences locales. L'Afrique représente aujourd'hui plus de 12 000 collaborateurs. Nous prévoyons de

« Plus de 9000 collaborateurs travaillent à distance à cette date. Cela a nécessité une très forte mobilisation de l'ensemble de nos équipes pour assurer un déploiement très rapide et à grande échelle tout en apportant aux collaborateurs le support nécessaire à distance »

nouveaux développements, notamment au Sénégal et en Côte d'Ivoire. Et nous lançons de nouvelles opérations via des partenaires en Egypte, au Kenya et en Afrique du Sud. Ce qui nous permettra d'être présents dans neuf pays et nous donnera une empreinte panafricaine unique.

Plusieurs entreprises sont durement affectées par le Covid-19. Quelles sont les mesures préventives que vous avez mises en place pour préserver la santé de vos collaborateurs ?

Comme beaucoup d'organisations de par le monde, la crise du Covid-19 a eu un impact considérable sur notre activité, que ce soit sur le plan économique ou organisationnel. Dès le début de la crise, nous avons dû faire preuve d'agilité dans nos prises de décisions pour répondre à trois priorités : préserver la sécurité sanitaire et la sécurité financière de nos collaborateurs tout en assurant une continuité d'activité pour nos clients. Une des premières mesures a été de limiter au strict minimum nos activités, en concertation avec nos clients pour ne garder que les services essentiels et à caractère stratégique. Cela nous a permis de réduire le nombre de déplacements sur nos sites. En dépit de cette baisse d'activité, nous avons pris l'engagement de garder l'ensemble de nos collaborateurs et de garantir 100% des salaires malgré la réduction d'activité.



Ensuite, nous avons mis en place le télétravail avec des délais très courts. Plus de 9 000 collaborateurs travaillent à distance à cette date. Cela a nécessité une très forte mobilisation de l'ensemble de nos équipes pour assurer un déploiement très rapide et à grande échelle tout en apportant aux collaborateurs le support nécessaire à distance. Nous avons mis en place un dispositif de recrutement et de formation à distance, entièrement digitalisé qui nous permet, aujourd'hui, combiné au télétravail, de reprendre nos activités au niveau attendu par nos clients.

Sur le plan sanitaire, en ligne avec les recommandations des autorités et des agences de santé, nous avons entièrement revu l'aménagement et l'utilisation de nos espaces de travail. Aujourd'hui, les sites sont occupés conformément aux stratégies de confinement/déconfinement de chaque pays. Le dispositif de transport a été également repensé entièrement pour limiter les flux et assurer la distanciation. Nous avons également interdit les regroupements, restreint les visites externes et nous privilé-



« Grâce au déploiement rapide du travail à distance, nous avons pu limiter l'impact de cette crise. Aujourd'hui, nous estimons la baisse de notre chiffre d'affaires d'en moyenne 20%, sur les mois de mars, avril et mai 2020 »

gions systématiquement la visioconférence ou le téléphone. Nous procédons régulièrement à des opérations de désinfection préventives sur tous les sites et veillons à la mise à disposition des produits désinfectants et à la distribution de masques pour tous nos collaborateurs sur sites.

Et enfin, parce qu'il est essentiel de maintenir le lien en période de crise, nous avons renforcé notre communication interne à travers plusieurs canaux pour notamment échanger, sensibiliser et former aux bonnes pratiques et gestes barrières. Un chat spécial Covid-19 a également été mis en place pour répondre aux questions de nos collaborateurs.

Peut-on connaitre l'impact de cette pandémie sur votre chiffre d'affaires ?

Ces initiatives représentent un coût effectif, en particulier lorsqu'on accuse un chiffre d'affaires à la baisse. Néanmoins, grâce au déploiement rapide du travail à distance, nous avons pu limiter l'impact de cette crise. Aujourd'hui, nous estimons la baisse de notre chiffre d'affaires d'en moyenne 20%, sur les mois de mars, avril et mai 2020.

La digitalisation des services et l'automatisation ont pris une nouvelle dimension durant cette crise. Est-ce une menace pour votre secteur d'activité où l'humain occupe une place prépondérante ?

Avec cette crise, la digitalisation s'est accélérée aussi bien pour les citoyens que pour les entreprises du public et du privé. On a vu la multiplication de dispositifs digitaux pour maintenir l'activité, tels que le télétravail, les visioconférences, l'e-commerce, etc. Et pour notre part, on a vu qu'il était possible de travailler autrement avec le recrutement, la formation et le travail à distance que nous avons mis en place, tout en maintenant le niveau de qualité attendu. Cette expérience nous a permis de gagner encore plus en agilité et de nous inscrire dans une nouvelle dynamique qui pourrait s'inscrire durablement dans nos habitudes, au-delà de la crise.

En termes de métier, la montée du digital et des nouvelles technologies est une opportunité qui va servir à créer de nouvelles perspectives et activités pour le secteur. C'est déjà le cas depuis bien avant la crise, ce qui nous pousse à nous positionner avec de nouvelles offres pour accompagner nos clients sur des sujets plus complexes.

Envisagez-vous d'intégrer ces technologies dans vos activités ?





Nous avons créé un pôle dédié aux solutions It (solutions autour des systèmes d'information). Ce pôle regroupe aujourd'hui 200 personnes autour de métiers de l'infogérance et le développement applicatif a des opportunités de croissance importantes avec les nouveaux challenges de la digitalisation. Nous l'avons vu avec la crise. Nous avons accompagné plusieurs entités publiques avec des solutions par exemple de bureau électronique ou de prise de rendez-vous en ligne couplées à de la visioconférence qui permettent d'assurer la continuité du service aux citoyens.

« Aujourd'hui, nous avons entamé une accélération de notre développement, sur le plan géographique ainsi qu'au niveau de nos métiers, afin d'accompagner nos clients de manière plus globale sur leurs projets d'externalisation et sur des opérations multilingues plus importantes »

Quels sont vos prochains défis au Maroc et ailleurs ?

Intelcia a réussi à consolider ces dernières années une expertise solide sur le marché francophone de la relation client. Aujourd'hui, nous avons entamé une accélération de notre développement, sur le plan géographique ainsi qu'au niveau de nos métiers, afin d'accompagner nos clients de manière plus globale sur leurs projets d'externalisation et sur des opérations multilingues plus importantes.

L'ambition que nous avons partagée cette année avec nos collaborateurs est celle de devenir, à moyen terme, un acteur mondial de l'outsourcing. Pour y arriver, nous avons accéléré notre développement sur le plan de diversification de nos métiers et sur le plan géographique. Nous avons repensé notre offre de service autour de 4 pôles de solu-

« Avec cette croissance accélérée sur plusieurs continents en même temps et sur plusieurs métiers, notre vrai challenge est de garder notre ADN, notre proximité avec nos clients et de continuer de partager avec tous nos collègues la même culture et les mêmes valeurs »

tions, à savoir la gestion de la relation client, pôle historique qui regroupe tous les métiers de la relation client, l'externalisation des services SI : services d'infrastructure, développement et maintenance d'application, sécurité, testing, etc., l'externalisation des process métiers (BPO) à travers l'externalisation des ventes et du marketing B2B, Test d'expérience client/Test utilisateur, gestion de la paie, comptabilité, etc., et les services digitaux : service client digital, gestion de campagnes publicitaires en ligne, gestion des médias sociaux, développement de chatbot, etc.

Sur le plan géographique, nous avons renforcé ces derniers mois notre présence au Portugal avec l'intégration de plus de 2 000 personnes. Nous avons finalisé notre implantation aux Etats-Unis et dans des zones offshores en Amérique latine et aux Caraïbes et lancé des opérations dans trois nouveaux pays. Et nous restons en veille de toutes les opportunités de croissance externe, en termes de nouvelles implantations et d'acquisitions dans de nouveaux domaines d'expertise.

