



AUSIMAG

De l'IT et du Digital au Maroc

DOSSIER SPÉCIAL

« QUEL ÉCOSYSTÈME POUR PROMOUVOIR LE DIGITAL »



DIGITAL CHAMPIONNE

ENTRETIEN EXCLUSIF AVEC

SALOUA KARKRI BELKEZIZ

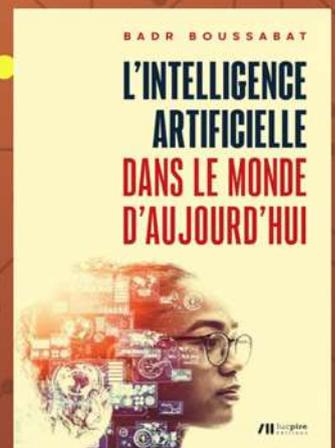
Présidente Afrique d'Inetum

STARTECH

HUB AFRICA, une plateforme multidimensionnelle au service de l'entrepreneuriat Africain

PUBLICATION

L'IA : le relais ultime vers la société du bien-être !





INTELLIGENCE CHANGES EVERYTHING

HPE Primera

La solution de stockage pour applications stratégiques la plus intelligente au monde, qui associe des opérations autonomes à une résilience et à des performances imbattables.

Vous voulez en savoir plus ? programmez votre workshop sur mesure en nous contactant : info.mo@selectium.com



**Hewlett Packard
Enterprise**
operated by Selectium

2021

NMD : **« NOUVEAU MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT » RIME AUSSI AVEC « NOUVEAU MINDSET DISRUPTIF »**

MOHAMED SAAD
Président AUSIM



« Culture eats Strategy for Breakfast », célèbre réflexion de Peter Drucker, qui en dit long sur l'importance de la culture, ce composant invisible, difficilement définissable et, de surcroît, hargneusement changeable.

Quelle que soit la force de votre plan stratégique, son efficacité sera freinée par les membres de votre équipe s'ils ne partagent pas la bonne culture. En fin de compte, les personnes qui mettent en œuvre le plan sont celles qui font toute la différence.

Si les acteurs ne sont pas passionnés par la vision de l'entreprise, ils ne seront pas enthousiastes à l'idée d'exécuter le plan, et votre stratégie n'aura aucune chance. L'entreprise aura non seulement du mal à mener les stratégies quotidiennes, mais échouera à en mettre de nouvelles en œuvre.

Cette réflexion est accentuée quand il s'agit de toute une nation, de la destinée d'un peuple, d'une Road Map sur plusieurs générations !

Une Stratégie est perfectible et, de ce fait, passer du temps à vouloir pondre le nec plus ultra en matière de modèle à suivre ne nous fera que perdre ce temps. Les grandes entreprises savent bien que sortir un produit à

zéro défaut est impossible, et quand bien même cela serait possible, le temps qui serait consacré à l'améliorer, le parfaire, le tester, le discuter, le challenger fera qu'il deviendra obsolète. Donc, avançons avec le NMD dont on dispose.

On ne le dira jamais assez, le NMD est le fruit d'une « Team » passionnée par l'amour de son pays, qui a travaillé d'arrache-pied, en fédérant autour d'elle des milliers de marocaines et de marocains. Que tous les membres de cette « Team » en soient remerciés.

Le but de ces quelques lignes est de crier haut et fort que l'effervescence que nous avons vécue ce mois de Septembre, avec les élections législatives, régionales et communales, doit accoucher d'un Nouveau Mindset pour la gestion de la chose publique.

Le Maroc a besoin d'une Culture de la performance orientée RESULTATS et REDDITION DES COMPTES ou qui, a minima, devra certes être volontariste pour prendre cette responsabilité, mais être aussi préparée pour l'appréciation, l'évaluation et le jugement ; et avoir le courage et l'audace de laisser sa place quand on est incapable d'avancer plus !

Le NMD trace les objectifs

des quinze années à venir avec une dissection des axes de développement, bien connus des Marocains quand on parle de l'éducation, la santé, la justice, l'emploi, la sécurité, l'incivisme... Nous avons excellé dans certains secteurs, comme ce qui s'est fait dans l'Industrie et l'Agriculture tout au long des quinze dernières années par exemple. Il faudra maintenant capitaliser sur ces réussites, et conduire d'une main de fer tous les autres secteurs économiques du pays. Il est primordial d'instaurer une bonne Gouvernance pour la mise en place du NMD, assortie d'une communication efficace avec les citoyens, afin d'implanter une culture de confiance entre l'Etat et le citoyen. Le gouvernement à venir doit démontrer un esprit de « Team », organisé autour

d'objectifs clairs, concis et efficaces. « Leaders Eat last » (Simon Sinek) doit être l'esprit du Leadership des partis qui forment le gouvernement ; le Maroc a vraiment besoin d'un Chef du Gouvernement qui incarne ce Leadership. Rassembleur, fédérateur, facilitateur, communicant, confiant, visionnaire, ce sont là quelques traits de caractère définissant ce Leader. Il doit être à l'écoute de ce Maroc qui change à grande vitesse et qui se fraye son chemin de grande nation dont les racines sont arabes, africaines, méditerranéennes, avec des ambitions internationales. Le Nouveau Mindset Disruptif doit avant tout être inculqué à cette équipe qui va gouverner durant les cinq prochaines années, et qui doit commencer par exorciser toutes les luttes intestines, les

stratégies électorales et autres clivages. « Moroccans Have a Dream » : C'est de voir enfin une « Team » gouverner, réaliser, et aller jusqu'au bout de ce qui a été promis aux Marocains.

" A team is not a group of people that work together, but a group of people that trust each other " Simon Sinek.

Souriez, demain sera meilleur !

*Mohamed SAAD
Président AUSIM*



Karam AMRANI
Directeur de mission

Créé en 2004, **Amelkis** est l'éditeur d'une **plateforme complète de logiciels** destinés aux **décideurs financiers**. Devenu en 20 ans le 1er éditeur des solutions de Consolidation & Reporting, mais aussi des logiciels pour le Reporting, le Budget, le Business plan, IFRS16, les Intragroupe, RSE, Disclosure Management & XBRL.

Quels sont les 3 domaines d'expertises d'Amelkis ?

- La **consolidation** : un métier qui consiste à établir les états financiers d'un groupe de sociétés selon un référentiel tel que les IFRS, US GAAP etc...
- Le **reporting** et le **prévisionnel** : le pilotage de la performance économique et financière des sociétés
- **XBRL & Disclosure Management** : Pour réaliser la communication financière et publier des rapports financiers de manière digitalisée, afin d'avoir ces documents sur les sites internet, sous une norme universelle, et ainsi, permettre la digitalisation de l'information financière

Qui sont les clients d'Amelkis ?

Des groupes de **toutes tailles, tous secteurs** confondus : des cabinets d'experts comptables, des entreprises du **middle market**, ou encore des entreprises du **CAC 40**.

Fleury Michon, Etam, Promod, Sopra Steria, Edenred, Fnac Darty, France Télévision, Banque Centrale Populaire, Groupe Al Ajial, Éléphant Vert ...
Certaines entreprises font confiance à Amelkis depuis plus de 10 ans !

Quels sont les enjeux du développement de vos applications ?



Nous développons des applications orientées expérience utilisateur, intégrant une transcription des problématiques métier en des fonctionnalités intuitives, rendant ainsi nos solutions «User friendly». L'objectif étant d'automatiser les processus métiers, afin de fiabiliser l'information financière pour une meilleure prise de décision. Et également de rendre nos applications accessibles en facilitant leur implémentation «Low-Code».



Quels sont les enjeux actuels et futurs d'Amelkis ?

Une présence à l'**international**. Amelkis a un nouveau bureau à **Casablanca**, véritable **hub africain**, très dynamique. Amelkis envisage également d'ouvrir aux Pays-Bas et en Italie, où il y a une forte demande sur ce marché.

L'autre enjeu est de continuer à **développer** les outils, d'**élargir** le champ d'applications, de créer des **outils complémentaires**, ou encore, d'**étendre la gamme** vers d'autres métiers des fonctions supports.

Pourquoi faire appel à vos services ?



Nous sommes éditeurs de logiciel et experts financiers. Notre objectif est de coupler notre expertise technologie avec notre expérience métier, pour faire de nos solutions des outils indispensables afin d'accompagner les entreprises. Notre proximité avec nos clients et notre réactivité nous permettent de partager avec eux nos meilleures pratiques adaptées à leur contexte !



**Responsables du magazine /
Equipe de rédaction :**

Mohamed SAAD
Nihal DJEBLI
Salah BAINA
Leila LAANAYA
Hicham CHIGUER
Loubna KAZI

**Merci aux contributeurs de ce
sixième numéro de AUSIMAG :**

MOHAMED SAAD
SALOUA KARKRI BELKEZIZ
MOURAD EL MAHJOUBI
IHSANE HIMMI
AMINE SABIBI
LAMIAE BENMAKHLOUF
KARIM FAIDI
BOUCHAIB BOUNABAT
GHITA LAHLOU
SOUSSANE GHALI YACOUBI
ZAKARIA FAHIM
NIHAL DJEBLI
BADR BOUSSABAT
PAOLA TUMBARELLO
ABDENNACER SAIDI

Siège social : Boulevard de l'Isère
Résidence Luxorïa, 2ème étage numéro 27,
Casablanca



AusiMaroc



Ausim



AusiMaroc



ausiMaroc

Contact@ausimaroc.com
Tél : 05 20 51 00 76/77

AUSIMAG est une publication trimestrielle.

Les articles publiés et les opinions qui y
sont exprimées engagent la responsabilité
de leurs auteurs et aucunement celle de
l'AUSIM.



3 | EDITO – Mohamed SAAD

8 | DIGITAL TOUR

22 | WORLD WISE WORD

22 LE DIGITAL M'A «TUER»

26 | REGARDS D'EXPERTS

26 RETOUR AU BUREAU ET VARIANT DELTA, COMMENT GARDER
LE CAP SUR SES OBJECTIFS ?

26 | DIGITAL CHAMPIONNE

26 ENTRETIEN AVEC MME. SALOUA KARKRI BELKEZIZ,
PRÉSIDENTE AFRIQUE D'INETUM

**34 | DOSSIER SPÉCIAL
L'ÉCOYSTÈME DIGITAL AU MAROC**

36 L'ÉCOYSTÈME AU SERVICE DE LA TRANSFORMATION
NUMÉRIQUE

40 MAROC NUMÉRIC CLUSTER : UN NOUVEAU REGARD VERS
L'INNOVATION

42 LES CENTRES RÉGIONAUX D'INVESTISSEMENT, AU CŒUR DU
DÉVELOPPEMENT DE NOS RÉGIONS

44 TECHNOPARK : 20 ANS AU SERVICE DE L'ENTREPRENEURIAT
INNOVANT

46 RÉSEAU ENTREPRENDRE MAROC : L'EXCELLENCE DANS
L'ACCOMPAGNEMENT

MAIRRE

46 RÉSEAU ENTREPRENDRE MAROC : L'EXCELLENCE DANS L'ACCOMPAGNEMENT

47 LE MONDE ACADÉMIQUE SE MOBILISE POUR L'ÉCOSYSTÈME DIGITAL & INNOVATION

49 TRANSFORMATION DIGITALE EN MARCHÉ CHEZ AUTOPLUS

51 | PUBLICATIONS

51 L'IA : LE RELAIS ULTIME VERS LA SOCIÉTÉ DU BIEN-ÊTRE !

62 | AUSINEWS

63 | STARTECH

63 HUB AFRICA, UNE PLATEFORME MULTIDIMENSIONNELLE AU SERVICE DE L'ENTREPRENEURIAT AFRICAIN

TRANSFORMATION DIGITALE. VOICI CE QUE PRÉVOIT LE GOUVERNEMENT AKHANNOUCH

Le nouvel Exécutif veut mettre les bouchées doubles sur la transformation digitale du Maroc. Dans ce sens, plusieurs chantiers visant à accélérer la cadence sont prévus.



Aziz Akhannouch, le Chef du Gouvernement, a récemment présenté son programme gouvernemental devant les deux Chambres du Parlement. Dans le domaine de la transformation digitale, ce programme comporte un certain nombre de chantiers qui visent à donner un coup d'accélérateur à ce qui existe jusque-là. La feuille de route de l'Exécutif propose en effet quatre grands axes pour approfondir et accélérer la transformation digitale du Maroc.

Il s'agit tout d'abord de l'exécution des plans de digitalisation des secteurs de la Santé et de l'Education, dans la perspective d'améliorer la qualité de ces deux services publics de base, avec la réduction des disparités régionales en matière d'accès. Le deuxième axe concerne l'utilisation des paiements mobiles pour la distribution des aides sociales afin de promouvoir l'inclusion financière. Ceci se fera à travers le

registre social unifié, qui permettra d'utiliser des programmes d'aide sociale pour encourager le paiement électronique sur une vaste échelle en effectuant les transferts par voie électronique.

De même, le gouvernement estime que le fait de donner aux programmes sociaux le rôle de moteur de la transformation digitale permettra d'atteindre l'ambition d'un Maroc à la fois solidaire et numérique. Le troisième point du programme, pour sa part, vise à généraliser la digitalisation de l'administration publique dans le but de la rendre plus proche et plus efficace.

« Un accompagnement gratuit sera mis à disposition des citoyens ne bénéficiant pas d'équipements adaptés ou d'un niveau suffisant de connaissances numériques, dans les succursales de proximité, appelées maison de famille », précise le gouvernement,

ajoutant que ces succursales seront autorisées à proposer des services d'accompagnement relatifs au mobile banking et à s'associer avec des agences de transfert d'argent pour effectuer des transactions administratives.

Et le dernier axe consiste à fournir des services numériques à haut débit pour réduire la fracture numérique entre la population et améliorer la productivité des entreprises marocaines. Dans ce sens, le gouvernement propose, par exemple, d'inciter les entreprises opérant dans le secteur à installer les fils à très haut débit pour Internet dans les résidences, lors de leur rénovation ou construction, comme le recommande le rapport sur le Nouveau Modèle de Développement.

Challenge
L'HERDO MAROCAIN DES DÉCIDEURS



LE MATIN - CE QU'EN PENSENT LES ACTEURS ÉCONOMIQUES



MOHAMED SAAD, Président de l'Association des Utilisateurs des Systèmes d'Information (AUSIM)

Le programme gouvernemental présenté devant les deux Chambres du Parlement alimente l'espoir d'une relance économique avec comme principal ingrédient le retour d'un climat de confiance. Ce qui est de nature à redynamiser l'investissement et à booster les créations d'emplois. Voici le ressenti de patrons et responsables que nous avons interrogés.

« **Nous devons tous faire preuve de co-construction d'une politique économique** »

« L'emploi, la santé et l'enseignement sont de gros chantiers auxquels veut s'attaquer ce gouvernement. Et c'est à juste titre, d'autant que la phase Covid a démontré que ces chantiers sont critiques pour réussir les défis des années à venir. Le Maroc doit ambitionner d'atteindre la place qu'il mérite à l'échelle régionale, continentale et internationale. Le Nouveau Modèle de Développement se veut être une feuille de route qui donne beaucoup d'espoir aux citoyens, aux entreprises et aux partenaires

internationaux. Nous devons tous faire preuve de co-construction d'une politique économique qui permettra à ces secteurs épineux de performer. Le marché boursier casablancais a bien accueilli les résultats des élections. Les indices boursiers ont grimpé et le volume des échanges continue d'augmenter. Il faut voir dans la crise Covid une opportunité pour capitaliser sur l'innovation expérimentée, les solutions apportées et le Digital, qui a permis à un bon nombre de secteurs d'assurer une certaine continuité.

À l'Ausim, nous avons accueilli la formation du nouveau gouvernement avec beaucoup d'optimisme.

Plusieurs signaux positifs ont été relevés, notamment la réduction du nombre de portefeuilles ministériels, la participation de la femme dans plusieurs secteurs importants pour notre politique économique, ainsi que la création, et ce pour la première fois, d'un ministère en charge de la Transition Numérique rattaché au Chef du Gouvernement, et cela a répondu à notre militantisme de toujours. »

LE MATIN.ma



SCRUTIN DU 8 SEPTEMBRE : L'INFLUENCE DU DIGITAL SUR LE RÉSULTAT DES ÉLECTIONS

L'Observatoire des Opinions Publiques Numériques s'est intéressé aux empreintes numériques des deux partis politiques **qui auront fait les plus fortes progressions dans les résultats** des élections du 8 septembre 2021 par rapport à 2016 : Le RNI et le Parti de l'Istiqlal.

Lancée le 26 août jusqu'au 7 septembre à minuit, **la campagne officielle** a eu lieu dans un contexte particulier, marqué par les contraintes imposées par les restrictions et les mesures de sécurité sanitaires, notamment la distanciation physique, ce qui a laissé une place de choix à la campagne électorale digitale. **La question est donc de savoir si le digital (médias numériques, réseaux sociaux, sites web, blogs ...) aura exercé une influence sur les résultats de l'élection ?**

Premier constat : la campagne électorale officielle aura bien eu lieu sur Internet.