Avec cette croissance accélérée sur plusieurs continents en même temps et sur plusieurs métiers, notre vrai challenge est de garder notre ADN, notre proximité avec nos clients et de continuer de partager avec tous nos collègues la même culture et les mêmes valeurs. Donc, cela nécessitera de repenser notre organisation afin qu'elle soit évolutive tout en étant agile.■

BIOEXPRESS

Monsieur Karim BERNOUSSI,
Président Directeur Général du Groupe INTELCIA

CO-FONDATEUR DU GROUPE INTELCIA ET PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL DEPUIS 2006



Ingénieur de Télécom ParisTech, plus de 30 ans d'expérience au Maroc et à l'international dans les secteurs public et privé.
Fort de trente années d'expériences, à l'étranger et au Maroc, menées dans le secteur public, semi public et dans une multinationale, Karim Bernoussi est aujourd'hui le Président Directeur Général du groupe Intelcia dont il est l'un des principaux fondateurs.
Titulaire d'un diplôme d'ingénieur à Telecom ParisTech (l'École Nationale Supérieure des Télécommunications de Paris -1987-), Karim Bernoussi débute sa carrière à l'international (Allemagne, Arabie Saoudite, France, Philippines…), avant de rentrer définitivement au Maroc en 1991 et d'occuper alors le poste de Chef de Service Réseau Commercial à l'ONPT.
En 1992, il rejoint le Secrétariat de Sa Majesté le Roi Hassan II pour la création de l'Université Al Akhawayn en tant que Responsable Organisation. Il aura notamment en charge la définition du système d'information, la mise en place de l'organisation administrative ainsi que le lancement de la campagne de recrutement des collaborateurs de l'Université et de son corps enseignant.
Après l'inauguration de l'Université en 1995, Karim Bernoussi est nommé au poste de Directeur des Ressources Humaines et des Affaires Générales au Ministère des Pêches Maritimes où il œuvrera de manière active pour sa modernisation.
En 1998, il retourne à Maroc Telecom (anciennement ONPT) en tant que Directeur du Pôle Ressources et membre du Comité Exécutif.
En octobre 2000, il rejoint Microsoft en tant que Directeur Général Maroc pour prendre une année plus tard la Direction Régionale de Microsoft Afrique du Nord, chapeautant ainsi le Maroc, l'Algérie et la Tunisie. Il donne alors une plus grande ampleur à la filiale nord-africaine en lançant les activités de Microsoft en Mauritanie et en Libye.
En 2006, Karim Bernoussi décide de se lancer dans un nouveau challenge en prenant la présidence du Groupe Intelcia, qu'il a cofondé en 2000. En quelques années, Intelcia est devenu un leader sur le marché francophone de la relation client et passe d'un centre de service de 200 personnes à un acteur global de l'externalisation qui compte plus de 21 500 collaborateurs à travers 16 pays en Afrique (9 - Maroc, Egypte, Cameroun, Sénégal, Côté d'Ivoire, Kenya, Afrique du Sud, Madagascar, Maurice), en Europe (France et Portugal) et en Amérique (Etats Unis, Jamaique, Colombie, Guyane, République Dominicaine)
En 2019, Karim Bernoussi a été nommé «Best CEO in the outsourcing industry» et a reçu le «European CEO award» en reconnaissance de son leadership et la stratégie de développement durable du Groupe.

DOSSIER SPÉCIAL





PLUSIEURS INNOVATIONS ESSAIMENT UN PEU PARTOUT EN AFRIQUE POUR LUTTER CONTRE LA PANDÉMIE DU COVID-19. ETUDIANTS, ENTREPRENEURS, INGÉNIEURS… TOUS RIVALISENT D'INGÉNIOSITÉ POUR APPORTER LEUR CONTRIBUTION DANS CETTE LUTTE CONTRE CE VIRUS VICIEUX ET DANGEREUX. IMMERSION DANS L'UNIVERS DE L'AFRIQUE INNOVANTE.

Réalisé par Elimane Sembène

Covid-19
Des innovations made in Africa pour vaincre la pandémie



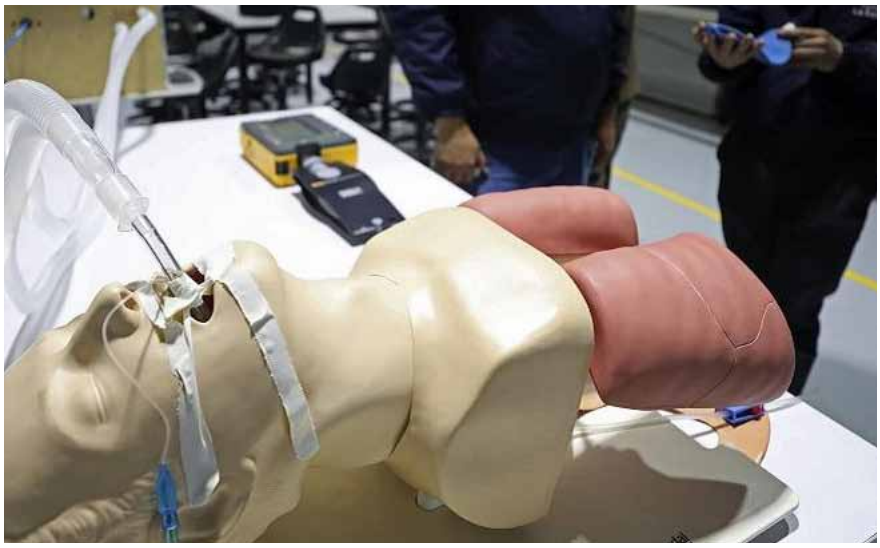


Au Sénégal, trois étudiants de l'Ecole polytechnique de Dakar (ESP) ont créé un robot dénommé «Dr Care» capable de se déplacer dans les chambres des patients mis en quarantaine pour leur livrer des médicaments et de l'alimentation et prendre leur température. Cet appareil doté de caméras est piloté à travers une application à distance. Cerise sur le gâteau, il peut communiquer en wolof et pulaar (dialectes locaux), en français, en anglais. Ses concepteurs envisagent d'intégrer prochainement d'autres langues pour enrichir ses fonctionnalités.

En Tunisie, le robot conçu par la startup Enova Robotics peut mesurer la température, le pouls ou encore la saturation d'oxygène dans le sang des patients atteints de Covid-19. L'hôpital Abderrahmane Memmi de l'Ariana (près de Tunis) utilise cette technologie dans le traitement de ces cas. D'après Dr Nawel Besbes Chaouch, qui dirige le service de pneumologie chargé des personnes contaminées, citée par l'AFP, «cela va permettre de diminuer le contact avec le malade. Donc, le risque de contamination du personnel». Mieux, ce robot longiligne à roues, surmonté d'un écran, facilite la communication avec les patients « parce qu'il pourra nous voir sur l'écran sans qu'on ait à mettre tous nos équipements de protection. En effet, cela l'empêchent de voir nos visages et de nous reconnaître », renchérit-elle.

L'Afrique de l'Est pas en reste

Parallèlement, la startup a mis à la disposition du ministère de l'Intérieur des robots pilotés à distance pour contraindre les Tunisiens à respecter les mesures de confinement. Cet appareil dénommé «Pearl Guard» (PGuard) qui pèse 240 kg et d'une hauteur de 1,60 m peut se déplacer à une vitesse de pointe de 11 km/h grâce notamment à ses quatre roues motrices. D'après le ministère, ce robot est piloté par un policier depuis un centre de commandement, dans





lequel ce «pilote» a accès aux différentes caméras de surveillance de la ville. Ce dernier peut aussi verbaliser un riverain via un système de micro haut-parleurs.

En Afrique de l'Est, plus précisément au Kenya, les inventeurs ne sont pas en reste. L'entreprise FabLab de Kisumu (3e ville du pays) a créé l'application Msafari qui permet de suivre les déplacements des passagers des transports collectifs. Elle permet aussi aux passagers qui prennent un minibus de transport collectif de s'identifier, en même temps qu'ils entrent le numéro d'immatriculation du véhicule. «Si l'un des passagers est testé positif, nous sommes en mesure de retrouver toutes les personnes qui se sont enregistrées et qui étaient à bord du véhicule», selon Tairus Ooyi, un des responsables du FabLab.