En deux semaines, les principaux partis politiques du Maroc auront effectivement accru leur présence sur la « toile » comme support de communication politique. Plus de 786 millions de personnes auront été touchées pendant la période, ce qui revient à ce que chaque marocain ayant accès à internet se sera arrêté sur plus de 31 publications concernant un parti politique (le nombre de personnes touchées correspond au total des personnes s'étant arrêté (minimum de 10") et/ou ayant interagi sur une publication).

Deuxième constat : le RNI et le Parti de l'Istiqlal sont respectivement en première et deuxième place, cumulant 55 % de part de présence, devançant ainsi le PJD.

On peut légitimement se poser la question du manque de dynamisme des prétendues « armées numériques du PJD ». Même si la prise de parole de Abdelillah Benkirane, le 5 septembre, aura touché presque 5 millions de personnes en 24h.

Troisième constat : les médias numériques auront été un peu

plus actifs, dans cette campagne officielle, que les réseaux sociaux.

Ils auront publié plus de 300 articles par jour pendant la campagne officielle, et touché presque 430 millions de personnes. Il faut cependant remarquer que sur leur page Facebook officielle, le RNI et le Parti de l'Istiqlal auront publié 630 « posts » en deux semaines (Parti de l'Istiqlal : 400, RNI : 230), augmentant ainsi fortement l'exposition de leur programme électoral.

Quatrième constat : le Parti de l'Istiqlal domine l'ensemble des partis politiques sur 2 indicateurs clés permettant de mesurer l'activité digitale partisane.

Le **Parti de l'Istiqlal** a la communauté partisane et de sympathisants la plus dynamique, aussi bien sur les engagements qu'en viralité. Il aura réussi à plus que doubler sa moyenne d'interactions pour 1000 fans, passant de 323 sur les 6 premiers mois de l'année 2021 à 898 pendant la campagne électorale officielle. Cela montre la capacité du parti à mobiliser ses partisans et sympathisants, et à en faire un puissant levier de la campagne électorale, y compris sur les réseaux sociaux.

Cette performance explique certainement aussi la deuxième place du Parti de l'Istiqlal dans l'empreinte numérique globale, malgré la différence des moyens financiers mis en jeu entre les deux partis sur cette période.

Le digital aura effectivement porté la campagne électorale,

permettant aux partis de diffuser leur programme et propositions en dehors des grands rassemblements auxquels on était habitué dans les précédentes élections.

Globalement, la première conclusion que l'on pourrait tirer de cette étude, est que les médias sociaux contribuent à améliorer la participation des citoyens à la vie civique et politique. Le taux de participation pourrait en être la preuve, alors que beaucoup d'observateurs avaient prédit un malaise démocratique dû au développement du cynisme politique, se traduisant par un taux de participation aux élections de plus en plus faible.

Maisette **campagne aura reproduit sur Internet les modes de communication traditionnels** en privilégiant la diffusion de l'information partisane. Il n'y aura pas eu la création d'un nouvel espace public de participation et d'interaction entre les élites politiques et les citoyens, pourtant intrinsèque aux médias sociaux comme plateformes de communication. Les partis politiques devront rapidement envisager cette dimension et activer le potentiel interactif des plateformes numériques comme Twitter et Facebook, s'ils veulent renforcer l'engagement politique des citoyens à l'avenir.

INFOMAROC

ÉLECTIONS ET COMMUNICATION DIGITALE : QUAND LES PARTIS NAVIGUENT À VUE !

La pandémie a poussé les partis politiques à miser sur les réseaux sociaux pour séduire leurs électeurs. Une communication digitale qui n'est pas bien adoptée par bon nombre d'entre eux.

Contrairement aux précédentes campagnes électorales, celle-ci se déroule en pleine pandémie, obligeant les partis à adopter de nouvelles méthodes, notamment la communication digitale. Mais la plupart d'entre eux n'ont pas suffisamment investi sur les réseaux sociaux durant cette période décisive, selon Nawal Houti, directrice de l'agence Brand Factory.

« La campagne électorale bat son plein et très sincèrement je n'ai vu aucune formation politique investir les réseaux sociaux et déployer une stratégie de communication 2.0 excitante. Ils sont tous sur des pratiques de campagne classiques, privilégiant la proximité physique avec les électeurs et les bains de foule », constate-t-elle. Toutefois, précise-t-elle, certains partis comme le RNI et le PJD avaient créé des plateformes digitales pour communiquer avec leur électorat.

Mettre en place une stratégie digitale

Communiquer sur les réseaux sociaux c'est bien, mais encore faudrait-il produire du contenu attractif pour atteindre sa cible. « Les réseaux sociaux servent juste à placarder les photos des candidats affublés du sigle du parti et d'un slogan sans véritable teneur. Le grand absent de la campagne « numérique » ce sont les programmes, qui n'ont pas trouvé leur place dans la communication digitale », déplore Mme Houti. « Il ne s'agit pas de créer un compte sur Facebook et Twitter ou Tik Tok pour revendiquer une présence sur les réseaux sociaux. Une campagne 2.0 nécessite une véritable stratégie de communication digitale avec de la production de contenu, des échanges en live, etc., et une récurrence soutenue », insiste-t-elle. Le marketing politique, notamment le

personal branding des candidats, est utilisé dans de grandes démocraties, comme les Etats-Unis et la France, lors des joutes électorales. Des techniques qui ne sont pas bien exploitées au Maroc par les équipes qui gèrent la communication des candidats. « Pour être présent sur les réseaux sociaux, il faut penser à soigner son apparence, c'est capital. Cette dernière prend une place importante à l'ère où l'image doit être sublimée. Nos politiques n'en ont pas pris la pleine conscience. Les photos des candidats sont à la limite du risible dans certaines pages de leurs partis sur les réseaux sociaux, elles sont souvent même tournées en dérision », remarque-t-elle.

Maroc Hebdo
INFORMER EN TOUTE INDÉPENDANCE

IL N'Y A PAS SI LONGTEMPS, LA DIGITALISATION DES REGISTRES DE L'ÉTAT CIVIL AU MAROC POUVAIT SEMBLER IRRÉALISABLE ET IMPOSSIBLE

Car l'état civil représente par excellence l'univers de la bureaucratie et s'associe dans la mémoire collective des Marocains à des griefs tels que la lourdeur administrative, les procédures compliquées et kafkaïennes, les fonctionnaires tatillons, voire même à d'autres maux comme la corruption. Pourtant, aujourd'hui, le Ministère de l'Intérieur est en train d'installer de manière déterminée et visiblement irréversible le tout digital en matière d'état civil.

Entre autres grandes nouveautés, les déclarations des naissances et des décès de manière exclusivement électronique et en temps réel, la reconnaissance de documents administratifs en version électronique et avec des signatures électroniques authentifiées et bien d'autres révolutions. Si la société marocaine a depuis quelques années adopté le

virtuel et le digital dans beaucoup de domaines, comme le commerce et la banque, il est des domaines de la vie quotidienne qui sont fortement symboliques. La paperasse et les procédures administratives en font partie.

De même, en s'orientant vers la digitalisation, l'Etat renforce sa crédibilité et instaure une

transparence, qui sont les deux ingrédients nécessaires pour redonner au citoyen confiance dans son administration et ses institutions.

Aujourd'hui
LE MAROC

LE DIGITAL RÉVOLUTIONNE L'INFORMATION FINANCIÈRE.

«A l'évidence le passage de l'ère industrielle à l'ère du digital et du tout numérique n'est que le préambule d'un monde où désormais une information en chassera une autre au rythme de nos ambitions. L'information pour décider et le digital pour décider vite sans se tromper.»

A l'évidence le passage de l'ère industrielle à l'ère du digital et du tout numérique n'est que le préambule d'un monde où désormais une information en chassera une autre au rythme de nos ambitions. L'information pour décider et le digital pour décider vite sans se tromper.

L'information financière n'échappe guère à cette règle. Quel groupe, quelle société, quelle start-up aujourd'hui ne dispose pas de son reporting, de son processus budgétaire. Autant de besoins couverts par des outils aux acronymes abstraits mais à l'efficacité bien réelle : EPM, BI, etc... Aujourd'hui que l'on soit DSI, DAF ou même l'administration d'un état nation, il n'est plus possible de se passer de ces technologies. Et les interrogations sont quant à elles toujours les mêmes : est-ce que j'ai le bon outil, avons-nous le bon processus ou sommes-nous suffisamment équipés afin d'accompagner au mieux notre croissance ? Autant de questions qui souvent restent sans

réponses claires ou dans lesquelles s'engouffrent volontairement des SS2I ou consultants pour le compte de leurs clients afin de les tenir dans un étau les comprimant entre complexité et coûts insidieusement exorbitants.

Heureusement l'innovation et la concurrence permettent l'émergence de solutions simples et faciles à implémenter afin de répondre efficacement aux exigences du monde de la finance actuel. Dans les directions financières, la simplification et l'optimisation des processus aidée par l'implémentation de solutions simples de comptabilité, reporting ou même de consolidation pour les groupes, ont permis d'y répondre depuis quelques années. Cette même dynamique soutenue par des technologies offrant un potentiel énorme tel que le big data, la BI mais aussi la puissance des plateformes et du matériel informatique voit l'émergence de solutions informatiques tel que le Disclosure

Mangement, véritable synthèse entre simplification et automatisation de processus historiquement archaïques et chronophages.

Il est évident que d'ici quelques années, pas un groupe ne pourra se passer d'un Disclosure Management au même titre qu'aucun groupe de ne peut se passer de l'outil Excel au sein de la direction financière.

N'ayant aucunement l'intention de se laisser dépasser à l'instar de nos DAF et DSI, beaucoup d'institutions gouvernementales prennent volontiers le train en marche pour proposer de véritables innovations et ainsi éviter de se laisser distancer dans le bal de la concurrence internationale. Ainsi l'ESMA a mis en place le reporting ESEF, ouvrant des perspectives de comparabilité et de stockage de l'information dans le prisme complexe de la digitalisation. On n'arrête pas le progrès...

 Amelkis



RÉFORME DU SECTEUR PUBLIC : LA BANQUE MONDIALE ACCORDE AU MAROC UN PRÊT DE 300 MILLIONS DE DOLLARS

Le Conseil d'Administration de la Banque Mondiale a approuvé, mardi 7 septembre 2021, l'octroi de nouveaux financements au Maroc, dans le cadre du programme de développement du secteur public.



La valeur du prêt s'élève à 300 millions de dollars, au profit du Ministère des Finances, notamment pour le financement d'« un nouveau programme de réforme du secteur public marocain ». Basée sur l'approche Prêt-Programme pour les Résultats (PPR) de la Banque Mondiale, la somme est destinée à financer le programme « Performance du secteur public marocain : Ennajaâ ». Ce dernier soutient trois domaines phares pour accélérer la réforme du secteur public : l'amélioration de l'efficacité des dépenses publiques et

de la gestion des recettes, ainsi que le renforcement des performances d'une administration basée sur des données probantes, et la transformation numérique.

En effet, l'atteinte des objectifs du nouveau programme s'appuiera sur les résultats et l'état d'avancement des stratégies sectorielles qui visent à faciliter la mise en place de la réforme du secteur public. Notamment : le Plan National de Réforme Administrative, le Plan National de Dématérialisation des Marchés Publics, le Plan d'Action

Stratégique 2017-2021 de la Direction Générale des Impôts, ainsi que la Note d'Orientation Générale pour le Développement du Digital 2025.

La Banque Mondiale a conçu l'instrument de Prêt-Programme pour les Résultats (PPR) pour appuyer les programmes publics menés par différents pays dans un large éventail de secteurs.

L'Opinion
Partageons l'information

FORMATION. LE GROUPE TANGER MED LANCE UN 3^{ème} CAMPUS DE L'ECOLE 1337

Fort du succès des deux campus de l'Ecole 1337 situés à Khouribga et Benguerir, le Groupe Tanger Med portera, à travers sa Fondation, la création d'un troisième campus, baptisé 1337 MED, en partenariat avec l'Université Mohammed VI Polytechnique (UM6P).



Cette nouvelle plateforme de formation qui ouvrira ses portes à l'automne 2021 dans la zone d'activité Tétouan Shore à proximité de Cabo Negro, entend offrir un cursus en développement informatique et codage totalement gratuit, accessible à tous, sans prérequis de diplôme ou de connaissances en informatique, et ouvert 24h/24h et 7j/7j.

Equipé de 150 postes, 1337 MED augmentera sa capacité à 210 postes dès 2023, avec pour ambition de former près de 650 étudiants. Aussi, le groupe

Tanger Med versera des bourses de vie aux étudiants afin de couvrir leur frais d'hébergement, dynamisant par la même occasion l'économie locale. Dans le cadre de ce partenariat, l'Université Mohammed VI Polytechnique apportera le soutien technique et pédagogique nécessaire pour le lancement et la gestion durable de cette nouvelle antenne des Ecoles 1337. Les jeunes de la région bénéficieront ainsi d'une formation de haut niveau et de l'accès à un réseau international de développeurs

informatiques.

Dans un souci permanent d'amélioration de l'employabilité, notamment des jeunes actifs, 1337 MED participera à aligner les compétences digitales exigées par le marché de l'emploi et la disponibilité réelle de ces compétences au sein du deuxième pôle économique du pays.

A l'ère d'une digitalisation accélérée, le renforcement des compétences marocaines dans le numérique et la promotion de l'entrepreneuriat digital constituent à la fois une

Clubs thématiques AUSIM pour démystifier les sujets à forte valeur ajoutée



opportunité professionnelle pour la jeunesse marocaine et un impératif de développement et de compétitivité nationale.

Le lancement de 1337 MED, en partenariat avec l'UM6P, vient enrichir

le maillage du réseau national tant en capacité qu'en distribution géographique avec, désormais, une offre de formation d'Architecte en Technologie du Numérique dans la Région Nord du Maroc.

Challenge
L'HERDO MAROCAIN DES DÉCIDEURS

LE M-BANKING TRÈS PRISÉ PAR LES MOINS DE 35 ANS

L'usage du M-banking, canal digital mis à la disposition des clients par la banque, est très prisé par les moins de 35 ans, selon une enquête intitulée « Digital Banking au Maroc et nouveau rôle de l'agence bancaire ».

Cette tranche d'âge est également considérée très autonome dans l'usage du M-banking, révèle l'enquête menée par BearingPoint en partenariat avec l'AUSIM.

Les mid age (36-55 ans) sont également adeptes de ce canal, précise-t-on, notant que plus de 50 % de la population est très autonome. Les banques ont néanmoins une marge de progression quant au développement de l'usage de ce canal, étant donné les niveaux d'équipement élevés en smartphones au sein de cette cible, cœur de la population active, explique l'enquête.

Pour les plus de 56 ans, rapporte la MAP, ils sont majoritairement autonomes (+50 %) dans l'usage de ce canal digital. Concernant le

E-banking, la majorité des jeunes est très autonome, les mid age majoritairement autonomes à très autonomes, avec une proportion de peu ou pas autonomes plus importante que les plus jeunes, relève-t-on. La majorité des plus de 56 ans est autonome - une faible partie de la population très autonome - et plus du quart de la population peu ou pas autonome.

Malgré les évolutions de ces dernières années et l'intensification de l'usage des canaux digitaux, les Marocains restent attachés à leur agence bancaire, souligne l'enquête. La complexité des produits, mais également la disponibilité de fonctionnalités avancées dans les canaux digitaux, sont deux facteurs

qui influencent aujourd'hui le canal de souscription des produits financiers.

En 2021, BearingPoint a mené, en partenariat avec l'AUSIM, une enquête auprès de plusieurs cadres dirigeants d'établissements financiers (banques de détail, établissements de paiement et sociétés de crédit à la consommation) de différentes tailles. Cette étude a pour objectif d'analyser le niveau de digitalisation de la relation et de la distribution bancaire et de porter un regard sur la nouvelle proposition de valeur de l'agence bancaire dans le dispositif omnicanal.

Libération



CYBERCRIMINALITÉ : UN HACKER DIFFUSE LES DONNÉES PERSONNELLES DE 2 MILLIONS DE MAROCAINS

Nom, prénom, profession, nom de l'employeur et adresse électronique sont les informations personnelles de deux millions de Marocains, saisies et diffusées par un pirate informatique. Une information rapportée par le site web français, Zataz, spécialisé dans les informations relatives à la délinquance informatique.



Un cracker s'est délesté, dans la nuit du vendredi 3 septembre 2021, des données personnelles de deux millions de ressortissants marocains. Les identités (noms, prénoms), les professions, les noms des employeurs et les adresses électroniques figurent parmi une longue liste mise en ligne et découverte par Damien Bancal, spécialiste en cybersécurité et fondateur du site web français, Zataz, spécialisé dans les informations relatives à la délinquance informatique. « Dans la nuit du vendredi 3 septembre 2021, un black hat (un hacker malveillant) fier de porter le nom du fondateur du nazisme, Adolf Hitler,

a mis en ligne dans trois espaces cloud gratuits disponibles sur le web 2.064.201 comptes d'hommes et de femmes originaires du Royaume du Maroc », écrit Damien Bancal, fondateur du site web et auteur de l'article.

« Le pirate a extrait ces informations de la fuite de données LinkedIn diffusée dans le black market voilà plusieurs semaines », ajoute-t-il. Par ailleurs, ce pirate informatique, à l'origine de la fuite, a également mis en ligne d'autres données, concernant cette fois-ci l'Université Mohammed V de Rabat. Cette seconde fuite concerne près de 2.181 curriculum

vitæ datant de 2013 à 2020, rapporte Damien Bancal. « Le prestigieux établissement situé dans la ville de Rabat se retrouve avec la diffusion malveillante de 2.181 CV », a-t-il indiqué.

Finalement, le fondateur de Zataz indique que le hacker, à l'origine de la saisie de ces informations personnelles, n'a pas détaillé la méthode utilisée pour se procurer ces informations habituellement confidentielles

LE 360

TÉLÉTRAVAIL : SALARIÉ ET DIGITAL NOMADE, DÉSORMAIS POSSIBLE !



Et en entreprise, qui dit prise de distance dit télétravail. Dans la précipitation, les entreprises ne se sont pas trop inquiétées de l'aspect juridique. Les plus structurées ont cherché à marquer, tout de même, des repères pour que justement ce télétravail soit régi dans les règles de l'art. Les réunions en ligne permettent de toute manière à la hiérarchie de continuer à gérer ses équipes mais de loin. Pour le salarié, le stress est plus intense, car sans s'en rendre compte, les pauses déjeuner et autre deviennent autocensurées.

Certains ont osé et ont vu leur vie changer. C'est ainsi que lors de la pandémie, alors que les entreprises ont imposé le télétravail pour des raisons évidentes, certains salariés téméraires, avec ou sans le consentement de leur hiérarchie,

ont pris le risque de quitter le pays où ils vivent pour aller travailler soit dans leur ville natale, soit dans un lieu où il fait mieux vivre. Au Maroc, les étudiants vivant à l'étranger ont profité du mois de Ramadan pour filer en douce de l'Hexagone et

venir s'installer quelques mois pour travailler à partir de leur chambre d'enfance. Retrouver papa et maman après des années d'éloignement, quelle aubaine ! Le digital nomadisme, tel qu'il a été baptisé, est devenu un phénomène courant.

Déjà, la mondialisation était venue marquer ses règles et a induit l'externalisation de certains métiers. Aujourd'hui, c'est le virus actuel qui a poussé les personnes à venir chercher réconfort dans un environnement chaleureux pour résister à l'inconnu. Bien sûr, il est clair que certains métiers ne s'y prêtent pas mais dans le consulting, la recherche, le data mining, l'expertise comptable ou le marketing, la possibilité de se détacher géographiquement est tout à fait possible.

Sur les colonnes des Echos, la journaliste Chloé Marriault consacre tout un dossier sur le digital nomadisme. Elle se pose la question si ce mode de travail continue à concerner uniquement les indépendants ou commencera-t-il à recruter des adeptes dont le statut est salarié ? Selon elle, « les salariés demandent, en effet, depuis la crise sanitaire, à pouvoir effectuer le télétravail, et même à l'étranger, quelques mois par an. Mais ce n'est pas gagné... ». Citant Maxime Brousse, l'auteur de l'ouvrage « Les nouveaux nomades », la journaliste rapporte qu'« avant la crise sanitaire, les digital nomades étaient surtout des entrepreneurs et des freelances. Il s'agissait pour la plupart de célibataires de moins de 33 ans qui cherchaient des destinations ensoleillées en bord de mer, dans des lieux où se retrouvent des gens qui travaillent aussi à distance et où

le coût de la vie est avantageux. Par exemple Chiang Mai, Medellín, Bali, Mexico... ».

La généralisation du télétravail est venue modifier la donne. Autrefois sédentaires, des salariés en CDI se sont trouvés dans des situations de télétravail toute l'année depuis le confinement. Ce sont surtout les startups qui ont encouragé le phénomène.

Il faut dire que les conditions de travail changent complètement dans ce cas. Les personnes qui ont opté pour ce mode se retrouvent très souvent dans leur environnement familial. Ce sont généralement des personnes qui ont la trentaine et qui souvent ne sont pas encore mariées. Autre avantage du salarié digital nomade, les économies faites très souvent sur le loyer, l'électricité et les autres charges courantes. En France, par exemple, les étudiants marocains qui ont pu venir travailler au Maroc chez les parents pendant plusieurs mois ont tout simplement loué leur appartement. L'un dans l'autre, le loyer est honoré et ils n'ont plus les frais de séjour. Une occasion de faire des économies s'ils le souhaitent.

Connectés chez eux, ils peuvent envisager d'aller chez des amis à l'étranger, histoire de se changer la tête tout en honorant leurs engagements professionnels. Les occasions ne manquent pas. Faut-il encore que la direction générale accepte...

Certains iront même jusqu'à contourner les consignes et prendront le risque de quitter les frontières alors que ce n'est pas autorisé. En France, plusieurs grandes entreprises refusent catégoriquement à leurs salariés de quitter l'Hexagone pour une histoire d'assurance.

Il est clair que la législation devra être revue à ce niveau et les salariés devront tenir leur engagement au risque de se retrouver dans des situations fort embarrassantes. Dans ses recherches, Cloé Marriault a même été plus loin... Elle a mis en exergue l'attitude des hôteliers, qui proposent des formules longue durée à cette nouvelle catégorie désireuse de changement.

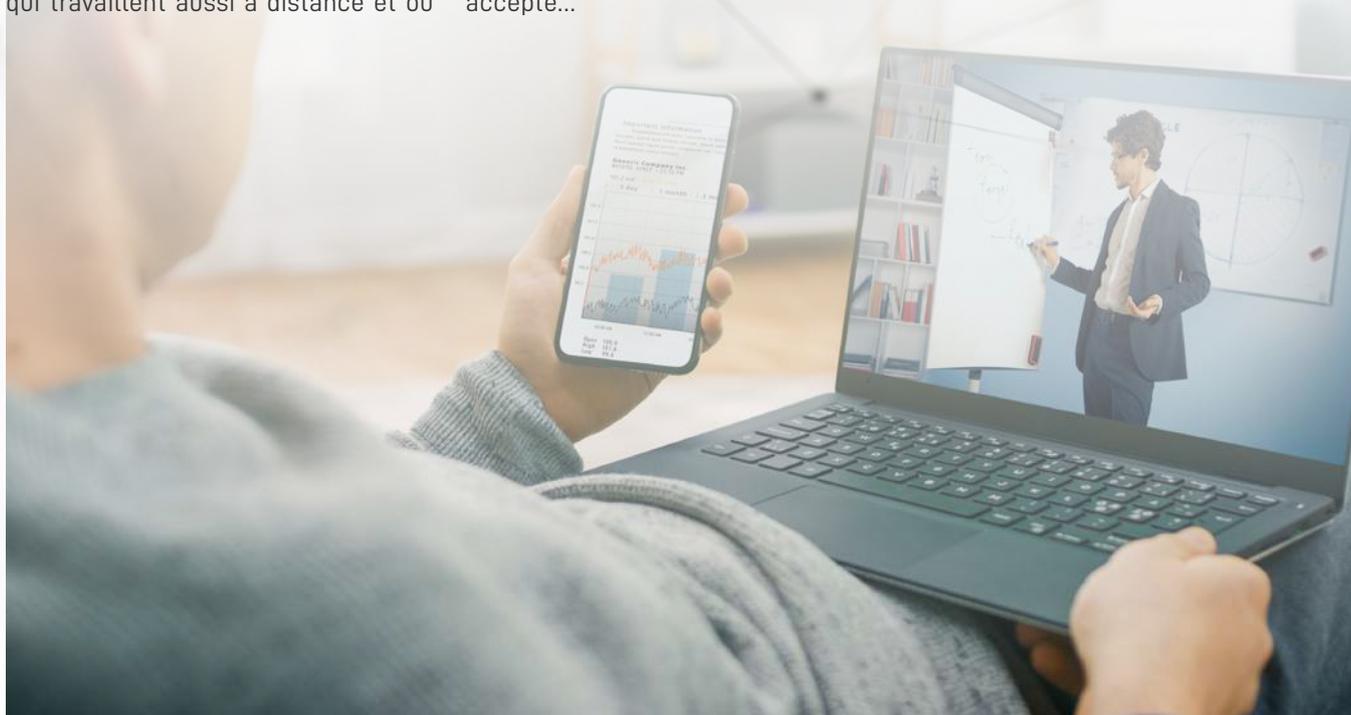
Des pays comme le Mexique, la Barbade ou l'île Maurice ont même créé des visas spécialement destinés aux personnes en télétravail qui arrivent chez eux !

Au Maroc, le télétravail s'est aussi installé par nécessité sanitaire. Et les salariés l'ont apprécié, selon les attitudes qui ont été effectuées au début (LMS Conseil).

Alors se trouver aux Caraïbes en télétravail, why not ? Ça sera une façon de résister au virus !

L'avenir nous le dira.

Aujourd'hui
LE MAROC



Programme dédié à l'innovation



TRANSFORMATION NUMÉRIQUE : ÉTUDE POUR LA MISE EN PLACE DES AGENCES URBAINES NUMÉRIQUES 2.0

La Direction de l'Urbanisme, relevant du Ministère de l'Aménagement du Territoire National, de l'Urbanisme, de l'Habitat et de la Politique de la Ville, lance un appel d'offres. L'étude couvrira l'ensemble des aspects liés à la transformation numérique des Agences Urbaines du royaume, de la Direction de l'Urbanisme, ainsi que de la Direction des Ressources Humaines et des Moyens Généraux du ministère. L'étude prévoit également la mise en place d'un système de veille urbaine.

Le département de l'Aménagement du Territoire et de l'Urbanisme lance une étude pour la mise en place des **Agences Urbaines Numériques 2.0** au Maroc, d'un montant estimé à 4 millions de DH.

Cette orientation émane du Programme National de l'Urbanisme Durable (PNUD), qui vise la préparation des territoires à l'horizon 2040, notamment en ce qui concerne le volet relatif à leur transformation numérique.

L'étude couvrira l'ensemble des aspects (organisation, veille, structures, ressources humaines, data et processus métiers, services...) liés à **la transformation numérique des 29 Agences Urbaines** du Royaume, de la Direction de l'Urbanisme (DU), ainsi que de la Direction des Ressources Humaines et des Moyens Généraux (DRHMG) du ministère.

La transformation s'accompagne également d'une restructuration et d'une réorganisation de l'entité Agences Urbaines comme des directions centrales : remodelage, redéploiement des compétences...

Cette consultation a pour objectif la conception et l'implantation d'un modèle d'Agences Urbaines Numériques 2.0, avec la mise en place d'un système de veille urbaine, capable de :

- rendre les Agences Urbaines plus efficaces, modernes, ouvertes et plus flexibles, tout en offrant aux usagers et partenaires des services simplifiés et personnalisés

et ce, en respectant leurs données personnelles ;

- renforcer le cœur de métier des Agences Urbaines afin de faciliter, entre autres, les processus relatifs à la gestion interne et aux métiers, à la qualité des services rendus, aux problématiques urbanistiques observées et ce, dans la perspective d'atténuer les coûts de mise en œuvre, de permettre l'exploitation des données, d'assurer la veille urbaine nationale, de faciliter la maintenance, etc. ;

- capitaliser sur les efforts fournis et mettre en cohérence les différents systèmes d'information développés par les Agences Urbaines et les faire converger vers des solutions partagées ;

- concevoir et développer un système national et partagé entre les Agences Urbaines, permettant l'amélioration et la valorisation des connaissances sur les problématiques et phénomènes urbains, la capitalisation des données territoriales et urbanistiques recueillies, la centralisation de la gestion, le traitement de l'information collectée au travers d'indicateurs d'analyse et de synthèse, ainsi que la mise en place d'une stratégie d'observation entre les différents acteurs, producteurs et utilisateurs de la donnée.

Le système national de veille urbaine représente un outil de connaissance et de suivi du territoire

urbain, d'aide à la planification et d'analyse urbaine, ainsi qu'un centre de collecte, de prospective et de diffusion d'informations. Il fournit une aide décisionnelle à la préparation, à la mise en œuvre et au suivi de la politique urbaine au Maroc, en coordination avec les différents acteurs, pour un développement durable.

Ce système constitue la principale composante de la vision relative à la transformation numérique des Agences Urbaines, en tant que plateforme de réflexion, d'échange et de communication avec les différents acteurs de la ville, permettant :

- aux professionnels : de produire et de s'alimenter en données territorialisées pour la réalisation de diagnostics et d'analyses ;

- au grand public : de consulter les informations et données publiques multi-thématiques et multi-échelles, de se renseigner sur des indicateurs métiers liés au secteur de l'urbanisme et aux phénomènes urbains et de produire des cartographies thématiques personnalisées.

La durée globale du marché est de **29 mois**, dont 17 mois de délai d'instruction et 12 mois d'hébergement et de maintenance de la solution développée.

AFRICA DIGITAL MANAGER AWARD : INETUM REMERCIE LES LAURÉATS 2021 ET LANCE LA 2^{ème} ÉDITION



Inetum, l'entreprise organisatrice de l'Africa Digital Manager Award a annoncé la deuxième édition de son concours de digitalisation, dans un communiqué dont la rédaction a reçu copie 17 septembre 2021.

Mardi 14 septembre, Inetum a procédé à la remise des prix du concours Africa Digital Manager Award (ADMA) aux trois lauréats de l'édition 2021, tout en annonçant la prochaine en 2022.

La première édition du concours, qui a connu un fort succès, a fédéré des candidatures à travers toute l'Afrique et a également permis d'encourager les projets digitaux qui participent aujourd'hui au développement de l'économie sur l'ensemble du continent africain, et d'inspirer les initiatives de demain.

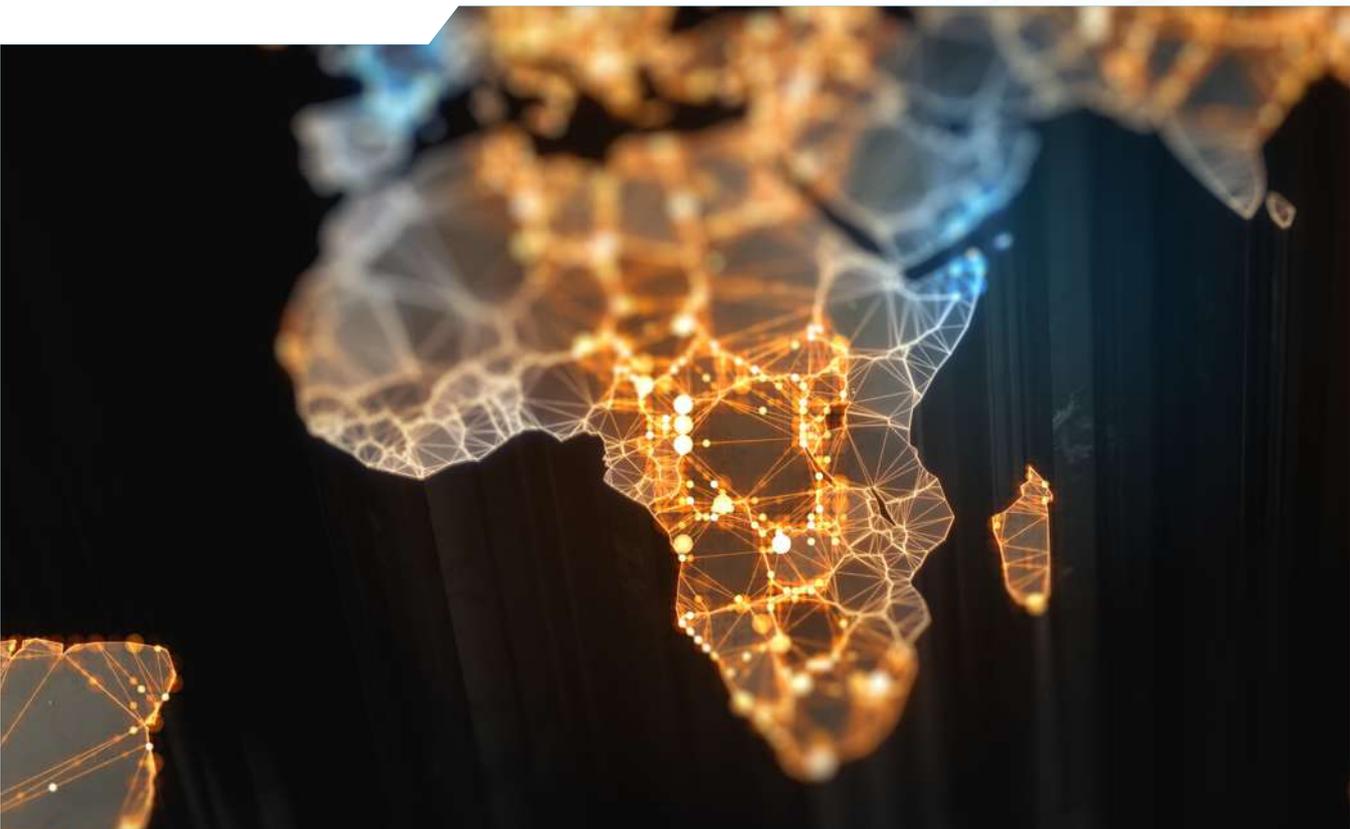
Cette rencontre fut également une plateforme d'échange sur les problématiques de digitalisation en Afrique et les tendances révélées par les projets des candidats. « Nous croyons en l'Afrique, qui est un continent en pleine croissance,

le Digital représente une chance pour son économie. L'organisation de l'ADMA, ou encore l'ouverture de notre FabLab à Casablanca, sont des preuves de notre engagement et de notre volonté de rayonner sur le continent. Nous y sommes présents en proximité, pour accompagner la transition numérique des entreprises, de l'économie et plus globalement de la société pour tirer le meilleur du digital flow » a déclaré Vincent Rouaix, Président-Directeur Général d'Inetum.