Chez le voisin somalien, Mohamed Adawe, un étudiant de 21 ans, a inventé un accessoire composé d'une boîte en bois, de tuyaux et d'un système électrique qui facilite la réanimation cardio-respiratoire. Grâce à ce dispositif, l'oxygène est transféré depuis un ballon autoremplisseur jusqu'au patient via un tuyau, alors que normalement les soignants doivent faire parvenir de l'oxygène au patient via un sac d'insufflation. «J'ai vu des gens qui avaient des difficultés à respirer mourir parce qu'ils ne pouvaient pas bénéficier d'une machine pour leur faire parvenir l'oxygène vital dont ils avaient besoin», déclare-t-il à l'AFP.

Un respirateur artificiel solaire au Cameroun

Des respirateurs artificiels, il en existe aussi au Cameroun. Stephen Mouafo, ce jeune ingénieur biomédical a créé un appareil d'assistance respiratoire dénommé «GBTrespi» qui peut prendre en même temps deux patients sans risque d'infection. Cet appareil qui a une capacité d'autonomie de 6h dispose aussi d'un mélangeur pour mélanger de manière automatique l'oxygène et l'air en fonction du réglage du médecin et fonctionne notamment via l'énergie solaire.

A quelques kilomètres de Yaoundé, plus précisément en République démocratique du Congo (RDC), des étudiants confectionnent des masques de protection pour le personnel médical. «Quand l'imprimante nous produit la première pièce que nous assemblons aux feuilles A4, nous faisons l'assemblage. Nous mettons du plastique et lions les deux parties pour avoir une visière. L'objectif c'est la protection contre les projections des fluides du malade sur le visage du personnel soignant. Nous avons constaté qu'il y avait un manque de masque», déclare Yvette Kalimumbalo, de la Faculté des sciences et technologies appliquées à l'Université Libre des Pays des Grands Lacs de Goma, à la Deutsche Welle.

Au Bénin, d'autres étudiants se sont illustrés en créant un système de lavage des mains sans tourner le robinet. «Nous avons réfléchi à fabriquer un dispositif automatique de lavage de mains où contrairement à ce qu'on voit sur le terrain, ici on n'a pas à toucher au dispositif avant de se faire servir le savon et l'eau. Il fonctionne à l'énergie solaire, il est intégré d'une batterie et nous avons tout un système d'automatisme à l'intérieur pour assurer le service de l'eau et du savon», explique Gonzalv Christophe Hounsokou, un des initiateurs de cette innovation et étudiant en master en sciences des matériaux à la chaîne allemande. ■

INTERVIEW

Dr. Sedric Degbo

FONDATEUR DE LA STARTUP REMA

«REMA veut connecter les médecins d'Afrique»

African Business Journal : Vous avez créé l'application REMA en 2017. De quoi s'agit-il concrètement ?

Sedric Degbo : Lancée en 2017, REMA (Réseau d'échange entre médecins d'Afrique) est une application mobile de collaboration médicale à distance et de formation médicale continue dédiée aux médecins exerçant en Afrique. Sa principale mission est de connecter les médecins d'Afrique à travers sa plateforme mobile qui leur permet d'échanger et de collaborer en temps réel autour de cas de patients afin de prendre de meilleures décisions médicales et ainsi sauver plus de vies. Tout ceci dans un environnement digital confidentiel, sécurisé et strictement professionnel. Avec REMA, nous fournissons aux médecins un support décisionnel permanent basé sur l'intelligence collective, parce que notre force c'est le réseau. Et justement, REMA représente aujourd'hui une communauté médicale active de plus de 6 000 médecins venant principalement des pays de l'Afrique de l'Ouest.



Quelles sont les différentes fonctionnalités de cette application ?

En termes de fonctionnalités, REMA permet pêle-mêle aux professionnels de santé de publier du contenu, de réagir par rapport aux contenus publiés, de noter les meilleurs commentaires, de mettre en favoris des contenus intéressants pour les consulter ultérieurement, de rechercher, d'interagir et de discuter en privé avec les autres membres de la communauté qui se veut professionnelle et strictement médicale. Nous fournissons toutes fonctionnalités collaboratives gratuitement aux utilisateurs, parce que notre mission et notre impact social en dépendent. Aussi, nous travaillons à enrichir notre proposition de valeur par une offre premium, qui sera disponible pour nos utilisateurs d'ici quelques mois.

Combien de médecins ou spécialistes sont actuellement connectés à cette plateforme ?

REMA revendique aujourd'hui une communauté médicale active de plus de 6 000 médecins venant principalement des pays francophones d'Afrique.

Vous avez remporté plusieurs prix grâce à votre application, notamment les prix Afric'Up 2019 et BreishAfrica 2019. Que représentent ces distinctions pour vous ?

Les différents prix et reconnaissances internationales gagnés par REMA nous ont, d'une part, donné une importante visibilité internationale auprès des acteurs de l'écosystème et, d'autre part, permis de récolter du financement sans équité pour faire avancer notre startup. Ensuite avec les progrès qu'on a réalisés, il y a eu l'entrée au capital d'investisseurs privés, et nous espérons d'ailleurs en attirer d'autres, parce que nous sommes actuellement en pleine levée de fonds justement. Les différents prix et reconnaissances internationales gagnés par REMA, nous ont d'une part donné une importante visibilité internationale auprès des acteurs de l'écosystème, et d'autre part permis de récolter du financement sans équité pour faire avancer notre startup. Ensuite, avec les progrès qu'on a réalisés, il y a eu l'entrée au capital d'investisseurs privés et nous espérons d'ailleurs en attirer d'autres, parce que nous sommes actuellement en pleine levée de fonds justement.

Comment ce réseau participe-t-il à la lutte contre le Covid-19 ?

En cette période de Covid-19, nous avons remarqué que sur REMA, 70% des publications et échanges de la communauté sont liés au coronavirus. Donc, aujourd'hui, les valeurs d'entraide, de solidarité et de collaboration entre professionnels de santé, sur lesquelles nous avons construit la solution, prennent tous leur sens.

Au-delà de la communauté médicale croissante autour de l'application mobile, nous fournissons aux organisations, entreprises et institutions sanitaires une solution sécurisée de marketing médical qui leur permet de cibler et de toucher les médecins d'Afrique en quelques clics à travers la diffusion de campagnes natives et alerte SMS. Il s'agit d'un outil très pertinent pour les gouvernements en période d'épidémie. Ça leur permet, d'une part, de coordonner, informer, former en temps réel et sans contact les professionnels de santé présents sur leur territoire et, d'autre part, de contrôler le circuit de l'information médicale destinée aux professionnels de santé.

En dehors des médecins membres, collaborez-vous avec d'autres associations, entreprises ou organismes publics ou privés dans la gestion de cette pandémie ?

C'est pour aider les gouvernements d'Afrique à mieux faire face à la pandémie Covid-19 avec les meilleurs outils que nous avons pris l'initiative de mettre gratuitement notre système de communication médicale institutionnelle au profit des ministères de Santé du continent. On note un fort intérêt des gouvernements pour notre solution, parce que plusieurs Etats d'Afrique de l'Ouest et du centre en ont déjà fait la demande. Toutes nos équipes sont actuellement mobilisées en interne pour faciliter le déploiement et la prise en main de nos solutions par les ministères de Santé sur tous les territoires où nous sommes demandés.

Existe-t-il des initiatives technologiques ou citoyennes lancées au Bénin pour mieux sensibiliser les populations sur les effets du coronavirus ?

En tant que startup béninoise, le REMA est bien sûr très actif dans l'arsenal technologique de riposte, mis à la disposition de l'Etat pour mieux gérer la crise. Il faut saluer le travail qui est fait par l'ensemble des acteurs de la Task Force Innov Covid-19, notamment l'agence gouvernementale Sème City qui coordonne tous les acteurs de ladite task force, dont REMA fait partie.■

KIT MEDIA

AFRICAN BUSINESS JOURNAL
LE MAGAZINE DE L'AFRIQUE EN MOUVEMENT



POUR VOS ANNONCES DEMANDEZ NOTRE KIT MÉDIA

ABDOULAYE DIA
SALES DEVELOMENT MANAGER
adia@lafriquequiose.com
+212 6 62 11 95 14

INTERVIEW

Nathalie Munyampenda

DIRECTRICE GÉNÉRALE DU NEXT EINSTEIN FORUM (NEF)

«Les gouvernements doivent créer un cadre propice à l'innovation»

Dans ce contexte de Covid-19, des entrepreneurs et startups africains rivalisent d'inventivité en proposant des solutions innovantes pour lutter contre la pandémie dans leurs pays respectifs, voire au-delà. Que vous inspire cette batterie d'innovations ?

En effet, les innovateurs et scientifiques africains se sont retrouvés au cœur de la lutte contre le Covid-19. Ils ont créé, voire tiré parti des sources publiques d'information pour mettre sur pied des solutions adaptées au contexte des pays, notamment pour répondre aux ruptures dans les chaînes d'approvisionnement. Par exemple, ils ont développé des respirateurs qui utilisent des sources d'énergie alternative, voire des équipements de protection individuels (EPI) faits à partir des matériaux sourcés localement. Le domaine des solutions numériques, notamment dans le domaine des paiements, est le secteur où nous avons pu observer le plus de mouvement, résolvant les problèmes en temps réel. Par exemple,


NEXT
EINSTEIN
FORUM

les paiements mobiles ont connu un accroissement de 450% sur trois mois au Rwanda.

L'innovation made in Africa pourrait-elle être un remède contre le coronavirus sur le continent ?

L'Afrique n'a jamais eu de problème d'innovation. Des milliers de startups créent des solutions importantes. Le problème réside dans la mise à l'échelle et la création d'emplois. Pour cette raison, il ne faudrait pas manquer les opportunités offertes par cette crise. Il s'avère nécessaire de mettre sur pied des instruments financiers qui permettraient d'appuyer les projets d'entrepreneurs africains et des travaux scientifiques, notamment ceux réalisés par des femmes. Il apparait crucial de développer les innovations elles-mêmes. Il faut aussi élaborer des cadres réglementaires qui permettent aux startups et aux entreprises de faire du commerce transfrontalier, surtout dans un contexte où la Zleca entrera en vigueur l'année prochaine. Enfin, il faut impérativement comprendre le type d'investissements qui faciliterait la commercialisation d'idées innovantes, ce qui aurait pour effet de contribuer significativement à l'industrialisation du continent. Ces investissements doivent faciliter la création d'emplois. C'est ce que nous appelons Cadre de l'innovation du Next Einstein Forum.

Justement, «L'innovation, moteur de la transformation du continent africain», c'est la thématique principale de l'édition 2020 du Next Einstein Forum (NEF) qui devait se tenir en mars 2020 à Nairobi. Quelles sont les stratégies à mettre en place pour stimuler la transformation structurelle des économies africaines et faire du continent un hub mondial des technologies de pointe ?

Si notre aspiration est de devenir un « hub pour l'innovation », il est primordial, dans un premier temps, d'en avoir l'état d'esprit et les idées. Pour créer des technologies, il s'avère nécessaire d'investir dans des chercheurs, des ingénieurs et des techniciens. Il faut une masse critique, pas seulement en termes de nombre, mais d'ingénieurs, de scientifiques et de chercheurs qui travaillent avec des données capables de résoudre de vrais problèmes. Les gouvernements et les entreprises doivent comprendre la valeur des scientifiques et des mathématiciens afin qu'ils puissent ensemble définir le genre de défis que ces esprits peuvent résoudre. Deuxièmement, les technologies, incluant les discussions sur la protection des données, doivent être régulées. Par conséquent, il existe un besoin d'avoir une réglementation panafricaine agile et uniformisée allant dans ce sens. Enfin, il est plus qu'important de posséder des instruments de financements innovants pour transformer les idées en produits commercialisables. L'Afrique est dans la plupart des cas absente sur la scène internationale en termes de licornes. Ceci n'est peut-être pas une mauvaise chose à condition de pouvoir définir quels types d'écosystèmes nous voulons pour les licornes, ce qui pour moi englobe des investissements dans les startups les plus prometteuses qui mèneront à la création d'emplois.

Comment le NEF contribue-t-il à ce processus de transformation?

Comme évoqué précédemment, nous encourageons les gouvernements à se focaliser sur la mise sur pied d'un cadre fort propice à l'innovation. Nous devons aller au-delà des chartes et des résolutions à la recherche de financements, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. Nous avons aussi tiré la sonnette d'alarme sur le fait que l'éducation ne doit pas être déconnectée des besoins nationaux, ce avec un espace pour la recherche qui n'a pas d'objectif immédiat. Au Next Einstein Forum, nous disposons de plus de 220 jeunes scientifiques qui travaillent dans de nombreux domaines liés à la science et à la technologie, lesquels pourraient servir en tant que communauté d'experts continentaux pour soutenir les ambitions technologiques de l'Afrique.

Les investissements dans la recherche et le développement (R&D) représentent environ moins De 1% du PIB des pays africains. Ne faudrait-il pas, selon vous, encourager le secteur privé africain à investir davantage dans la science et l'innovation pour en faire des vecteurs d'industrialisation et de création d'emplois en Afrique ?

Absolument. Notre travail de prospective a estimé que l'Afrique a besoin de collectivement rassembler plus de 21 000 milliards de dollars d'ici à 2030 pour tirer parti de la 4ème révolution industrielle, un besoin en financement qui inclut 3 000 milliards de dollars pour l'éducation. Ces financements requièrent des instruments de financement innovants. Dans ce contexte, les gouvernements ne peuvent pas à eux seuls répondre à ces besoins financiers. Nous considérons que l'éducation devrait rester un bien public.

Cependant, nous sommes d'avis qu'un partenariat fort entre les secteurs académiques et industriels s'avère crucial pour stimuler l'innovation. Les gouvernements et le secteur privé devraient penser ensemble aux domaines dans lesquels il serait judicieux d'investir et voir comment surmonter les barrières associées. À ce titre, l'Afrique du Sud a piloté un système de cluster permettant de voir comment développer efficacement divers secteurs, particulièrement ceux qui demandent des investissements importants et qui créent un nombre conséquent d'emplois.

Seuls cinq pays africains, en l'occurrence l'île Maurice, l'Afrique du Sud, la Tunisie, le Ghana et le Botswana, disposent du potentiel nécessaire pour faire face aux défis de la quatrième révolution industrielle (4RI), selon un récent rapport de la Banque africaine de développement (BAD) intitulé « Libérer le potentiel de la quatrième révolution industrielle en Afrique ». Quelles solutions proposez-vous pour que la 4RI soit une réalité partout en Afrique ?

Il paraît important de comprendre les spécificités des infrastructures de base et des infrastructures spécifiques aux nouveaux modèles économiques (par exemple, l'identité digitale est un prérequis à l'économie digitale), afin de créer, voire développer des conditions propices aux écosystèmes (financements, cadre règlementaire, politiques) et répondre aux exigences liées au capital humain et aux nouvelles technologies avant de pouvoir se lancer dans la 4ème révolution industrielle. Nous avons une opportunité réelle d'y parvenir grâce à la Zleca. Par exemple, il existe un vrai potentiel dans le secteur des énergies vertes, tout comme dans l'e-santé ou l'e-commerce. Cependant, rien n'arrivera si nous ne mettons pas en place une stratégie liée aux investissements et à la construction de capacités en vue de créer et de protéger les solutions et les données.

Les femmes sont de plus en plus présentes dans les grandes sphères scientifiques en Afrique. Elles sont souvent même à l'origine de certaines inventions. Ces success-stories pourraient-elles susciter des vocations chez les jeunes filles et stimuler leur passion pour la science ?

Nous entendons beaucoup dire que les femmes sont de plus en plus présentes dans le monde scientifique, ce qui est très important. Néanmoins, nous constatons que pas assez de femmes dirigent des



laboratoires et deviennent des professeures. Au niveau structurel donc, les choses ne changent pas. Le fait est qu'avoir des femmes ingénieures dans des équipes de chercheurs améliore les innovations elles-mêmes. Les entreprises dirigées par les femmes s'en sortent mieux. En revanche, les entrepreneures ne sont toujours pas financées. Il suffit de voir le nombre de femmes qui ont levé plus d'un million de dollars au premier trimestre 2020. On constate qu'il y en a seulement une sur 54. Nous continuons aussi de voir que les panels sont majoritairement composés d'hommes.