Pour concourir à l'édition 2022, les participants doivent soumettre des projets réalisés en interne ou en partenariat avec des tiers (laboratoires, universités, filiales ou autres partenaires). Les candidats peuvent aussi présenter la méthode

managériale utilisée pour conduire efficacement un ou des projets, basée sur l'agilité, la conduite de changement ou toutes autres mesures de performance. Le caractère d'innovation ou d'excellence managériale déterminera le choix des meilleurs dossiers par le jury.

La cérémonie qui clôt la première édition de ce concours s'est tenue dans les nouveaux locaux d'Inetum au Maroc. Le dépôt des candidatures est déjà ouvert pour la deuxième édition, sur le site de l'ADMA.





Dès ses débuts dans le monde de l'IT il y a 15 ans, l'équipe AXELI avait une vision juste et claire des orientations et des perspectives des technologies de l'information dans le marché monde. Dès le départ, nous avons noué des partenariats stratégiques avec des acteurs mondiaux de grande renommée technologique pour répondre aux besoins croissants de nos clients et prospects.

Grâce à nos clients et partenaires, qui ont été avec nous à chaque étape du parcours en tant que conseillers, critiques et supporters, AXELI a pu jouir d'une réputation des plus enviées au niveau du marché de l'IT au Maroc.

Créée en 2006, AXELI a réussi en moins de deux décennies à s'imposer, en tant que société incontournable de service d'intégration des infrastructures informatiques. Notant que l'entreprise s'est développée à un rythme soutenu durant cette période, grâce à la synergie des compétences qui composent son équipe et à la confiance construite avec ses clients, prospects et partenaires.

A partir de son siège à Rabat dans un premier temps, AXELI a étendu ses opérations en ouvrant une agence à Casablanca, pour assurer plus de proximité par la suite dans les 5 régions principales du Maroc, avec des centaines de clients tous secteurs confondus.

Ce n'est que le début. Il n'y a aucun doute dans notre esprit. Nous disposons de la meilleure équipe, du réseau de partenariat le plus diversifié, du portefeuille de technologies le plus innovant, et surtout d'une confiance croissante de nos clients pour continuer à briller.

Il ne peut y avoir de confusion : Grâce au travail sérieux, à la créativité et à la persévérance, nous avancerons ensemble !

Un grand merci à nos clients, à nos partenaires et à nos collaborateurs !

AXELI MODERNISE SA VITRINE VIRTUELLE

À l'occasion de son 15^{ème} anniversaire, AXELI a le plaisir de vous annoncer la mise en ligne de la nouvelle version de son site internet <https://www.axeli.ma>.

Nous sommes heureux de pouvoir vous présenter une vitrine plus moderne de notre société sur le Web. Ce site a été soigneusement conçu pour nos clients et prospects, nos partenaires, nos collaborateurs et pour tous les acteurs du monde de l'IT.

Vous y trouverez des informations sur nos services et produits, nos références, mais aussi l'historique de la société, un aperçu sur nos actualités et bien d'autres rubriques.

En espérant que vous apprécierez le contenu de ce nouveau portail, nous vous souhaitons une bonne découverte du site et n'hésitez pas à nous transmettre vos remarques et suggestions par le biais du formulaire de contact.

LE DIGITAL M'A TUER

Par Mohamed SAAD, Président de l'AUSIM



« Quand le sage désigne la lune, l'idiot regarde le doigt ». Proverbe Chinois.

Le Digital est, de l'avis de tous les économistes, chercheurs, politiciens..., un levier de développement et de croissance. La CSMD en a fait un des cinq leviers importants pour l'amorçage du modèle d'accompagnement de la mise en œuvre du Nouveau Modèle de Développement.

L'humain et son environnement avancent à une vitesse grand « V », les organisations sont dépassées, comparées à l'usage que fait le citoyen du digital... Nous vivons pour la première fois dans l'histoire de l'humanité... 4 progrès techniques, dits « les NBIC » :

1. Les progrès liés à la nano technologie
2. Ceux liés à la bio technologie
3. Le progrès dû à la révolution de l'information
4. Et les sciences cognitives

Cette révolution sera de plus en plus accentuée dans les années à venir avec la R&D, l'innovation, la course vers les métiers de la santé et la quête de la résilience humaine. L'euthanasie de la mort voulue par Google aura tout son sens. Les maîtres de la Silicon Valley ont été provoqués par l'infiniment petit, qui les a obligés à se retrancher dans leurs forteresses et observer la bérézina. Ce n'est pas uniquement l'échec des locataires de Mountain View, mais celui du monde entier. Ceci dit, le lion ne s'avoue jamais vaincu, il est capable de sortir de sa tanière, de retrouver ses esprits, et de faire mal ; telle a été la réaction de l'Homme tout au long des millénaires où l'espèce a muté, s'est améliorée, développée, augmentée...

L'Information se trouve comme dénominateur commun à tous ces progrès techniques, en citant la Big Data, l'Intelligence Artificielle et le Quantique. Les portes s'en

retrouvent grandes ouvertes pour occuper les lieux et les espaces, quel que soit le domaine de recherche (santé, sécurité, éducation, transport, environnement...). Malheureusement, certaines pensées limitées combattent la technologie et le progrès en vidant le verre de sa moitié, en pointant les risques, les dangers et autres théories complotistes, et en jetant le bébé avec l'eau du bain. Toute technologie et progrès arrive avec ses risques, qu'il faut bien évidemment gérer en bonne intelligence. La découverte de la voiture ou de l'avion s'accompagne d'accidents qu'on ne peut supprimer et éviter d'une manière définitive. Mais la technologie continue à faire des progrès pour atténuer et réduire les catastrophes, en y intégrant tout ce qui peut faire de l'humain un être augmenté capable d'anticiper, d'évaluer et de mitiger le risque. Certains décideurs sont même allés jusqu'à accuser le Digital de « tueur d'emplois », et c'est là où je veux en venir !

Dans un rapport du World Economic Forum, il a été rappelé que la robotisation pourrait remplacer la moitié des travailleurs à l'horizon 2025. Plus de 50% des employeurs interrogés ont déclaré qu'ils s'attendaient à accélérer l'automatisation de certaines fonctions dans leur entreprise, tandis que 43 % estimaient qu'ils étaient susceptibles de supprimer des emplois en raison de la technologie.

Le WEF a déclaré que la pandémie

avait accéléré l'adoption de nouvelles technologies, les entreprises cherchant à réduire leurs coûts et à adopter de nouvelles méthodes de travail. Mais il a averti que les travailleurs étaient désormais confrontés à une double menace : « l'accélération de l'automatisation et les retombées de la récession de Covid-19 ».

Nous vivons une révolution spectaculaire que l'humanité a déjà connue par le passé. Laissez-moi vous rappeler un certain nombre de métiers qui existaient encore jusqu'au 19^{ème} siècle mais dont on ignore complètement l'existence aujourd'hui :

1. Télégraphiste :

Il a existé jusqu'au 20^{ème} siècle, je me rappelle encore avoir reçu les réponses à mes candidatures d'embauche par télégramme au début des années 90. Le Télégraphe peut se targuer d'être l'ancêtre d'Internet en matière de communication.

2. Réveilleur :

Quand aujourd'hui cela vous prend quelques secondes pour configurer votre alarme ou plusieurs, selon la légèreté de votre sommeil, le réveilleur était l'un des métiers salvateurs qui vous permettait de garder votre « job ». Démocratisé en Angleterre à l'époque de la révolution industrielle (on les appelait les knocker-upper), le réveilleur avait pour tâche de tirer du sommeil les travailleurs pour qu'ils ne

soient pas en retard à leur travail. Tout était bon pour accomplir cette mission : cailloux, cris, bâtons, sifflets

3. Rémouleur :

Un métier que nous connaissons bien, mais qui n'apparaît que quelques jours par an, ceux qui précèdent l'Aid Al Adha. Se déplaçant avec sa charrette sur laquelle était fixée la meule, le rémouleur pratiquait l'affûtage des ustensiles coupants et tranchants des ménagères.

4. Blanchisseuse :

La blanchisseuse ou « lavandière » avait pour charge de laver les vêtements à la main. Heureusement, nos machines à laver ont pris la relève depuis bien longtemps et ont ainsi permis d'épargner les petites mains fragiles.

5. Crieur :

Connu chez nous sous le nom de « Barrah », le métier de crieur existe depuis l'Antiquité pour disparaître dans les années 60. Profession itinérante, le crieur était chargé d'annoncer au public de l'information.

6. Porteur d'eau

Comme son nom l'indique, le porteur d'eau exerçait une activité qui consistait à transporter ledit liquide car, si aujourd'hui il nous suffit de tourner un robinet pour obtenir de l'eau, ce ne fut pas toujours le cas. Auparavant, il fallait aller chercher l'eau tous les jours et les personnes qui le pouvaient s'offraient les services des porteurs d'eau.

7. Demoiselle du Téléphone

Également appelées standardiste, ces femmes étaient chargées d'établir les communications entre usagers dans les premières décennies de la téléphonie grâce à un commutateur téléphonique manuel. Certes, le métier de standardiste existe toujours mais la profession a tout de même fortement évolué.

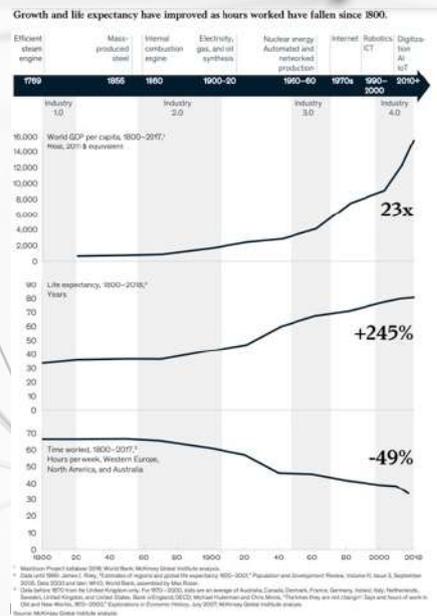
On s'arrêtera à ces quelques métiers, mais il en existe beaucoup plus, que la technologie et le progrès ont supprimés, MAIS... MAIS, en en créant

d'autres. Eh Oui ! Heureusement ; et c'est la trouvaille du rapport du WEF, qui confirme que d'autres métiers apparaîtront !

McKinsey, dans leur rapport « Tech for Good », parle du lissage des perturbations, et de l'amélioration du bien-être :

<https://www.mckinsey.com/-/media/mckinsey/industries/public%20and%20social%20sector/our%20insights/future%20of%20organizations/tech%20for%20good%20using%20technology%20to%20smooth%20disruption%20and%20improve%20well%20being/tech-for-good-moi-discussion-paper.pdf>

McKinsey évalue le développement et la croissance sur les nations et dans le monde grâce aux Technologies de l'Information et au Digital (Figure 1).



Le monde des Technologies de l'Information compte un grand nombre de nouveaux métiers qui viendront répondre au besoin de tous les secteurs d'activité, et d'autres vont également naître dans tous les autres secteurs économiques. Avoir peur de la cannibalisation des métiers et de la hausse du taux de chômage est une vision très limitée qui ne sert que le « Finite Game » dont j'ai parlé dans un précédent WWM. (AUSIMAG n° 4).

De ce fait, mes questions aux décideurs, politiciens, penseurs, faiseurs de prédictions et de projections, sont :

- Quid de ce Maroc de 2050 qu'on veut voir « leader » l'Afrique, en impactant de son empreinte ce 21^{ème} siècle et en apportant les réponses à ces progrès techniques ?
- Quid des métiers de demain où

notre seule richesse est le capital humain ?

- Quid de ces métiers de matière grise qu'il faut des décennies pour former, préparer, forger ?
- Quid des industries de demain ? Certes, l'aéronautique et l'automotive sont des orientations, mais le Digital peut aussi être une industrie génératrice de valeur ajoutée !
- Quid de l'offre de services décalée par rapport au marché et à la demande ? Très peu d'offres Cloud, inexistence d'industrie d'édition de logiciels, cherté des m² Data Centres, rareté des compétences IT/Digital...
- Quid de l'enseignement du « Coding » depuis le jeune âge ?
- Quid de la sensibilisation à la cybersécurité depuis le jeune âge ?
- Quid de l'encouragement du capital risk dans les Startups/ FinTech ?
- Quid de l'obligation des opérateurs Télécoms à mutualiser l'infrastructure ?
- Quid d'un objectif « Zéro Zone Blanche » ?
- Quid de l'Anglais, comme langue universelle qui va nous ouvrir les portes sur d'autres marchés, d'autres nations, d'autres cultures ? permettant à nos Nearshores de s'exporter worldwide !

La plaidoirie de la défense prouve que le « Digital » ne tue pas, au contraire, il ressuscite les secteurs moribonds, et cela a été démontré lors de la phase Covid-19. Les vrais coupables du crime sont la tergiversation, la cogitation et la perte de temps à inventer et réinventer les visions, les stratégies, les feuilles de route, qui nous font perdre des décennies. Entretemps, le TGV passe et emporte tout ce qui se met au travers de son chemin.

Il est à noter que plus de 170 pays dans le monde ont lancé un programme de transformation digitale, ce qui veut dire que personne ne nous attendra pour acheter notre offre Digital Made in Morocco. Les autres sont aussi en train de faire de même et, s'ils n'ont

pas commencé il y a vingt ans, ils le font aujourd'hui, illustrant ainsi l'adage chinois qui dit « Le meilleur moment pour planter un arbre c'était il y a 20 ans. Le deuxième meilleur moment c'est maintenant ».

J'aurais aimé voir dans le Nouveau Modèle de Développement une forte incitation à faire du Digital une Industrie en tant que telle ! Car le mot

« Nouveau » m'interpelle, et me rappelle le modèle de l'innovation économique de Joseph A. Schumpeter sur la « Destruction Créatrice » : « Le nouveau ne sort pas de l'ancien, mais apparaît à côté de l'ancien, lui fait concurrence jusqu'à le ruiner ». Réfléchissons, Tous, à la destinée de ce pays, de sa jeunesse, à son « Why » ! Construisons ensemble ce « Why », s'il n'est pas encore dans le cœur et la foi de

tout le monde.

Souriez, c'est le début de ce « Why » !

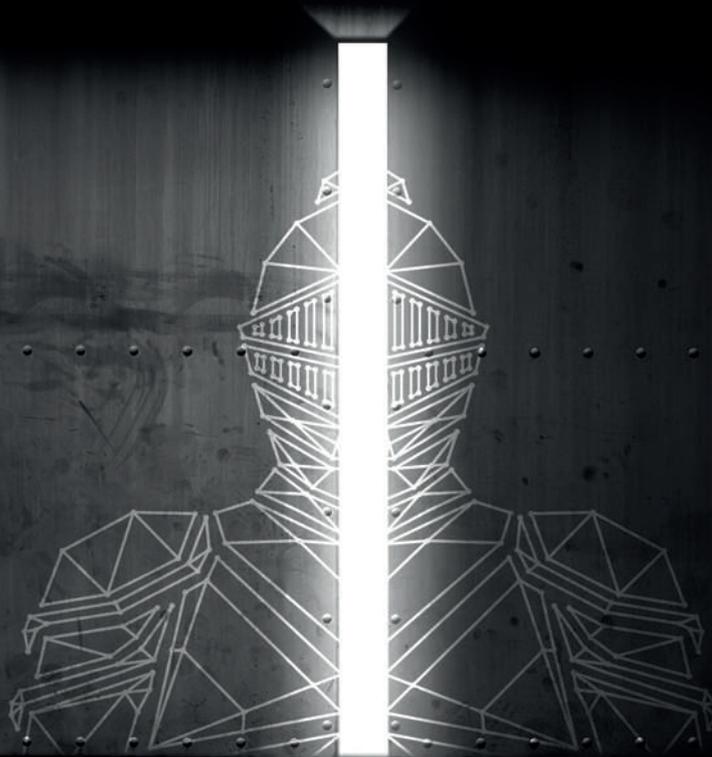


DATA PROTECT

Security is our **commitment**

STAY TUNED..

..SOMETHING BIG IS COMING



SOUHAITEZ-VOUS FAIRE PARTIE DES PREMIERS INFORMÉS ?

somethingbig@dataprotect.ma

Tél : +212 522 218 390 - www.dataprotect.ma

[f](#) Dataprotect [t](#) @Dataprotect_ [in](#) Dataprotect [@](#) @Dataprotect_

RETOUR AU BUREAU ET VARIANT DELTA, COMMENT GARDER LE CAP SUR SES OBJECTIFS ?



Par Paola TUMBARELLO

Consultante & Coach en développement
Fondatrice et Directrice de Talent & Performance

Alors qu'une embellie était envisagée juste avant l'été, l'arrivée du variant Delta a ravivé pratiques et réflexes adoptés pour limiter les contaminations, entraînant encore des contraintes au sein de l'entreprise.

Le retour au bureau full-time est de nouveau compromis et avec lui les nouvelles résolutions habituelles de la rentrée. Face à cet environnement instable et imprévisible, comment garder le cap et atteindre ses objectifs malgré les turbulences ? Comment maintenir sa motivation quand les choses sont si éloignées des prévisions ?

Quand on parle objectifs, on pense trop souvent à méthodes et outils. Il en faut c'est certain mais c'est surtout un état d'esprit, un **mindset** à adopter qui vous permettra d'avancer contre vents et marées.

1. Revenir à ses motivations initiales

Je ne parle pas ici de vos motivations externes telles que le besoin de reconnaissance ou le besoin financier. Elles sont nécessaires certes mais ne vous aideront pas à maintenir le cap en cas de coups durs.

Par motivations initiales, je parle de VOS motivations, VOS moteurs, ce qui vous fait avancer VOUS : à l'intérieur de vous, ce petit moteur qui fait qu'on sait pourquoi on se lève tous les

matins pour aller travailler. C'est votre dynamique personnelle qui va vous permettre **d'être impliqué, plus efficace et dans une posture positive pour affronter les difficultés.**

Nous avons en nous douze moteurs de comportement associés à six attitudes (la connaissance, l'utilité, l'environnement, l'aide, le pouvoir et les principes) et qui répondent au « Pourquoi j'agis ? ». Pour connaître au moins deux de vos moteurs principaux, posez-vous la question suivante : « Que représente pour moi, à titre personnel, mon entreprise ? ». Et selon la réponse, voyez si celle-ci est alignée avec vos besoins et attentes. Dans les moments troubles, il est important de revenir à ses basiques : revenir à votre pourquoi.

2. Développer de nouvelles compétences émotionnelles

D'ici la fin de l'année, vous devez mettre toute votre énergie pour atteindre vos résultats et ceux de vos équipes. Mais les turbulences que nous rencontrons peuvent remettre en cause l'atteinte de ces objectifs. Il est alors rapide de basculer dans la frustration, la colère ou le découragement. Pour anticiper cela, **apprenez dès à présent à gérer vos émotions et à maîtriser de nouvelles compétences émotionnelles.**

Alors comment faire ?

- En acceptant ce qui est car vous n'êtes pas magicien et vous ne

pouvez pas tout contrôler.

- En développant votre écoute active et en laissant vos équipes partager avec vous leurs émotions (peur de la maladie, sentiment d'injustice, colère) sans les juger.
- En acceptant comme légitimes leurs réactions négatives sur leur lieu de travail.
- En les allégeant de leurs émotions négatives en les acceptant.

Cet effort d'apprentissage sur vous-même ne sera que bénéfique sur vos équipes et vos résultats car il contribuera à faire baisser la tension et à redonner l'envie à vos collaborateurs de travailler ensemble vers des objectifs communs, au-delà de cette situation pandémique stressante et incontrôlable.

Vous pourrez ainsi rajouter à vos soft skills **la compétence de gestion du travail émotionnel** qui est aujourd'hui définie comme une aptitude demandée et évaluée par l'entreprise et qui consiste à réduire l'écart entre les émotions positives que l'on doit afficher et les émotions négatives que l'on peut ressentir.

Plus vous serez empathique et proche de vos équipes et plus celles-ci vous démontreront de la reconnaissance et s'investiront dans l'atteinte des objectifs.

3. Instaurer la confiance

Reprenons l'adage de Henry Ford : « Se réunir est un début, rester ensemble

est un progrès, travailler ensemble est la réussite ».

La crise du Coronavirus est la preuve que nous sommes capables de nous unir et d'être plus forts ensemble. Pour que cela marche, la ressource « clef » sur laquelle les managers doivent s'appuyer est **LA CONFIANCE**. La priorité est de maintenir le lien et les relations avec les personnes, y compris à distance. Cela n'exclut pas de fixer des objectifs, les suivre et les contrôler. Il ne s'agit pas de baisser la garde mais de se concentrer sur les fondamentaux.

Vous vous devez d'être de véritables leaders et de développer l'accompagnement et la vision, de fédérer, motiver, donner du sens, faire vivre les valeurs, communiquer et influencer positivement les équipes.

Plusieurs axes sont possibles :

- Communiquer de manière claire, transparente, récurrente et pratique pour informer et maintenir le lien avec les personnes.
- Encourager les échanges collectifs afin de garder la synergie et la notion de groupe. Rompre la solitude et l'isolement liés au télétravail.
- Ecouter en proposant des espaces de parole et d'échange, internes ou externes à l'entreprise.
- Savoir reconnaître l'implication et la motivation de vos équipes.
- Maintenir les activités ludiques et récréatives déjà présentes dans l'entreprise comme les cours de yoga, les petit-déjeuners... en visio pour ceux en télétravail et inviter les personnes à continuer à prendre soin d'eux en s'assurant que les besoins primaires sont satisfaits à la maison (bien dormir, manger sainement à horaires fixes, effectuer des pauses régulières, bouger...).
- Prendre du plaisir ensemble, pratiquer l'humour pour développer une émotion de joie, c'est bon pour tout le monde.
- Faire émerger de nouvelles idées, créer et se projeter sur l'avenir, être orienté solutions et

actions. Organiser des séances de créativité, se questionner, réfléchir ensemble sur comment préparer la sortie de cette crise ?

Cette crise du Coronavirus va laisser des traces profondes, prémices à un monde de l'entreprise qui a subi et va encore subir de nombreuses transformations : la flexibilité au travail, l'utilisation et l'optimisation de la digitalisation, la fluidité de la communication, la circulation des personnes, le management à la confiance, etc.

Observez les bénéfices et les apports constructifs de ces changements pour les transférer dans une nouvelle réalité professionnelle. Préparez-vous pour réussir cette réorganisation et atteindre vos objectifs.

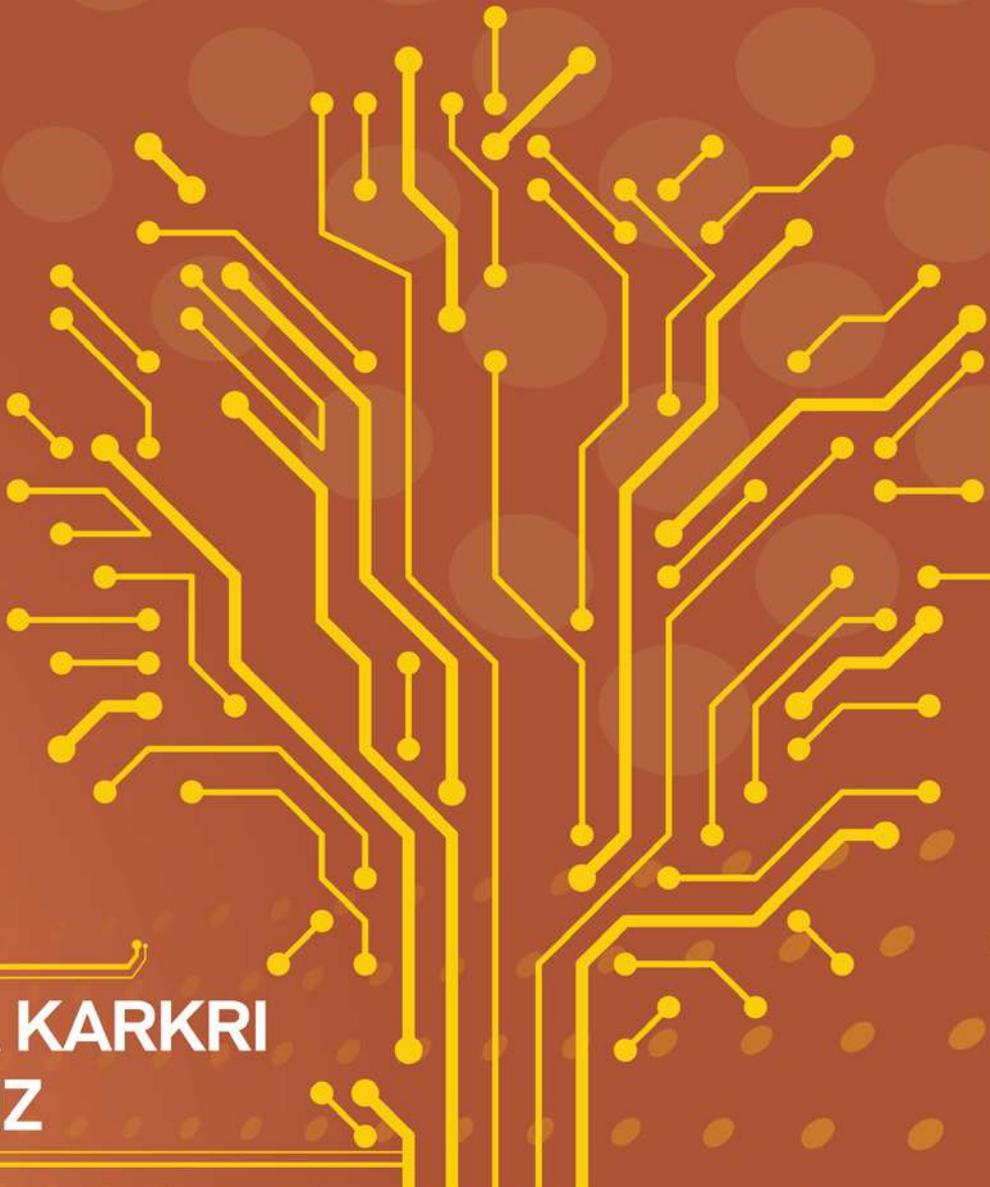
La stratégie de succès de demain sera celle qui prendra en compte l'humain. Le nouveau monde sourira aux managers qui sauront, en même temps qu'assurer leurs autres rôles, profiter de cette transformation digitale pour mettre en place des processus d'accompagnement (formations, coaching, mobilités internes...) pour mieux vivre et anticiper ces changements.



DIGITAL

CHAMPIONNE





SALOUA KARKRI BELKEZIZ

Présidente Afrique d'Inetum (anciennement GFI). Elle est également membre du Conseil de la Concurrence. De 2016 à 2020, Madame Karkri Belkeziz a présidé l'APEBI, la Fédération des Technologies de l'Information et de l'Offshoring. En 2000, elle fonde l'Association des femmes Chefs d'Entreprises du Maroc (AFEM), qu'elle préside jusqu'en 2006, association dont elle a aujourd'hui le titre de présidente honoraire. De 2002 à 2020, elle a été membre du Conseil d'Administration de la CGEM (Confédération Générale des Entreprises au Maroc). De 2007 à 2011, elle a été députée de l'USFP (Union Socialiste des Forces Populaires) à la Chambre des Représentants.

NOTRE DIGITAL CHAMPIONNE DE CE NUMÉRO AUSIMAG



Entretien avec Madame Saloua KARKRI BELKEZIZ
Présidente Afrique d'Inetum

1. Bonjour Madame Karkri Belkeziz. Vous avez récemment publié une autobiographie sous le titre « Le Chemin des Possibles », dans laquelle vous vous livrez à un exercice de style très personnel et fort intéressant, à travers lequel vous nous proposez, également, votre lecture des grands changements politiques et économiques qu'a connus le Maroc lors des trois dernières décennies.

Pour revenir à notre sujet de prédilection : avec plus de 30 ans d'expérience dans l'entrepreneuriat et le secteur du Numérique, vous avez accumulé une connaissance approfondie du sujet. Comment évalueriez-vous le chemin parcouru par le Maroc en matière de digitalisation, que ce soit au niveau des entreprises, mais également au niveau de ses institutions ?

Je vais vous faire une évaluation particulière du chemin parcouru par le Maroc en termes de digitalisation. Le PIB a évolué de façon régulière ces trois dernières décennies à un taux relativement constant de 3 à 4 % sans flèche verticale significative à aucun moment traduisant les effets d'une digitalisation efficiente du pays ou de ses moyens de production.

Cela ne veut pas dire que rien n'a été fait, loin de là. Rappelez-vous au début du siècle dernier, la réforme du secteur des télécommunications et la création de l'ANRT, la mise en place d'un comité e-gov par le gouvernement Jettou, le plan numérique 2009-2013 piloté par Monsieur Reda Chami et le plan Maroc Digital 2020 mis en place par le ministre Moulay Hafid Elalamy qui a abouti à la création de l'Agence de Développement du Digital en 2017.

Ces politiques ont eu des résultats

tangibles même si en deçà des prévisions.

- La transformation numérique des Administrations est entamée avec près de 25 % des procédures administratives dématérialisées à destination des entreprises et 16 % à destination des citoyens. Cette digitalisation a contribué à améliorer le climat des affaires du Maroc, qui a réalisé un bond de 7 places au classement Doing Business 2020 de la Banque Mondiale. Il est à présent au 53ème rang à l'échelle mondiale, ce qui renforcera son attractivité et attirera un plus grand nombre d'investisseurs étrangers.

- Les usages numériques sont plus démocratiques avec de meilleures couvertures et 30 % de taux de pénétration des ménages.

Mais il faut plus. Le monde s'est transformé les trois dernières décennies avec la Mondialisation et la Révolution Technologique. Nous devons nous adapter avec une transformation culturelle radicale, portée par une gouvernance appropriée. Il ne s'agit pas de dématérialiser de façon erratique mais de généraliser les usages numériques, qui sont l'occasion d'offrir plus, mieux, plus précis, plus vite. Il faut que nos entreprises produisent, vendent et achètent autrement, il faut que les données soient fiables et à la disposition des startups qui les traitent avec leur algorithmes...

2. En classant le Numérique comme un chantier transformateur d'amorçage du modèle de développement, le rapport soumis à Sa Majesté le Roi en Mai dernier a soulevé l'importance du numérique dans la croissance économique du Royaume. Quels sont les défis et challenges à relever pour faire du Numérique un réel levier du développement du pays ?

La commission a identifié le numérique comme un des leviers du développement et cite cinq défis clés : adopter une stratégie de transformation numérique portée à haut niveau, mettre à niveau les infrastructures numériques de haut débit et très haut débit, développer des plateformes pour tous les services aux citoyens, former des compétences en nombre suffisant et parachever le cadre légal visant à assurer la confiance numérique

des utilisateurs et la souveraineté numérique du Royaume.

Le livre blanc de l'APEBI, présenté au Chef de gouvernement en décembre 2019 proposait de mettre le digital au cœur du développement et cible cinq gros chantiers.

Je me permets d'insister sur deux axes primordiaux que sont, d'une part, les infrastructures de haut débit et de très haut débit (y compris le

haut débit par satellite qui sera peut-être la solution pour éradiquer les zones blanches), qui sont le vecteur principal de la transformation digitale et de l'inclusion du plus grand nombre. Et d'autre part, la formation des compétences et la sensibilisation des marocains, citoyens, administrations et entreprises et leur préparation à cette nouvelle ère.

3. Le Monde entier passe par une crise sans précédent liée à la pandémie de Covid-19. Comment le secteur Numérique a traversé cette période, et comment est-ce qu'il a aidé d'autres secteurs à gagner en résilience ?

La crise du covid-19 est une crise sanitaire extrêmement grave où chaque famille a payé son écot en perdant un de ses membres ou amis. Mais c'est aussi une crise économique exceptionnelle qui n'a épargné aucun continent, aucun pays.

Mais cette crise économique a quelque chose de singulier en ce qu'elle est sous-tendue par une vision optimiste de la période post-covid (l'équivalent d'un plan de reconstruction après une guerre, mais sans guerre).

Elle est l'occasion de réévaluer notre système de santé et notre système d'enseignement. Elle est également l'occasion de juger le système informel, pourvoyeur d'emplois certes, mais d'emplois précaires. Elle est l'occasion de juger et de revoir notre système de protection sociale, de prendre conscience et de corriger nos inégalités.

Elle a été l'occasion pour beaucoup de marocains de prendre conscience que les nouvelles technologies pouvaient servir à autre chose qu'à du divertissement et qu'elles pouvaient permettre de maintenir

l'enseignement des enfants, faire des consultations médicales, se réunir et travailler, acheter et vendre, encaisser et payer en toute sécurité. L'intérêt du Mobile Payment a été révélé et devrait contribuer à accélérer l'inclusion financière.

Mais l'objectif de la transformation digitale n'est pas seulement pallier nos faiblesses mais décupler nos forces tout en gagnant en transparence, en équité fiscale, en concurrence saine et loyale et en répartition équitable des richesses.

4. Vous êtes, aujourd'hui, présidente d'Inetum en Afrique (ex Gfi Afrique). Inetum a organisé cette année, la 1ère édition de l'Africa Digital Manager Award « ADMA 2021 ». Quels sont les retours de cette aventure ? Quelles perspectives voyez-vous pour le secteur à l'échelle africaine ? Le continent a-t-il la capacité et les moyens d'être un créateur de valeur, et non pas uniquement consommateur de technologies ?

Inetum dispose d'un fort ancrage sur le territoire africain. Nous adressons des clients dans plus de 12 pays, à partir de nos six filiales sur le continent : au Maroc, en Côte d'Ivoire, en Tunisie, en Angola, au Sénégal et au Cameroun et nous avons ouvert notre premier FabLab en Afrique,

à Casablanca plus précisément. Nous sommes fortement impliqués sur le continent africain, et cela résulte d'une ambition stratégique : celle de contribuer à l'essor économique du continent porté par sa transformation numérique. Aujourd'hui nous totalisons près

de 1000 collaborateurs au service des entreprises africaines. Ce qui témoigne de l'ambition du groupe de devenir l'un des leaders du marché.