À mon niveau, j'ai plaidé pour une refonte de la manière dont on définit le succès dans le monde académique. Il ne doit plus se limiter à la publication d'un article dans des journaux internationaux ou le lancement d'une invention importante, il doit aussi se mesurer à travers d'autres indicateurs clés de performance (ICP), comme le nombre de femmes qu'on a aidées à gravir les échelons et le nombre de startups dirigées par des femmes qu'on a financées. Ce critère devrait déterminer comment on sera financé dans le futur.

INTERVIEW



Edem Adjamagbo

FONDATEUR DE LA STARTUP TOGOLAISE SEMOA

«Dédé permet d'effectuer un test pré-diagnostic du COVID-19»

Vous avez lancé récemment un chatbot dénommé « Dédé » sur WhatsApp pour participer à la lutte contre le coronavirus au Togo. De quoi s'agit-il concrètement ?

Dédé est un chatbot à destination de la population africaine qui permet d'obtenir des informations sur le Covid-19 à travers une FAQ (Foire aux questions, Ndlr.) interactif, il permet d'effectuer un test pré-diagnostic du covid-19 sur la base d'un protocole mis en place par l'Institut Pasteur et d'obtenir la liste des pharmacies de garde du Togo.

Qu'est-ce qui a motivé le lancement de cette solution e-santé ?

Selon les chiffres de l'OMS, le coronavirus a contaminé autant que le VIH/Sida en 2018. Soit 1,7 million de personnes. Mais nous ne connaissons pas ce nouvel ennemi. Pour autant, nous devons protéger notre population en l'informant, en la formant et en prenant des décisions fortes pour endiguer cette pandémie. Alors la question qui nous est naturellement venue à l'esprit c'est quelle réponse apporter à l'anxiété de la population, aux questions similaires et récurrentes, aux fake news qui se propagent et au manque de données claires sur l'état général de la contamination dans le pays. C'est donc la raison pour laquelle nous avons temporairement basculé de la Fintech à la healthtech.

Quelles sont les fonctionnalités de ce chatbot ?

Aujourd'hui, le chatbot propose un module FAQ à travers lequel les utilisateurs peuvent s'informer sur le Covid-19, un module d'autodiagnostic du Covid-19 et un module permettant d'obtenir la liste des pharmacies de garde du Togo. Par ailleurs le système d'anonymisation et de traitement des données permet une analyse géographique des cas suspects de contamination. Ainsi, les autorités sanitaires ont la possibilité d'intervenir rapidement dans les localités identifiées.

Combien d'utilisateurs avez-vous enregistré depuis son lancement ?

Aujourd'hui, Dédé c'est 2 500 utilisateurs uniques issus de 70 villes africaines et européennes. C'est aussi près d'un millier de tests d'autodiagnostic effectués à ce jour pour 158 cas suspects détectés. Notre volonté c'est de permettre l'accès au plus grand nombre de personnes à ce service que, pour rappel, est complètement gratuit. Mais aussi mettre en lumière de telles initiatives à travers votre concours à cet objectif global et j'en remercie ABJ pour cela.

Est-ce que vous collaborez avec le ministère de la Santé ou d'autres organismes pour vulgariser votre application ?

Malheureusement, à ce jour, les services de santé ont été sollicités pour la prise en charge des cas suspects détectés sur la plateforme mais aucune suite n'a été donnée. Nous nous contentons donc de donner des conseils à ces personnes autodiagnostiquées pour tenter de freiner la propagation du virus. Nous serions heureux de mettre à disposition des pouvoir publiques gratuitement le chatbot Dédé puisse que nous ne nous inscrivions pas dans une démarche commerciale mais vraiment dans une contribution pour la lutte contre cette pandémie.

Parallèlement, votre startup a aussi lancé des spots vidéos de sensibilisation sur le Covid-19 en partenariat avec Aruka Studio. Une manière de vulgariser davantage votre message ?

Effectivement, nous sommes convaincus qu'il est important de proposer plusieurs vecteurs d'information pour la population. Ainsi, cela nous est apparu comme une évidence de monter des petits spots vidéos de moins d'une minute pour sensibiliser la population aux risques ainsi qu'aux gestes barrières. C'est là une belle preuve de collaboration entre des entreprises qui ne sont pas du même métier mais qui arrivent à collaborer au sein d'un consortium pour répondre à des problématiques locales. L'étape suivante dans ce projet c'est de pouvoir lever des fonds pour permettre la création de mini-vidéos en langues locales.

Existe-t-il d'autres initiatives technologiques ou citoyennes lancées au Togo pour mieux sensibiliser les populations sur les effets de cette pandémie ?

Oui tout à fait ! De nombreux entrepreneurs se sont mobilisés pour apporter leur contribution dans ce combat. Nous avons d'ailleurs pu participer à un hackathon national qui a recensé une dizaine de projets pertinents. Malheureusement, faute de moyens, nombre de ces projets ne verront pas le jour. ■

INTERVIEW

Mountaga Keita

INVENTEUR ET FONDATEUR
DE TULIP INDUSTRIES LTD

«L'Octopus peut détecter les symptômes du Covid-19»

African Business Journal : Vous avez conçu la borne télémédecine connectée « Octopus » qui dispose de plusieurs fonctionnalités pour les médecins. Qu'est-ce qui a motivé sa création et de quoi s'agit-il concrètement ?

Mountaga Keita : Quand je suis revenu en Guinée en 2013, j'ai constaté que beaucoup de mes compatriotes, qui avaient les moyens, préféraient aller à l'étranger pour se soigner. J'ai aussi vécu des moments tragiques avec les décès de parents à cause notamment de retards dans le diagnostic de leurs pathologies. C'est pour faciliter une meilleure prise en charge de nos concitoyens, nous avons créé la borne interactive Octopus. Nous avions dans un premier temps confectionné des bornes interactives qui offrent des facilités dans les démarches administratives, l'éducation et l'agriculture, pour les municipalités, ministères, etc. Mais vu l'urgence de la situation, nous avons décidé de réadapter notre business model et nous investir sur la santé qui reste un secteur prioritaire. Ces bornes ont été rigoureusement testées et présentées au Salon international des inventeurs de Genève (Suisse), l'un des rendez-vous les plus prestigieux dédiés à l'invention. On collabore avec des médecins spécialistes qui nous accompagnent dans la conception de nos produits.

Quelles sont ses différentes fonctionnalités et les maladies qu'elle pourrait détecter ?

Octopus est une machine conçue pour la téléconsultation. Elle dispose de huit fonctionnalités, notamment le digital, le rythme cardiaque, la thermographie qui aide à détecter certains cancers du sein, un microscope électronique, un scanner pour effectuer l'échographie et un logiciel central qui contient les catégories de maladies reconnues par l'OMS ainsi que leurs codes, ce qui permet aux médecins d'avoir facilement accès à ces données et d'échanger des informations avec leurs collègues. Nous prenons également la liste des médicaments des distributeurs agréés du pays et l'intégrons quotidiennement dans la machine. Le médecin pourra ainsi prescrire au patient une ordonnance via un QR code (code numérique) que ce dernier pourra montrer dans les pharmacies. La création de cet écosystème entre le médecin, le patient et le pharmacien permet de lutter contre la vente illicite de médicaments.

Est-ce que l'Octopus peut détecter le Covid-19 ?

Nous ne détectons pas les maladies, nous signalons les symptômes de ces pathologies. Oui, l'Octopus peut détecter les symptômes du Covid-19 car elle détecte le rythme cardiaque, l'oxygénation du sang, les deux principaux symptômes de cette pandémie.

Collaborez-vous avec le ministère de la Santé de la Guinée pour l'aider dans la détection des cas de coronavirus ?

Nous sommes allés à la rencontre

des autorités sanitaires du pays pour leur proposer nos services. On est parti au Centre hospitalier universitaire de Donka (Conakry), le plus grand établissement hospitalier du pays, pour présenter notre tablette médicale aux médecins, notamment ceux du département des maladies infectieuses. Nous étions sur le point de démarrer une phase test avec le ministère de la Santé avec nos sept bornes qui seront déployées à Conakry et dans d'autres localités du pays, pour notamment centraliser toutes les données médicales qui seront remontées aux services concernés. Malheureusement, certaines lourdeurs administratives retardent sa mise en œuvre.