Lancé en plein contexte pandémique, le concours Africa Digital Manager Award a été instauré pour primer

les entreprises et les managers qui conduisent des projets de transformation digitale en Afrique. Parmi 52 candidatures retenues initialement, 10 projets nominés ont été suivis de plus près par un jury d'experts, en vue d'évaluer le potentiel des projets et définir les projets gagnants.

A cet effet, le Prix final ADMA a été décerné à trois projets issus des régions africaines (Nord, Ouest et Centre). Les gagnants bénéficieront d'un double accompagnement : Un support en conseil assuré par les consultants experts d'Inetum, en

plus d'une formation certifiante, dénommée Six Sigma Green Belt, assurée par l'Ecole Centrale de Casablanca.

Les nouvelles technologies sont une opportunité pour les économies africaines qui doivent réussir leur transition numérique. Les contrées africaines sont distinguées jusque-là par la rapidité de pénétration des nouvelles technologies parce que ces nouvelles technologies répondaient à des problématiques africaines, dans les secteurs de l'enseignement, de la santé, de l'agriculture, de la distribution, de

la communication, des moyens de paiement et du système bancaire. On y a vu ainsi fleurir des startups qui apportaient des solutions aux problématiques posées.

Mais la véritable transformation doit être basée sur une stratégie complexe comprenant l'investissement en infrastructures de haut débit et de très haut débit, la généralisation de la couverture, la formation des compétences, mais surtout la dynamisation et la structuration des économies.

5. Pour finir, en tant que fondatrice de l'Association des Femmes Chefs d'Entreprise au Maroc (AFEM), quelle lecture faites-vous aujourd'hui du rôle des femmes dans l'économie numérique africaine, et comment leur donner les moyens de découvrir elles-mêmes le chemin des possibles ?

J'ai saisi l'occasion du confinement pour écrire « Le Chemin des Possibles ». C'est un projet que j'avais en tête depuis longtemps. J'y retrace ma carrière, mais ce n'est pas mon histoire qui compte. Mon objectif est de montrer aux jeunes filles (mais pas seulement aux jeunes filles mais à tous ceux qu'un plafond de verre peut limiter) qu'elles

ont, enfoui en elles, leur potentiel et qu'il leur appartient de le libérer pour découvrir leur possible. En filigrane de ma propre histoire, elles ont un arsenal d'outils ou de conseils pour réussir leur propre histoire. Création d'entreprise, implication dans les associations, constitution de réseaux, équilibre professionnel et familial ...

L'implication des femmes dans l'économie est un objectif économique et non féministe ou culturel parce qu'il faut mobiliser l'ensemble de nos compétences et parce que les sociétés mixtes sont plus productives.



(inwi BUSINESS CLOUD)



Leader du Cloud souverain



**Backup et Disaster
Recovery**



**Plusieurs zones
géographiques**



**Options de sécurité
avancées**

☎ 05 29 10 10 10
entreprises.inwi.ma

inwi
BUSINESS

DOSSIER

SPÉCIAL

Faire du Maroc, une « Digital Nation », n'est pas une mince affaire. Le chemin n'est pas tout tracé, et la recette magique n'existe pas. Une chose est sûre, nous devons nous y mettre à plusieurs, car comme le dit le proverbe « Si tu veux aller vite, marche seul mais si tu veux aller loin, marchons ensemble. ».

Écosystème, nom masculin.

1. Unité écologique de base formée par le milieu (biotope) et les organismes qui y vivent. Ex: La montagne, la forêt sont des écosystèmes.
2. (au figuré) Milieu organisé. Ex : L'écosystème du tourisme.

Dans ce Dossier Spécial, nous avons essayé de mettre la lumière sur des acteurs qui font partie de l'écosystème Digital & Innovation au Maroc. Nous avons donné la parole à des spécialistes, des acteurs du secteur public comme du secteur privé, des hommes et des femmes qui œuvrent, pour que la Digital Nation Maroc puisse prendre forme. Accompagnement, incubation, ou encore formation et détection de talents, toutes les initiatives sont bonnes afin de faire émerger un écosystème viable et fertile, suffisamment pour donner naissance aux initiatives digitales de demain, à la prochaine startup, au prochain talent, ou au prochain projet qui révolutionnera notre quotidien.



Bouchaib BOUNABAT

Directeur de la Cité d'Innovation relevant de l'Université Mohammed V de Rabat, Professeur de l'Enseignement Supérieur à l'École Nationale Supérieure d'Informatique



Ghita LAHLOU

Chercheuse en Big Data et Business Intelligence, Co-fondatrice du Premier Think Tank marocain dédié à la souveraineté numérique



Hicham EL HABTI

Président de l'UM6P



Mourad EL MAHJOUBI

Directeur Général - Dean emlyon business school Africa, / Vice-Président de La French Tech Maroc, et Directeur Général de Visiativ Africa.



Ihsane HIMMI

Directrice Générale Maroc Numeric Cluster



Amine SABIBI

Directeur du Pôle Impulsion Economique et Offre Territoriale au CRI Marrakech-Safi.



Lamiae BENMAKHOLOU

Directrice Générale de TECH-NOPARK-MITC



Ghali Soussane YACOUBI

Responsable Transformation Digitale et Innovation chez MAGHREB ACCESSOIRES



Karim FAIDI

Président Réseau Entreprendre Casablanca et Membre du conseil d'administration au sein de Réseau Entreprendre Maroc.

L'ÉCOSYSTÈME AU SERVICE DE LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE ... ET VICE-VERSA !



Par **MOURAD EL MAHJOUBI**
Directeur Général - Dean
emlyon business school
Africa, / Vice-Président de
La French Tech Maroc, et
Directeur Général de Visiativ
Africa.

Se transformer est une nécessité vitale pour les organisations et les entreprises, c'est un fait. La pandémie aura, on l'espère, fini de convaincre les plus sceptiques. Intégrer le numérique dans l'entreprise c'est procéder à des changements fondamentaux à tous les niveaux : technologique bien sûr, mais aussi stratégique, opérationnel et culturel. Et si adopter une stratégie d'écosystème était un booster de transformation digitale ? Ou bien, le numérique aurait-il donné une nouvelle dimension aux classiques écosystèmes d'affaires ? Éléments de réponse, dans cet article.

La transformation digitale, une question d'écosystème

Les acteurs économiques ont depuis longtemps saisi l'importance d'être intégrés à un écosystème pour se développer. En 1920, l'économiste britannique Alfred Marshall louait déjà la dynamique de concentration des entreprises et ses avantages. Avec le Digital, cette notion prend toutefois une autre dimension et ce, à plusieurs niveaux.

Pour l'illustrer, revenons à la définition du dictionnaire Larousse. Ce dernier définit l'écosystème comme une « organisation structurée (d'un secteur d'activité par exemple) dans laquelle les différents acteurs (entreprises, fournisseurs, institutions, etc.) sont reliés par un maillage fort leur permettant d'interagir efficacement ». On retiendra les notions suivantes : l'organisation, la diversité des intervenants, l'idée de réseau (maillage), et, enfin, les interactions efficaces.

Appliqué au domaine du Digital, cette définition prend tout son sens, à plusieurs égards.

La dimension d'écosystème intrinsèque aux technologies numériques

Les technologies numériques sont en effet plurielles et comprennent une multiplicité de composantes. On peut citer notamment le Big Data, les réseaux mobiles de nouvelle génération, le Cloud ou encore l'Intelligence Artificielle ou la Blockchain. Chacun de ses éléments révèle sa puissance dans l'interaction et la complémentarité avec les autres. On parle de l'écosystème de technologies numériques.



Source : OECD iLibrary

Un écosystème d'acteurs au service des entreprises

On a pour habitude de parler de LA transformation numérique comme d'un tout. Mais il serait plus juste de parler de transformations, au pluriel. En effet, la révolution digitale a bouleversé tous les pans de l'économie, toutes les strates de l'entreprise. Ainsi, une organisation qui se digitalise va connaître de multiples transformations. Ces dernières, précisons-le, ne seront pas uniquement d'ordre technologique ! Quoi qu'il en soit, pour mener à bien ce projet, c'est bien à un écosystème qu'elle devra s'adresser. Chaque acteur ayant une valeur ajoutée propre à apporter.

L'écosystème numérique

Quand on prend « différents acteurs » connectés à travers un « maillage fort » et qu'on y ajoute la technologie, on obtient ... un écosystème numérique ! Les plateformes digitales ont complètement transformé la chaîne de création de valeur, faisant

exploser toutes les barrières traditionnelles ! Ces (plus tout à fait) nouveaux écosystèmes impliquent différents acteurs, partenaires et même concurrents avec une caractéristique commune pour les plus performants : l'orientation client.

Amazon est un modèle en matière d'écosystème numérique. Basé sur une infrastructure robuste, le géant du e-commerce a mis à profit la capacité de ses serveurs en les louant. C'est le point de départ de l'écosystème dont elle dispose aujourd'hui. Entre-temps, la société a lancé de nouveaux services comme Prime Vidéos ou Prime Musics, capitalisant sur une énorme base clients. Puis, Amazon a encore élargi son écosystème en ouvrant son cœur de métier, le commerce électronique, à de nombreux acteurs.

Quand l'écosystème digital fait bouger les lignes

Cette approche poussée à son paroxysme a totalement bouleversé les paradigmes du business. C'est un modèle qu'on peut qualifier autant de perturbant que de performant ! Ce qu'il faut en retenir, c'est cette logique de partenariat à la fois donnant-donnant et gagnant-gagnant. La création de valeur et l'expérience client sont les buts communs de chacune des parties prenantes. Et nul besoin d'être un géant de la Silicon Valley pour se retrouver dans ces objectifs et bénéficier de la puissance de l'écosystème !

La fidélisation des clients au cœur de la stratégie

Créer une expérience unique pour le consommateur doit être le leitmotiv de l'écosystème performant. Les acteurs en présence doivent être en mesure de créer ensemble de nouvelles propositions de valeur pour assurer la satisfaction client et donc sa fidélité.

L'optimisation des coûts et la création de nouvelles sources de revenus

L'augmentation des volumes induits par l'effet écosystème et l'optimisation des processus inter

et intra entreprise doit permettre la réduction des coûts opérationnels. Dans le même temps, la création de valeur et la complémentarité des acteurs génèrent de nouvelles sources de revenus.

L'accélération de l'adoption des nouvelles technologies

Vous l'aurez compris, un écosystème qui fonctionne s'appuie sur le Digital. Pourquoi ? Tout simplement parce que des interactions efficaces, tant entre intervenants qu'avec le client final, passent par la Donnée.

L'intelligence collective et l'innovation

Comme le dit le proverbe « seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ». L'intérêt et la force de l'écosystème réside dans la pluralité des acteurs et la convergence de la création de valeur individuelle au service du collectif.

Source : netinafrica.com



Si la mise en place d'un écosystème peut sans conteste donner naissance à un cercle vertueux, cela n'est pas aussi simple qu'il n'y paraît. Pour que la magie opère, une création de valeur cohérente est une absolue nécessité. En outre, la diversité et l'alignement, tant des partenaires que des technologies et des clients, sont indispensables. Enfin, c'est aussi une certaine philosophie du business, un état d'esprit, qui nécessitent des partenaires de confiance et une certaine agilité.

Pour conclure, les modèles de business basés sur les écosystèmes n'ont pas attendu la révolution numérique pour exister. Mais il est incontestable que les technologies numériques ont décuplé leur force de frappe. De même, cette dynamique d'écosystème a sans aucun doute accéléré le développement et l'appropriation des technologies. Un cercle vertueux qui n'est pas près de s'arrêter.



1. Quelle appréciation faites-vous de la maturité générale des entreprises marocaines en termes de Transformation Digitale ?

Il faut reconnaître que le Maroc a réalisé des progrès significatifs en matière de transformation digitale et ce, grâce aux différents programmes nationaux successifs de développement du Numérique.

e-Maroc 2010, Maroc Numeric 2013, Maroc Digital 2020 : ces différents plans stratégiques ont apporté d'importantes évolutions à tous les niveaux de la transformation des organisations et des entreprises. Sur cette dernière décennie, ces différentes stratégies traduisent la volonté forte de faire du pays une Digital Nation avec des orientations telles que l'accélération de la rupture numérique, le positionnement du Maroc comme un Hub technologique ou encore la digitalisation des démarches administratives et des services aux citoyens ; sans oublier la connexion des PME et le renforcement du partenariat public/privé.

L'exécution et la succession de ces différentes stratégies sur ces dix dernières années illustrent la prise de conscience de l'agilité nécessaire pour réécrire la feuille de route stratégique. Cela, afin de réussir cette transformation face aux différents défis d'un environnement en perpétuel changement.

Mais cela a également mis en avant, lors de chaque bilan, des résultats mitigés. En effet, un certain nombre d'objectifs n'ont pas été atteints, pour diverses raisons. Parmi elles, on peut citer les difficultés d'exécution, les retards sur les infrastructures et technologies, la limitation de la réglementation. Le niveau des ressources humaines, le manque d'accompagnement à la conduite du changement, une maturité numérique relative ou encore des faiblesses de pilotage et de gouvernance ont

également été des freins au plein succès de ces programmes.

Un des révélateurs du retard pris est sans conteste la pandémie que nous vivons depuis plus d'un an et demi. Il est vrai que certaines entreprises, grâce notamment à leur expertise, leur organisation et leur gouvernance, ont su tirer parti du contexte pour réussir leur transformation digitale, voire se positionner comme champions dans leur secteur d'activité. Cependant, il faut se rendre à l'évidence, cette crise nous met face à une réalité. La grande majorité de nos organisations et entreprises marocaines n'a pas encore atteint le niveau attendu de transformation pour faire face aux différents enjeux de développement technologiques, économiques et sociaux.

L'accélération des nouvelles technologies, la fracture digitale entre les différentes générations, les barrières réglementaires, les attentes des citoyens et des entreprises, l'évolution de notre environnement, qui se veut de plus en plus « VUCA » (Vulnérable, Incertain, Complexe et Ambigu), ne font qu'accentuer le retard pris et mettent en avant autant de défis à relever.

Aujourd'hui, plus que jamais, une nouvelle stratégie doit accompagner le pays dans l'accélération de sa transformation à travers la priorisation d'actions. Cette nouvelle impulsion doit être à l'image de la résilience et de l'agilité dont les citoyens, les entreprises et l'État ont su faire preuve durant cette crise.

Car, si l'année 2020 a été marquée par la prise de conscience des échecs et des difficultés, elle a été aussi celle de l'accélération, en quelques mois, d'avancées sur le plan du développement numérique du pays : création de décrets et lois favorisant le déploiement du numérique pour les acteurs publics et privés ; développement de

nouvelles plateformes e-commerce (avec une hausse de plus de 40 % des transactions en l'espace d'une année) ; mise à disposition de nouveaux services aux citoyens ; adaptation au télétravail et adoption des outils numériques en un temps record. Et, avant tout, le travail et les propositions des organes de gouvernance et l'appui au développement du numérique, à l'image des recommandations de l'Agence de Développement du Digital (ADD) dans sa Note d'Orientations Générales pour le Développement du Digital au Maroc à horizon 2025.

2. Avec vos nombreuses expériences dans différentes organisations - on peut citer Visiativ, acteur de la Transformation Digitale des entreprises, Emlyon Business School dans le domaine de l'Éducation, ou encore La French Tech dans l'accompagnement des startups - quelle est, selon vous, la clé de la réussite pour l'accompagnement à la transformation des organisations ?

Selon moi, et d'après mon expérience, les facteurs de succès sont multiples et complémentaires.

Le premier d'entre eux, et peut-être le plus évident, réside dans les solutions elles-mêmes. En effet, accompagner une organisation, quelle qu'elle soit, dans sa transformation numérique, c'est être en mesure de proposer des solutions numériques et des outils technologiques en adéquation avec les objectifs de l'entreprise.

Mais il ne faut pas oublier que la transformation numérique ne signifie pas uniquement implémenter des outils digitaux ! Loin de là ! Il s'agit d'abord et avant tout d'un projet de transformation en profondeur que l'on doit être en mesure d'accompagner. Si les facettes de cet accompagnement du changement

sont multiples, la mise à niveau régulière des compétences en est un point majeur. Aujourd'hui, plus que jamais, il est nécessaire, à tous les niveaux de l'organisation, d'acquérir de nouvelles « skills » (aussi bien techniques que relationnelles). Il est indispensable pour les décideurs d'être en mesure de se remettre en question face aux changements de notre société et à l'évolution des différentes économies.

Et il ne s'agit pas de prendre du recul ponctuellement, mais bel et bien de pouvoir se questionner et revoir ces positions en permanence. Je pourrais résumer cela en 3 mots : apprendre, désapprendre et réapprendre.

Un autre des ingrédients indispensables de la réussite dans l'accompagnement à la transformation, c'est bien entendu

la notion d'écosystème. Comme évoqué, il s'agit pour les organisations de se transformer à tous les niveaux. Il est bien entendu impossible pour un acteur, aussi excellent et professionnel soit-il, de mener à bien cette mission seul. Tisser un écosystème d'acteurs fiables sur le marché avec des savoir-faire et des expertises complémentaires est la condition sine qua non de la réussite d'un tel projet.

Cette notion d'écosystème est, pour certains, difficile à appréhender ou à mettre en œuvre. En effet, cela implique des relations saines, transparentes et de confiance. Pourtant, la méfiance reste souvent de mise sur le terrain. Un vrai axe de travail, aussi bien pour les entreprises et les organisations que pour les acteurs du Digital. A titre personnel,

je suis convaincu que l'écosystème est un facteur-clé de succès, quel que soit le pan de l'économie.

Preuve en est, l'essor des startups ces dernières années, qui ont apporté de véritables innovations. Ceci est permis à travers la mise en relation de différents acteurs : PME, porteurs de projets, organismes publics, etc. Ces succès sont bien le fruit d'une dynamique d'écosystème !

Je pense que nous avons beaucoup à gagner à favoriser ces synergies qui contribuent à améliorer la productivité de l'économie marocaine, et, plus largement, africaine.



MAROC NUMERIC CLUSTER : UN NOUVEAU REGARD VERS L'INNOVATION



Par **IHSANE HIMMI**
Directrice Générale
Maroc Numeric
Cluster

Acteur incontournable au service du développement du numérique, MNC s'est résolument engagé dans une nouvelle vision stratégique, à partir de 2020, visant à accélérer l'adoption des technologies du futur, accompagner les acteurs de l'écosystème dans leur transformation numérique et dans le développement de leurs compétences dans les métiers du digital et, enfin, à participer activement au renforcement de la compétitivité du Maroc à l'international.

• Maroc Numeric Cluster : catalyseur de l'écosystème IT

Créé en 2010, Maroc Numeric Cluster -MNC- est une association à gouvernance publique-privée qui promeut l'innovation digitale au Maroc et à l'international. Elle bénéficie du soutien du Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Economie Verte et Numérique ainsi que d'acteurs privés et institutionnels tels que l'Agence de Développement du Digital et la Région de Casablanca-Settat. Elle dispose d'un large réseau d'adhérents et de partenaires (grandes entreprises, PME, startups, institutions académiques, centres de recherche). Son objectif principal est de créer des synergies technologiques et commerciales au sein de l'écosystème des TIC pour un meilleur développement économique et social au Maroc.

• Missions de MNC

MNC a pour missions principales d'accompagner les sociétés dans le développement des technologies numériques, de transformer les industries en numérisant les entreprises et faire émerger des projets innovants à forte valeur ajoutée dans des niches d'excellence. MNC participe également au renforcement de la compétitivité des entreprises marocaines au niveau national et international.

La réussite de la mission de MNC

repose sur la création de partenariats et d'alliances solides avec les acteurs de l'écosystème, la contribution à l'élargissement de la diversité des talents et au renforcement des compétences humaines dans le domaine du digital et, enfin, sur la participation à l'expansion des PME et à l'accroissement de la productivité de l'écosystème.

• Axes stratégiques

MNC s'est orientée vers trois pôles stratégiques, à savoir :

Le pôle « Innovation for Leadership » vise à déployer des projets collaboratifs qui renforcent les expérimentations de solutions digitales innovantes au profit des membres et partenaires de MNC.

Le pôle « Innovation for Growth » est dédié à l'accompagnement des membres dans leur croissance. MNC joue un rôle fédérateur auprès des startups et acteurs de l'écosystème avec, à la clé, de la mise en relation avec des investisseurs potentiels

Le pôle « Innovation for Reforms » vise à renforcer le plaidoyer en faveur des collaborations avec les acteurs innovants : startups, instituts de recherche, mais également à fédérer le dialogue entre secteurs public et privé.

• Engagements

MNC s'est engagé depuis 2020 sur plusieurs chantiers et programmes et entend participer activement

à la croissance du secteur des Technologies de l'Information, à sa restructuration et sa modernisation. A ce titre, MNC a noué des partenariats stratégiques avec plusieurs acteurs de l'écosystème, dont des universités (Université Hassan 1^{er} de Settat, Université Internationale de Rabat, Université Chouaib Doukkali d'El Jadida, Université Mohammed V de Rabat), des cités d'innovation (Cité d'Innovation de Settat), des centres de recherche (Mascir) et des organismes institutionnels (ADD, CCG, CGEM) afin de créer un environnement favorable propice au développement de l'innovation et à la réalisation de projets collaboratifs entre les divers acteurs. Cette démarche vise à faciliter l'engagement intersectoriel et interdisciplinaire avec ses membres et partenaires. Les startups faisant partie de son réseau ont également été impliquées dans ce processus visant à faciliter l'accès au marché à des solutions innovantes pertinentes. MNC s'est également engagé à accompagner les entreprises dans leur transformation numérique et dans le développement de produits et services innovants, afin de contribuer à l'amélioration de la digitalisation du secteur productif.

Enfin, MNC a œuvré activement à la montée en compétences des ressources humaines dans le domaine du Digital à travers

les programmes de MNC Digital Academy.

- **Réalisations :**

Parmi les réalisations majeures de MNC en 2020 figure la mise en place d'une solution post-Covid au sein de la région de Casablanca-Settat développée par DXC Technology, membre de MNC, incluant une application mobile et web en software ainsi qu'une caméra thermique, afin d'assurer la traçabilité du parcours visiteurs-employés et d'anticiper les contaminations au Covid-19.

Le lancement, avec Microsoft, d'un programme ambitieux de formation de jeunes aux métiers du Digital et de leur accompagnement sur le marché

du travail a permis de former, la première année, 50 jeunes, à travers le programme Microsoft Skills Lab.

Asonactifégalemént,sacollaboration avec plusieurs grands groupes marocains, dont Richbond, sur un programme visant à sélectionner des startups ayant des solutions pertinentes et les accompagner dans la commercialisation de leurs offres sur le marché national et international, et, d'une manière générale, à promouvoir l'entrepreneuriat innovant.

MNC a également organisé un évènement d'envergure internationale « Future in Africa » sur la thématique du développement des Smart Territoires avec ses partenaires

Systematic Paris Région, la Région Ile de France et la Région de Casablanca Settat.

Pour l'année 2021, MNC s'est engagé à lancer la plateforme Fiware au Maroc, plateforme open source présente déjà dans 27 pays, visant à construire un écosystème favorisant le développement d'applications intelligentes en utilisant la production et la valorisation des données, afin de résoudre des problématiques concrètes avec une déclinaison sectorielle.

MNC poursuit ainsi sa mission principale de fédérateur de l'écosystème marocain au service de l'innovation et du développement économique et social du Maroc.



LES CENTRES RÉGIONAUX D'INVESTISSEMENT, AU CŒUR DU DÉVELOPPEMENT DE NOS RÉGIONS



Par **AMINE SABIBI**
 Directeur du Pôle
 Impulsion Economique
 et Offre Territoriale au
 CRI Marrakech-Safi.

La mise à niveau des CRI se poursuit. Après l'entrée en vigueur de la loi sur la nouvelle génération de CRI, ce chantier passe à une nouvelle étape, avec le lancement d'une plateforme électronique au niveau des CRI. Le Digital a ainsi permis d'améliorer la qualité des services administratifs fournis aux investisseurs et d'assurer leur continuité.

La crise sanitaire du Covid s'est très vite transformée en crise socio-économique dans la région Marrakech-Safi, comme dans toutes les régions du monde, en raison notamment de la prépondérance du secteur touristique dans le tissu économique global.

Ceci dit, nous avons été agréablement surpris par la résilience de ce tissu économique régional qui, malgré un arrêt total des activités, a pu sauvegarder les emplois et les entreprises, et minimiser les dégâts au maximum.

L'année 2020 avait été placée sous le signe justement de la préservation. Début 2021, déjà, nous avons commencé à constater des signes de relance. Nous avons des chiffres qui le démontrent, y compris sur l'année 2020 marquée par la crise sanitaire. En termes de nombre de projets d'investissement soumis à la Commission Régionale d'Investissement, il y a eu une augmentation considérable et ce, malgré la crise.

L'arrêt des activités touristiques a permis une certaine diversification, que nous voyons aujourd'hui dans la répartition sectorielle. L'industrie est plus présente aujourd'hui par exemple.

La région devra être forte aussi par

ses richesses agricoles, et donc le potentiel de transformation agricole est présent également.

L'année 2020 a connu des investissements, justement, d'acteurs de l'agroalimentaire dans la région. Marrakech, de par son positionnement géostratégique, a connu également une nette augmentation dans le secteur de la logistique. L'amélioration des chiffres s'expliquent par la simplification des procédures et l'instauration de la Commission Régionale d'Investissement, qui se réunit une fois par semaine pour statuer sur les différents projets.

Nous devons, bien sûr, être qualitatif et ne pas uniquement nous baser sur des chiffres agrégés, afin de pouvoir aller dans le détail et accompagner l'ensemble des acteurs du tissu économique, quelle que soit leur taille, quel que soit leur âge, quel que soit leur background.

Comment cette thématique des « écosystèmes » se concrétise-t-elle au sein des CRI ?

Notre travail d'accompagnement ne prend sens qu'avec la contribution de tous les acteurs de l'écosystème, parce qu'il est très important de préciser que les Centres Régionaux d'Investissement ne peuvent exister tout seuls aujourd'hui. Il est

nécessaire de travailler de façon collective, la main dans la main.

Il faut faire émerger une intelligence collective et c'est ce que nous voulons pour le programme. C'est ce que nous sommes en train de faire avec la CGEM, la Chambre de Commerce et d'Industrie et d'autres chambres professionnelles, avec des acteurs publics, des acteurs privés, ainsi que des acteurs associatifs de l'écosystème entrepreneurial. Nous travaillons tous ensemble pour maximiser notre impact.

Quel est l'impact de la vague de digitalisation que connaissent les CRI ?

Les réformes ont apporté plusieurs points positifs et plusieurs points de simplification des procédures et de simplification du parcours de l'investissement. Le Digital est au cœur de la stratégie des CRI.

Le Digital est aujourd'hui un levier important pour les différents services portés par les CRI. Je cite à titre d'exemple CRI-Invest, la plateforme de dépôt et de traitement des dossiers, qui impose vraiment une rigueur dans les délais de réponse aux investisseurs. Cette plateforme constitue aujourd'hui un Single Point of Contact permettant aux investisseurs de rentrer en contact avec des conseillers, de

déposer leurs demandes et d'accéder à un certain nombre de services, tout en bénéficiant d'une qualité de services et de délais de réponse très satisfaisants.

À l'échelle de notre région, nous sommes aussi en cours d'élaboration de vitrines digitales pour la promotion des investissements Marrakech-Invest. Nous travaillons également sur un observatoire de la Data, qui offrira aux donneurs d'ordre régionaux ainsi qu'aux investisseurs l'accès à des entrepôts de données régionales et locales afin d'améliorer la prise de décision.

Nous sommes également en pleine réflexion pour déployer de nouveaux e-services digitaux et Data pour simplifier le parcours de l'investisseur. Plusieurs transformations internes ont été également effectuées pour positionner les Centres Régionaux d'Investissement dans leur écosystème, afin de leur permettre de jouer leur rôle d'acteur de développement territorial, d'accompagner le chantier de la régionalisation avancée et leur permettre également de jouer un rôle d'impulsion économique et non pas uniquement de facilitation des procédures.

Quel challenge aujourd'hui pour les CRI Marrakech-Safi et comment y répondre ?

Le monde rural relève d'une extrême importance pour nous. Dans la région de Marrakech-Safi, sur 215 communes que nous couvrons, 18 uniquement sont urbaines. Le monde rural dispose de richesses naturelles à travers les produits du terroir. Aujourd'hui, l'enjeu c'est de savoir les valoriser, de communiquer à leur propos et de mieux les vendre, que ce soit à l'international ou au niveau national et, également de valoriser le capital humain dans le monde rural, qui est constitué de forces vives à qui il faut tendre la main et qu'il faut accompagner du mieux possible.

Nous avons lancé, en Mars 2021, le programme L'Village. Accompagner des porteurs de projets du monde rural : c'est le concept du programme baptisé « L'Village », conçu par Siham El Faydi, fondatrice de l'agence de communication Concept Mena, en partenariat avec le Centre Régional d'Investissement de la région Marrakech-Safi et l'Université Mohammed VI Polytechnique de Benguerir (UM6P), à travers son P-Curiosity Lab, un laboratoire dédié à l'innovation technologique.

Via une plateforme web, l'objectif est de soutenir les porteurs de projets du monde rural. Nous avons reçu plus de 4000 dépôts de projets, dont 20 ont été retenus. Ils bénéficient pendant un mois d'un accompagnement,

notamment à travers l'Université Mohammed VI de Benguerir. Nous avons mis en place un programme qui leur donne une première boîte à outils pour pouvoir développer leur activité, clarifier leur offre de service et pouvoir vraiment faire un go-to-market très efficace. Ce programme, c'est aussi une expérience humaine, à travers laquelle nous voulons donner un message d'espoir et montrer qu'il est possible aujourd'hui de réussir, quel que soit l'environnement, quelles que soient les difficultés et quel que soit le background.

Et donc, aujourd'hui, nous accompagnons ces 20 entrepreneurs qui ont été sélectionnés dans « L'Village ». Ces vingt entrepreneurs représentent une success story que l'on veut partager avec tous les Marocains afin de leur transmettre, justement, comme je l'ai dit, un message d'espoir et les inspirer.

Le CRI est en pleine ébullition et en plein changement. Des changements positifs. Beaucoup de travail a été fait. Beaucoup de mobilisation et d'autres actions sont à venir.



TECHNOPARK : 20 ANS AU SERVICE DE L'ENTREPRENEURIAT INNOVANT



Par **LAMIAE BENMAKHOUF**
Directrice Générale de
TECHNOPARK-MITC

Nous voulons faire du réseau des Technoparks le fédérateur national et régional de l'entrepreneuriat et de l'innovation. Avec comme mission principale, la stimulation de la création d'entreprises et de startups à l'échelle nationale, en mettant à leur disposition des mécanismes d'appui évolutifs pour leur lancement et leur développement. Pour cela, nous accompagnons de plus en plus de porteurs de projets, TPE et startups au niveau national, avec l'ambition d'élargir le réseau Technopark sur les 12 régions du Royaume et adapter les vocations des futurs Technoparks aux spécificités sectorielles régionales.

Depuis sa création en 2001, le Technoparc a accompagné 2800 startups innovantes, soutenues par le réseau Technopark, dont 1400 en accompagnement direct par MITC. L'un des résultats de ces vingt ans d'activité est la création de 15 000 emplois directs et indirects. Aujourd'hui, nous accueillons 400 startups résidentes en permanence, avec un taux d'occupation de 100 % sur les sites opérationnels et un taux de renouvellement annuel de 30 %. Grâce à notre accompagnement, nos startups affichent un taux de réussite en période d'incubation de

86 % et un taux de pérennité (à 5 ans) post-accelération de 89 %. Le quart des startups du Technopark exportent leurs services sur 4 continents avec une concentration en Europe (France, Royaume-Uni, Belgique, Allemagne...) et en Afrique subsaharienne (Sénégal, Côte d'Ivoire, Burkina, Kenya...).

Nous sommes aujourd'hui 4 Technoparks opérationnels : Casablanca (2001), Rabat (2012), Tanger (2015), Agadir (en lancement) + la Cité de l'Innovation Souss-Massa.

l'écosystème du Technopark donne l'accès à un large réseau de partenaires au niveau national et international : universités et fablabs, institutions financières, grands comptes, administrations publiques, fédérations sectorielles, acteurs technologiques de pointe, institutions culturelles et créatives. Il se compose entre autres d'un carnet d'adresses de plus de 300 experts multidisciplinaires : réglementation, fiscalité, entrepreneuriat, innovation, mentoring... etc.

La nouvelle feuille de route stratégique des Technoparks a gagné en maturité et en ambition. En effet, tout en améliorant notre offre de services permettant d'accompagner les porteurs de projets ainsi que les TPE et les startups durant les différentes phases, nous visons aujourd'hui la mise en place d'un modèle régional capable d'accompagner la régionalisation avancée du Royaume. L'objectif étant de développer le nouveau modèle Technopark à travers l'ensemble du



Royaume afin de stimuler et attirer les vocations entrepreneuriales à l'échelle nationale et améliorer l'attractivité des régions.

Nous espérons pouvoir nous ouvrir sur les régions, avec des sites comme Tiznit, Fès, Kenitra ou encore Marrakech. Notre expérience dans le Souss-Massa, par exemple, nous a fait découvrir une communauté de talents autodidactes en technologie, avec une excellente maîtrise de l'anglais et une grande envie de réussite qui n'attend qu'une chose : un accompagnement. L'ouverture sur la Diaspora est un autre défi qui nous anime. Nous avons là aussi constaté de très bons retours dans les régions du Souss-Massa à Agadir, à Tanger dans le Nord ou dans l'Oriental du côté d'Oujda.

Tous ces signaux nous donnent envie de fédérer encore plus d'efforts dans nos régions.