Ne faudrait-il pas selon vous accélérer la prise de décision dans ce contexte si particulier et vu l'urgence du moment ?
La lenteur de nos administrations africaines dans la prise de décision est très déplorable. Nous avons les solutions à nos problèmes. Il urge de faire preuve de diligence dans ce contexte d'urgence.

Selon vous, les innovations proposées par les startups africaines sont-elles la solution pour lutter contre le Covid-19 ?

L'Afrique ne pourra vaincre le Covid-19 qu'avec son intelligence et ses moyens. Le continent ne s'en sortira qu'avec ses propres innovations. Faisons confiance à nos inventeurs.

Peut-on connaitre le prix de votre tablette interactive ?

La tablette médicale est vendue à 3 000 dollars, car la technologie militaire utilisée, notamment la



caméra thermique intégrée, coûte cher. Elle était préalablement destinée aux armées africaines pour un montant de 10 000 euros, pour leur permettre de situer l'emplacement des balles reçues par un militaire, mesurer les battements cardiaques des victimes de tirs, etc. J'ai dû réadapter mon business model pour mettre la machine au service des populations. Nous avons retiré certaines fonctionnalités pour diminuer le prix.

Y a-t-il des commandes du ministère de la Santé ?

Les dossiers trainent toujours. Mais on a constaté que beaucoup de médecins voudraient acheter la tablette et ont même envoyé un rapport au Comité scientifique guinéen pour l'acquisition de cent tablettes

Vous avez pitché à Hub Africa et étiez membre du jury lors de l'édition 2019. Est-ce que Hub Africa a eu un impact dans votre carrière d'entrepreneur ?

Hub Africa a eu un très grand impact. Je n'ai pas remporté de trophée, mais j'ai pu créer un réseau au niveau continental, notamment au Sénégal, en Côte d'Ivoire, au Gabon et au Rwanda. Je suis en contact avec des entrepreneurs un peu partout en Afrique qui me facilitent les démarches et qui m'accueillent à bras ouverts. Le plus important, ce n'est pas de gagner, c'est de créer un réseau.

... /...

... /...

Prévoyez-vous de déployer votre borne ou tablette dans d'autres pays du continent ?

Bien évidemment. J'ai déjà eu deux réunions avec le département digital du ministère de la Santé du Sénégal. Malheureusement, je n'ai pas poursuivi les négociations parce que les responsables ont exigé la norme CE pour tous les équipements qu'ils voulaient commander. Pourquoi devrons-nous envoyer tous les secrets de notre technologie en Europe pour que leurs institutions valident, afin de pouvoir les utiliser chez nous en Afrique ? Les autorités sénégalaises peuvent prendre les machines et tester pour évaluer leur efficacité. Je ne compte pas soumettre mes inventions à l'Europe. Des scientifiques du Salon international des inventions de Genève ont testé la borne Octopus et m'ont octroyé la médaille d'Or avec les félicitations du jury.

L'Afrique doit avoir ses propres normes. Je salue d'ailleurs l'initiative que mon compatriote le Pr. Pathé est en train de mettre en place en collaboration avec le Comité scientifique guinéen. Ils ont mis en place un comité éthique et élaboré un protocole scientifique dans ce sens. Contrairement au Sénégal, vingt pays africains, dont la République démocratique du Congo (RDC) et la Côte d'Ivoire, ont accepté de signer des accords avec Tulip Industries à travers nos vingt-cinq représentants sur place, ces derniers négocient avec les gouvernements sur la distribution et la maintenance des appareils et sur les autres aspects du processus. ■



INTERVIEW

Nawal Chraibi

DIRECTRICE GÉNÉRALE
DE LA MOROCCAN FOUNDATION FOR ADVANCED SCIENCE, INNOVATION AND RESEARCH (MASCIR)

«Le test de diagnostic détecte des séquences génétiques du Covid-19»

African Business Journal : Votre fondation MAScIR a récemment annoncé la conception d'un premier kit «100% marocain» de diagnostic du Covid-19. De quoi s'agit-il concrètement ?

Nawal Chraibi : Le projet consiste à mettre au point, optimiser et valider un test de détection du virus SARS-CoV2/Covid-19 par la technique de diagnostic de référence préconisée par l'OMS, la RT-PCR ou Real Time Polymerase Chain Reaction. Le test est basé sur la détection d'un minimum de trois séquences génétiques parmi les plus stables conservées au niveau du génome du SARS-CoV2/Covid-19 couplé à un contrôle interne, témoin du bon déroulé de la réaction du test-diagnostic.

Vous avez développé ce kit à travers votre startup Moldiag. Quelles sont les raisons qui ont motivé sa création ?

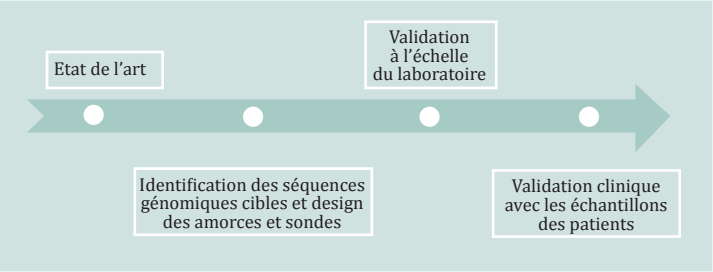
Le Covid-19 a été qualifié de pandémie par l'OMS le 12 mars 2020. Quelques jours plus tard, encouragée par le top management, l'équipe de biotechnologie médicale de la Fondation MAScIR a pris l'initiative, en s'appuyant sur son expertise en matière de développement et de mise au point de kits de diagnostics (tuberculose, leucémie, hépatite C, cancer du sein HER2) etc., d'apporter sa contribution à la mobilisation initiée par SM le roi à travers le développement d'un test de détection du virus SARS-CoV2/Covid-19 par la méthode de référence RT-PCR. Par cette démarche, la Fondation MAScIR poursuit sa mission de promotion de la R&D orientée marché avec l'objectif de contribuer et de renforcer le développement du label « Made in Morocco ».

Quelles sont ses particularités ?

Le test MAScIR est un test basé sur la technologie de RT-qPCR pour l'amplification et la détection des gènes de l'enveloppe (E), de la spicule virale (S), de l'ARN polymerase ARN-dépendante (RdRp) ainsi que d'un contrôle interne cellulaire. Le mix du test mis au point et développé par les équipes de la Fondation MAScIR est unique par sa composition, ses caractéristiques et sa sensibilité démontrée par rapport à celle des autres kits utilisés en routine dans les laboratoires de validation. Les composants sont spécifiques par leur design et leur combinaison au kit-test MAScIR.

Peut-on connaitre les différentes étapes de développement et de validation de ce kit ?

Le processus de développement du test de détection du Covid-19 a connu plusieurs étapes (voir graphique). Afin de valider son test moléculaire sur des échantillons de prélèvements de patients et s'assurer de sa stabilité en condition d'utilisation de routine et en environnement diversifiés et sur différents types et marques de machine RT-PCR , la Fondation MAScIR a établi une collaboration avec les FAR (Forces Armées Royales, ndlr) dans les hôpitaux de Rabat, Marrakech et Meknès, l'Institut d'hygiène de Rabat, le Centre de bactériologie et virologie du CHU de Casablanca, les laboratoires de la Gendarmerie Royale de Rabat et l'Institut Pasteur de Paris. Plus de 450 échantillons ont été analysés avec le kit-test MAScIR démontrant une concordance à 100% avec les tests utilisés en routine dans les laboratoires sus-cités.



Qu'en est-il du prix ?

Le prix du kit MAScIR sera 50% moins cher que les kits que l'on trouve sur le marché.

Avez-vous reçu des commandes ?

A ce stade, nous avons une commande publique de 10000 tests à produire d'ici fin juin.

Des kits importés sont généralement utilisés dans le diagnostic des pathologies comme le Covid-19. Prévoyez-vous une production à grande échelle pour répondre aux besoins du marché marocain ?

La production se fera à travers Moldiag, startup qui émane de MAScIR et qui est spécialisée dans le développement et la production des kits de diagnostics moléculaires. Nous pourrons monter en puissance rapidement et répondre à des besoins importants. L'objectif de MAScIR est de répondre au besoin national en termes d'innovation et de renforcement de la sécurité sanitaire.

Comptez-vous déployer vos kits dans d'autres pays africains, voire au-delà ?

Evidemment, MAScIR s'inscrit pleinement dans la stratégie de coopération Sud-Sud de notre pays. Le kit MAScIR fera l'objet d'une validation prochainement par le CDC Africain et nous sommes, bien entendu, très favorables à l'idée qu'il soit utilisé par d'autres pays africains. ■



Premières leçons post-Covid
(Suite)

DANS LE PRÉCÉDENT NUMÉRO, NOUS VOUS PARTAGIONS LES SIX PREMIÈRES LEÇONS QUE NOUS ENSEIGNE CETTE CRISE DU COVID-19. DANS CE NUMÉRO, NOUS VOUS LIVRONS LES 4 LEÇONS SUIVANTES.

Leçon 7 : Jusqu'à présent, beaucoup partageaient la croyance que le leadership était inné ou acquis.

Le Covid 19, comme toute autre crise systémique, se caractérise par son caractère incertain, donc imprévisible. Les leçons du passé ne sont d'aucun secours pour affronter ce type de crise. Le leader quel qu'il soit se caractérise par sa capacité à décider vite et bien. Or, en période d'incertitude, il est illusoire de disposer de toute l'information nécessaire à la prise de décision. Dès lors, le cycle classique (planification, organisation, expérimentation, implémentation et évaluation) est trop long et inadapté et doit céder le pas au couple itératif action-apprentissage entrecoupé de mises à niveau régulières en information. La crise révèle donc des leaders situationnels, qui comptent 7 qualités distinctives (John A. Quelch) : le Calme, la Communication, la Compassion, la Confiance, la Collaboration, la Communauté et le Cash. Le Premier ministre néo-zélandais, Jacinda Ardern, est une des figures de cette nouvelle génération de leaders. A nouveaux mondes, nouveaux leaders !

Leçon 8 : Donner sa pleine place au facteur «C», je veux dire Culturel

Beaucoup de pays d'Europe du Nord et d'Asie n'ont eu aucune difficulté à respecter les gestes barrières. Et pour cause, leur culture est une culture qui privilégie la distanciation sociale, les accolades, les étreintes et les interactions physiques qui y sont réduites au minimum même au sein des familles. À l'inverse, dans les familles africaines, la proximité sociale ou physique est la règle et on y rencontre plus de difficultés à faire respecter les fameux gestes barrières. Dans ces sociétés, l'individu n'existe qu'à travers la communauté. Cet exemple démontre que le prêt-à-penser n'est pas adapté en matière de prise de décision et que celle-ci doit être nourrie par une fine compréhension du système de valeurs, des mécanismes de régulation des conflits, des modalités traditionnelles de concertation... du pays concerné. La culture n'est donc pas une valeur muette, mais l'expression vivante, l'ADN d'un système de valeurs d'un peuple. A l'avenir, on prendra davantage en compte le facteur C dans le processus de prise de décision au lieu de copier-coller des décisions adaptées à certaines contrées mais inapplicables dans nos environnements.

Leçon 9 : Relocalisation, quelle place pour l'Afrique ?

La crise du Covid-19 a mis à nu la fragilité de notre système productif et de nos chaînes d'approvisionnement, trop habitués que nous étions en Afrique à compter sur l'usine du monde : la Chine. Mise à l'arrêt, du jour au len-

demain et pour plusieurs mois, il a donc fallu «improviser» de nouvelles solutions, continuer à s'approvisionner, se procurer des médicaments, équipements et consommables indispensables pour contenir et gérer la situation sanitaire. Par ailleurs, le confinement de la majorité des travailleurs a considérablement perturbé le système productif et les chaînes d'approvisionnement pour des produits en tous genres sur lesquels la Chine a un avantage lié à ses faibles coûts de main-d'œuvre et à ses économies d'échelle. Même les pays «développés» ont été pris au dépourvu. Qui aurait cru la France ou l'Italie incapables de pourvoir aux masques indispensables pour leur personnel soignant et leur population? Pour pallier cette situation, plusieurs pays évoquent une révision de leur politique industrielle de manière à «relocaliser» sur leur territoire ou dans des pays limitrophes tout ou partie de leur chaîne de valeur jugée stratégique. L'Afrique a sa carte à jouer pour se repositionner dans les chaînes de valeur mondiales. En premier lieu, ce repositionnement lui permettra d'enclencher ou d'accélérer son industrialisation tant attendue et, en second lieu, cela préservera sa souveraineté industrielle sur des produits stratégiques. Enfin, relocaliser l'essentiel de la production en Afrique, c'est traduire en actes concrets la ZLEC tout en promouvant le Made in Africa. À ce stade de maturité des écosystèmes, l'Ethiopie, le Maroc, l'Egypte et l'Afrique du Sud ont les meilleures prédispositions pour relever ce challenge dans le court, moyen terme. D'autres pays comme le Maroc se prennent à espérer de tirer parti de cette opportunité. Hélas, pour la majorité des pays africains, le ministère de l'Industrie est une coquille vide. Qu'on se le dise, mettre en place une politique industrielle comporte des préalables. Cela passe par la mise sur pied d'écosystèmes sectoriels tenant compte des dotations factorielles et mettant aux prises producteurs académiques, scientifiques, entrepreneurs, pouvoirs publics, apporteurs de capitaux, équipementiers, avocats… dans un esprit public-privé bien compris. Si cette crise a eu le mérite de créer un déclic dans l'esprit de nos décideurs, alors elle aura été utile. Autrement, l'émergence du continent attendra.

Leçon 10 : Quand l'Afrique dessine ses propres voies d'avenir. Les pistes ?

Symboliquement, le Covid-19 semble comme un nouveau point de départ pour tous les pays du monde qui ont été affectés en même temps et les oblige à se réinventer. De même, les entreprises sont amenées à se renouveler, pour celles qui survivront du moins. Le désarroi, face à l'incertitude, a touché sans distinction pays riches comme pauvres, sur les cinq continents. En dépit de leur variété, quelques pistes se dessinent et permettront aux pays africains de mieux négocier le virage à venir, au regard des changements profonds et irréversibles qui s'annoncent. D'abord, il est essentiel que l'on produise ce que l'on consomme et que l'on consomme ce que l'on produit. Cela commande de redessiner nos politiques de développement en privilégiant une approche endogène, loin des prêt-à-penser importés, en adéquation avec nos systèmes de valeur. Puis, nous devons développer les complémentarités régionales à l'intérieur du continent en diversifiant nos offres de valeur pour stimuler les échanges. Enfin, nous devons massivement investir dans les industries de la vie qui ont un impact direct sur le quotidien des citoyens: santé, éducation, recherche et développement, développement durable, mobilité, connectivité. En tout état de cause, il nous faut admettre que le développement n'est jamais le résultat de dynamiques extérieures, mais le fruit de dynamiques du dedans portées par les forces vives d'un pays. Il n'y a pas dans l'histoire économique du monde un pays qui se soit développé à partir de pressions extérieures..■

agueye@africanbusinessjournal.info



Relever le défi de la sécurité alimentaire

Le Covid-19 met à rude épreuve les systèmes de santé du monde. L'Afrique, contrairement aux autres continents, est relativement épargnée. Une résilience sanitaire qui devrait contraster avec l'insécurité alimentaire qui menace plusieurs millions d'Africains, autre dégât collatéral de ce fameux virus. La pénurie alimentaire sur le marché mondial prévue par l'OMC, avec son corollaire de répercussions négatives sur les chaînes d'approvisionnement mondiales, pourrait engendrer de lourdes conséquences sur les habitudes de consommation. La forte dépendance du continent aux importations la place dans une position précaire, surtout avec l'éventuelle flambée des prix.

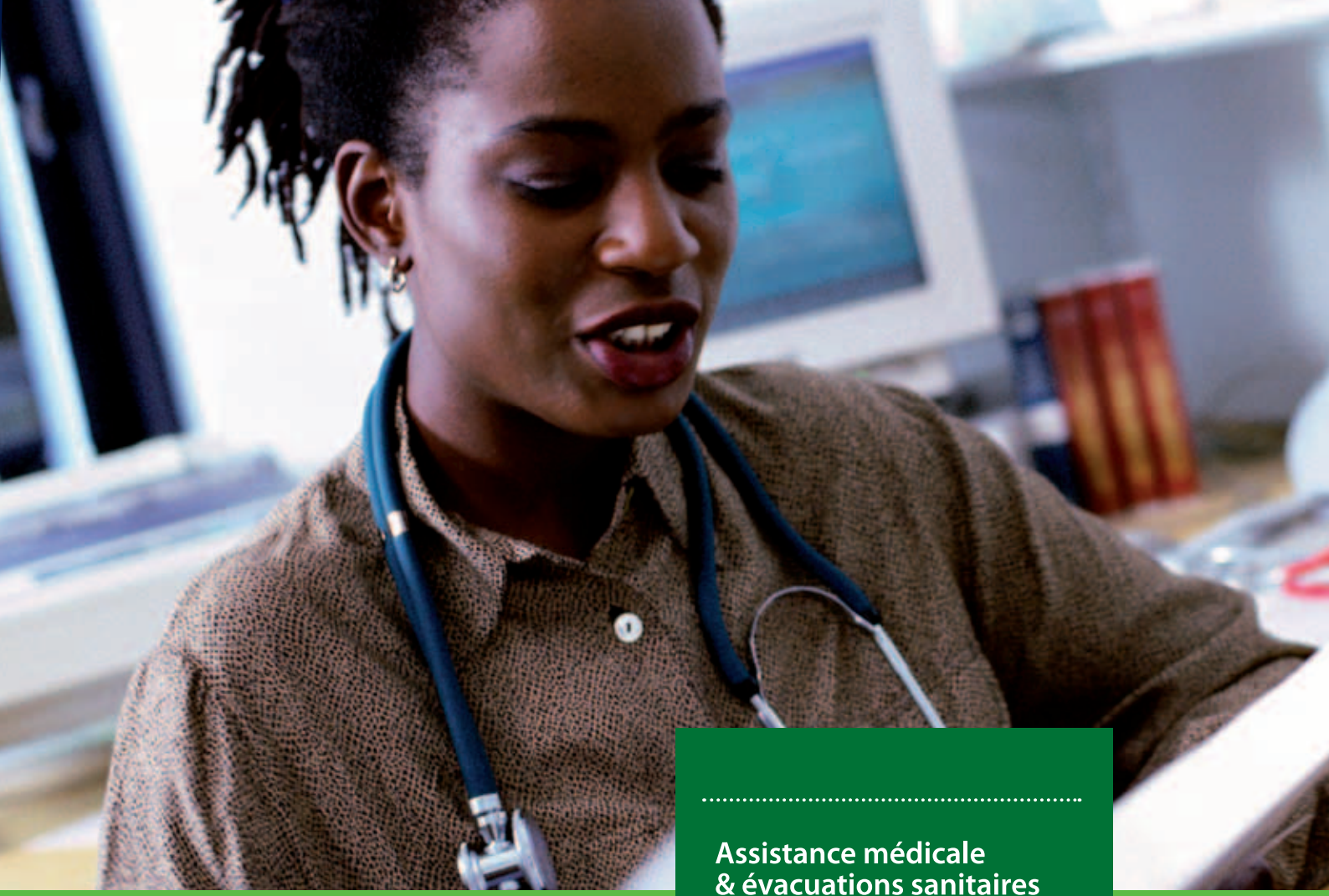
Le coût des importations alimentaires en Afrique subsaharienne est estimé à 48,7 milliards de dollars en 2019, soit 3,8% de plus par rapport à 2018, d'après le rapport « Perspectives de l'alimentation » de l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO). Les céréales et les poissons sont les produits les plus importés avec respectivement 17,5 milliards de dollars (soit 36% des dépenses) et 4,8 milliards de dollars. S'en suivent la viande, le lait, le sucre, les légumes, les oléagineux, etc. Concrètement, l'Afrique est le premier importateur de riz au monde avec environ 30% des importations mondiales. Pas moins de 24 millions de tonnes (dont 5,2 millions de tonnes en Afrique de l'Ouest) de cette denrée traversent chaque année plusieurs ports avant de se retrouver sur nos assiettes, soit 7 milliards de dollars de dépenses. L'Afrique subsaharienne est le troisième importateur régional de blé derrière l'Asie du Sud-Est et l'Afrique du Nord.

Cette situation constitue une piqûre de rappel pour l'Afrique quant à l'impérieuse nécessité de repenser nos modes de production pour relever le défi de la sécurité alimentaire. Pour ce faire, il urge d'activer trois principaux leviers. D'abord, la production à grande échelle. Et ce n'est pas les hectares qui manquent. 65% des terres agricoles du continent sont inexploitées, une immense jachère qui mérite d'être exploitée et valorisée. Faudrait-il encore déployer des financements nécessaires pour permettre aux agriculteurs d'accroître leurs rendements et d'investir dans ces terres. L'implication des États et du secteur privé sera primordiale pour résorber le déficit de financement de l'agriculture estimé entre 21 et 30 milliards de dollars.

Produire en masse c'est bien, transformer c'est encore mieux. Et c'est là que le bât blesse. Prenons juste l'exemple du cacao. L'Afrique qui assure 71% de la production mondiale n'en transforme que 4%. Le paradoxe est saisissant en Côte d'Ivoire, premier producteur mondial de l'or brun (environ 40% de la production), où la majeure partie de ces fèves est exportée, sans valeur ajoutée. Des multinationales les transforment et revendent leurs produits sur le marché africain, souvent à prix d'or. L'« université du cacao et du chocolat » annoncée depuis 2015 par le gouvernement ivoirien n'est pas encore sortie de terre. Que dire du coton africain dont plus de 90% de la production est exportée sans plus-value. Miser sur l'agro-industrie stimulera la consommation locale et permettra aux exploitants agricoles de diversifier leur production, de séduire une classe moyenne passionnée de produits transformés et d'exporter leurs marchandises.

Enfin, l'intégration des technologies dans la chaîne de valeur agricole, en collaboration avec les startups technologiques, permettra aux acteurs d'améliorer leurs systèmes de cultures et favorisera leur inclusion financière.■

esembene@africanbusinessjournal.info



Assistance médicale
& évacuations sanitaires

HIPPOCRATE MEDICAL SERVICE

Vous souhaitez...

Faire un bilan de santé de référence au Maroc

↳CHECK UP

Vous soigner au Maroc

↳ÉVACUATION

Contactez-nous

3, rue Mansour Saadi - Quartier Racine
20100 Casablanca - Maroc
Tél.: +212 522 36 04 18/20
Fax: +212 522 36 31 41
Email: hippocrate@lafriquequiose.com

Plus de 20 ans au service des entreprises africaines nous ont convaincu que les clefs de l'émergence économique étaient entre nos mains.Le continent africain qui fait l'objet de toutes les convoitises est riche en ressources de tous genres:
minérales, minières, humaines, naturelles, ...

Mais la richesse de son sous-sol n'est en fait qu'un potentiel de développement et de puissance économique qu'il nous faut «transformer». Nous devons donc être des transformacteurs pour traduire en développement économique ses riches potentialités.

Avec désormais 4 pôles d'actvités

- CONSEIL
- SANTÉ
- FORMATION
- ÉDITION

déjà 20 ans
et toujours l'esprit start-up

Nous avons l'ambition d'être parmi les transformacteurs que le continent attend...

Système de Management certifié ISO 9001

AFRIQUE CHALLENGE
L'Afrique qui ose!

3, Rue Mansour Saadi, quartier Racine 20100 Casablanca
Tél.: +212 522 36 04 18/20 Fax : +212 522 36 31 41 Email : contact@lafriquequiose.com
facebook-lafriquequiose
@lafriquequiose

www.lafriquequiose.com