Le Covid a également eu un effet coup de pouce pour les startups du Digital. Nous avons constaté l'envol des demandes d'accompagnement. Les startups sont en général fragiles, et manquent d'accès aux technologies, aux compétences et/ou aux financements. Ce à quoi nous répondons par une offre d'accompagnement des porteurs de projet, depuis l'idée jusqu'à l'entreprise fiable et viable, tout en mettant en relation les créateurs d'entreprises avec les différents acteurs de l'écosystème.

Nous avons mis en place des espaces de co-working afin de les mettre en relation avec notre écosystème dès l'idée embryonnaire, le tout dans un environnement propice à l'innovation et à l'accélération.

Notre objectif c'est également de mettre en place un écosystème autonome durable pour les startups et par les startups. Nous travaillons également à créer et encourager les synergies entre les initiatives publiques et privées et coordonner les actions en faveur des startups et TPE. Nous nous appuyons par exemple sur le réseau REM pour leurs actions de mentorat auprès des

jeunes entrepreneurs dans toutes les régions du Maroc, surtout à l'étape de l'idéation et du MVP (Minimum Viable Product).

Nous veillons également à utiliser toutes les initiatives mises en place par l'Etat et ses partenaires. Il existe souvent des ressources financières sous-utilisées ou inadaptées à la réalité des projets. Nos actions permettent de faire correspondre l'offre à la demande. Il existe également un manque de communication entre certaines structures et institutions, ainsi qu'un manque de visibilité et de vulgarisation des produits et des process. Notre mission, c'est aussi de donner la bonne visibilité à tous ces produits afin de faciliter le parcours de l'entrepreneur.

Le rapprochement des universités permet au Technopark d'agir au niveau des formations universitaires, afin d'aider à proposer des contenus pratiques pour encourager l'entrepreneuriat avec, en prime, une bonne connexion Université/Industrie/Startups.

Pour ce qui est du financement, depuis 2018, MITC Capital, la société gestionnaire du Technopark, a lancé Maroc Numeric Fund II, suite à la première action MNF I (2011-2017). Ce nouveau fonds d'investissement de deuxième génération est d'une taille cible de 200 millions de DH. Il est géré à travers la Caisse Centrale de Garantie (CCG). C'est un fonds spécialement dédié aux projets dans le domaine des Nouvelles Technologies de l'Information, mais pas seulement. Il concerne tous les projets innovants, quel que soit le secteur d'activité. Pour rappel, MNF I est un fonds d'investissement créé en septembre 2010, muni d'une enveloppe de 100 millions de dirhams et dédié aux startups technologiques marocaines. C'est un fonds qui a été totalement investi. Nous avons bouclé la phase investissement fin 2016.

Pour finir, nous donnerons l'exemple de Zenata Smart City, un cas d'école du savoir-faire et de l'expertise

de l'écosystème du Technopark autour de la thématique de la ville intelligente et durable. Le rôle du Technopark est ainsi de créer un carrefour de besoins, technologies, moyens et volontés autour de thématiques stratégiques pour le leadership du Royaume. Parmi les objectifs, le développement de services intelligents au profit de l'Eco-Cité de Zenata. Ces services innovants seront développés par des startups qui ont bénéficié d'un accompagnement dans le cadre du programme d'Open Innovation Smart Z, fruit de la collaboration de plusieurs partenaires, dont Technopark, SAZ, CDG et IBM.



RÉSEAU ENTREPRENDRE MAROC : L'EXCELLENCE DANS L'ACCOMPAGNEMENT



KARIM FAÏDI
Président Réseau
Entreprendre Casablanca
et Membre du conseil
d'administration au sein de
Réseau Entreprendre Maroc.

L'association Réseau Entreprendre Maroc basée à Casablanca est une association « Reconnue d'Utilité Publique », consécration officielle depuis le 28 novembre 2019. Au-delà de l'appellation, cette reconnaissance donne plusieurs avantages à l'Association dont la première est sans conteste la crédibilité des missions et des actions. Au-delà de l'appellation, cette reconnaissance vient couronner plusieurs années d'un travail qui a démontré la crédibilité des missions et des actions de ce réseau.

« Pour créer des emplois, créons des employeurs », prophétisait André MULLIEZ, Fondateur de Réseau Entreprendre en France, en 1986.

Au Maroc, l'aventure a démarré en 2006 à l'initiative de quelques chefs d'entreprise engagés dans l'accompagnement entrepreneurial, convaincus par cette prophétie. Qu'ils en soient remerciés.

Réseau Entreprendre Maroc est aujourd'hui une association reconnue d'utilité publique (nous en sommes très fiers), composée de chefs d'entreprise expérimentés qui mettent leurs compétences au service des entrepreneurs.

Notre vocation est de faire réussir chaque créateur ou repreneur d'entreprise à fort potentiel, en lui offrant un accompagnement humain et financier, gratuit et dans la durée, par des chefs d'entreprise expérimentés et en activité, à travers l'ensemble des villes d'implantation de Réseau Entreprendre Maroc.

Nous sommes aujourd'hui présents dans 8 villes du Royaume : Casablanca, Marrakech, Rabat, Agadir, El Jadida, Khouribga, Ben Guérir et Tanger. Et, nous l'espérons, dans tout le Royaume dans les années à venir.

Quand vous rejoignez REM, c'est que

vous êtes convaincu que :

- l'important, c'est la Personne : avant la qualité du projet qu'elle porte, c'est la personne même, son potentiel à devenir entrepreneur, qui mobilise le soutien des chefs d'entreprise.

- le principe, c'est la Gratuité : la gratuité de l'offre aux créateurs et repreneurs, pour que toutes leurs ressources contribuent à la réussite de leur projet ; l'esprit de gratuité de ceux qui les accompagnent dans une démarche de citoyenneté économique et de désintéressement.

- l'esprit, c'est la Réciprocité : les bénéficiaires sont invités à rendre demain à d'autres ce qu'ils reçoivent aujourd'hui, devenant ainsi le maillon d'une chaîne d'entraide entre chefs d'entreprise.

Grâce à nos membres, à nos partenaires financiers et à nos partenaires d'alliance, nous avons pu accompagner environ 300 lauréats qui ont créé, ou maintenu, environ 1200 emplois, avec un financement de 30 millions de Dirhams.

L'accompagnement des lauréats par des chefs d'entreprise permet un taux de survie, après 3 ans d'existence, de 86 % des entreprises accompagnées par Réseau Entreprendre.

L'enjeu pour nous est donc de recruter le maximum de membres prêts à consacrer un peu de leur temps (à partir de 1h par mois) à cette noble cause, notamment dans les domaines IT. Nous avons, en effet, de plus en plus de lauréats et de candidats souhaitant se lancer dans le digital. Certaines belles « success stories », sont déjà vos prestataires, comme Mobiblanc, Manageo, Indatacore, Konta, VBS, Agile Systems, Digitancy, Kwiks, QuickTech, ...

Nous comptons donc sur la communauté des Systèmes d'Information au Maroc pour nous rejoindre en vue d'en soutenir d'autres et d'intégrer ceux qui sont « matures » dans ses roadmaps et projets.



LE MONDE ACADÉMIQUE SE MOBILISE POUR L'ÉCOSYSTÈME « DIGITAL ET INNOVATION »



Le Maroc a entamé depuis 2009 une stratégie qui vise la mise en place d'un écosystème qui favorise le développement d'une culture d'innovation. Cette stratégie, initiée lors du premier Sommet National de l'Innovation, repose sur une vision transversale et une démarche participative, avec l'objectif de faire de l'innovation un levier-clé de la compétitivité des entreprises, d'ériger le pays en producteur de technologie, de promouvoir les capacités de recherche et développement au niveau des universités et de faire du Royaume une place attractive pour les chercheurs.

La Stratégie Maroc Innovation est conçue autour des quatre axes suivants : la gouvernance et le cadre réglementaire, les infrastructures, le financement, le soutien et la mobilisation des talents. Cette stratégie est élaborée conjointement par le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique, le Ministère de l'Education Nationale, de la Formation Professionnelle, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, ainsi que la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM).

M. BOUCHAIB BOUNABAT,

Directeur de la Cité d'Innovation relevant de l'Université Mohammed V de Rabat, Professeur de l'Enseignement Supérieur à l'École Nationale Supérieure d'Informatique et d'Analyse des Systèmes (ENSIAS)

Comment l'Université Mohammed V, à travers sa Cité de l'Innovation de Rabat, accompagne-t-elle cet élan ?

A l'instar des universités de renommée internationale, l'Université Mohammed V de Rabat (UM5) ambitionne d'instaurer l'innovation et la valorisation au cœur de ses activités d'Enseignement et de Recherche. C'est la démarche adoptée pour préserver ce qui constitue la force et la réputation de l'UM5, en tant qu'espace de production, d'apprentissage et de diffusion du savoir, tout en aspirant à devenir plus ouverte, innovante, et compétitive. Les efforts déployés par l'Université n'ont pas tardé à porter leurs fruits en matière de création, de transfert technologique et d'entrepreneuriat. C'est ainsi que le rôle moteur de la Cité de l'Innovation de Rabat a été renforcé en tant qu'espace de création transdisciplinaire, pouvant accueillir des startups, pour le développement de produits innovants dans des domaines

aussi variés que l'Intelligence Artificielle, les technologies pour l'AgriTech, la FinTech, l'Environnement, les Énergies Renouvelables, ou la Sécurité de l'Information. Notre Université est également à pied d'œuvre pour lancer le Réseau InnoVal de l'UM5 (Innovation and Valorisation Open Network), fédérant les espaces d'Innovation et de Valorisation de ses différents établissements, avec comme missions principales l'appui et l'accompagnement des projets d'incubation des startups, ainsi que la professionnalisation des acteurs d'innovation et de valorisation internes à chaque établissement de l'Université. La création des cités de l'innovation constitue l'un des chantiers de l'axe relatif aux infrastructures. Ce projet a pour objectif la mise en place, autour de l'université marocaine, d'une

plateforme fédératrice de centres de R&D, d'entreprises, de structures de valorisation, d'incubateurs, de pépinières d'entreprises innovantes et des services communs. La finalité attendue de cette plateforme est de promouvoir l'incubation de projets innovants, de développer les interfaces université-entreprises, de valoriser les résultats de la recherche et de favoriser le transfert de technologie. Dernier fait marquant dans l'agenda de la Cité de l'Innovation, la signature de 4 conventions avec 4 startups innovantes, en Mars 2021. Ces projets d'innovation et de valorisation vont pouvoir ainsi être lancés en mettant à contribution l'UM5, à travers sa Cité d'Innovation, et ses partenaires, et couvrir les différentes phases allant de la définition de la problématique à traiter, jusqu'à son exploitation

industrielle, en passant par la phase de maturation, de développement et de test du prototype du système cible. Il s'agit des entreprises : SafeDemat, Eco-Dôme Maroc, RIFSO et Green Watech, opérant dans des

domaines d'activités différents. Ces conventions s'inscrivent dans le cadre du Programme « Boost'UP » lancé par la Cité d'Innovation de Rabat, dans l'objectif de détecter, promouvoir et accompagner les projets d'Innovation

et de Valorisation de haute valeur ajoutée développés au sein de l'UM5, et/ou portés par des entreprises innovantes externes.

MME.GHITA LAHLOU, Directrice de l'École Centrale de Casablanca, faisant partie du Groupe des Écoles Centrales.

Comment l'École Centrale de Casablanca accompagne-t-elle l'écosystème national mais également régional dans cette transformation ? Quelles compétences, quels cursus pour l'entreprise digitale ?

L'École Centrale Casablanca se positionne en hub universitaire de dimension panafricaine, parfaitement intégrée dans l'écosystème entrepreneurial de la région Maghreb-Afrique, avec l'objectif affirmé de former aujourd'hui les élites dirigeantes de l'Afrique de demain. La formation centralienne, pluridisciplinaire par essence, est en constante évolution face aux enjeux et défis du monde de demain. Ainsi, face à l'avènement du Digital, nous avons entrepris, il y a deux ans déjà, la création, pour nos élèves ingénieurs, d'une option Sciences des Données, avec l'introduction de modules électifs orientés Nouvelles Technologies, mais également l'initiation à l'IA dès la 1ère

année. De plus, à ce jour, 50 % des projets confiés à nos élèves traitent de problématiques autour des Big Data, de l'IA et de la digitalisation. Nos programmes Executive Education suivent la même voie. En effet, le fait que l'ECC dispose d'équipes dédiées au développement de l'Executive Education permet une connaissance plus approfondie des besoins de nos partenaires entreprises. Nos formations sont développées de manière à répondre aux besoins spécifiques des pays du Sud de la Méditerranée. L'Executive Education de Centrale Casablanca capitalise sur la longue expérience de CentraleSupélec et profite du réseau d'experts internationaux dans des domaines très divers : de la

Transformation des Hommes et des Entreprises en passant par l'Innovation, l'Excellence Opérationnelle, les SI et les Technologies du Digital, sans oublier les thématiques en lien avec l'Énergie ou encore le Project Management et le Leadership, etc.

Si nous devons faire un focus sur les formations dédiées aux SI et aux technologies du Digital, Centrale Casablanca propose un catalogue d'une cinquantaine de formations. Par ailleurs, nous avons d'ores et déjà accompagné les plus grands groupes marocains sur ces thématiques, par le biais de formations sur mesure.

M. HICHAM EL HABTI, Président de l'UM6P

Comment l'UM6P prend-elle place au sein de l'écosystème national du Digital et de l'Innovation ? Quelle formation, quel accompagnement et quels partenariats pour relever les défis du Maroc et de l'Afrique dans ce domaine ?

Je rappellerais que l'UM6P, comme son ADN le veut, est une plateforme de biens publics au service de l'écosystème. Notre premier cercle d'action c'est l'éducation, vient ensuite la recherche scientifique. Notre recherche est orientée vers les défis auxquels est confronté le continent africain. Je cite à titre d'exemple, les domaines de l'agriculture et de la sécurité alimentaire, la formation des leaders de demain, l'industrialisation durable ou encore le changement climatique.

L'UM6P a inscrit ensuite dans son ADN deux composantes majeures : l'entrepreneuriat, et enfin l'impact sur l'écosystème local. Pour cela, l'UM6P est très proche du secteur privé, à travers notre partenariat avec la CGEM par exemple; mais nous avons également de plus en plus de contrats avec le secteur public et l'administration publique.

L'UM6P a récemment signé une convention de partenariat avec le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Économie Verte et Numérique portant sur la mise en place d'un incubateur et accélérateur de startups dans le secteur du commerce, « Moroccan Retail Tech Builder » (MRTB). Cette initiative s'inscrit dans le déploiement du Plan de Relance du Commerce 2021-2023, qui compte parmi ses axes stratégiques la consolidation des meilleures pratiques du commerce à travers la digitalisation, dont l'importance a suscité une prise de conscience collective au cours de la crise sanitaire du Covid-19. Elle a pour objectif d'accompagner une centaine de porteurs de projets dans le développement de solutions digitales innovantes au profit du commerce de proximité, qui a besoin d'outils digitaux simples et accessibles lui permettant à la fois de se moderniser

et d'améliorer sa valeur ajoutée. En favorisant la diffusion de solutions digitales adaptées aux besoins des commerçants et des consommateurs, le projet répond à la nécessité de promouvoir la transition digitale des professionnels du commerce en tant que levier incontournable pour la croissance et la compétitivité du secteur. Au vu de l'importance du secteur du commerce dans le tissu économique national, nous mettons à contribution notre écosystème d'accompagnement de startups au service de ce nouveau projet.

À travers nos différents partenariats, nous confirmons notre volonté de continuer à accompagner les efforts des pouvoirs publics et du secteur privé en phase avec les priorités de l'UM6P qui s'articulent autour de l'innovation, la formation et l'entrepreneuriat.

LA TRANSFORMATION DIGITALE EN MARCHÉ CHEZ AUTOPLUS



SOUSSANE GHALI YACOUBI
Responsable Transformation Digitale et Innovation chez MAGHREB ACCESSOIRES

Lauréat pour la zone Afrique du Nord de la 1ère édition de l’Africa Digital Manager Award « ADMA 2021 » organisé par Inetum en partenariat avec l’École Centrale Casablanca, M. Soussane Ghali Yacoubi, Responsable Transformation Digitale et Innovation chez MAGHREB ACCESSOIRES, nous livre les coulisses d’un projet ambitieux qui annonce une transformation structurelle, non seulement pour Autoplus, mais pour tout le secteur de la distribution des pièces de rechange automobiles au Maroc.

1. Quel est votre rôle dans ce projet de transformation digitale ?

Je suis en charge de l’innovation et de la transformation digitale au sein du groupe. J’ai un rôle de facilitateur en charge de la mise en place et du pilotage de la transformation digitale de la PME à travers, entre autres, la dématérialisation de l’ensemble des processus métier, support et managérial avec une approche customer centric et l’élaboration de la stratégie digitale, sa mise en œuvre en adoptant des méthodologies agile (design sprint, design thinking...) et le pilotage par les Kpi’s (Marketing et business).

2. Pouvez-vous présenter le contexte et les grandes lignes de votre projet de transformation digitale ?

Maghreb Accessoires a été créée en 1948 et est le leader au Maroc de la distribution de pièces de rechange automobiles avec une dizaine de plateformes à travers le Maroc. Le Groupe Autoplus détenant trois filiales (Maghreb Accessoires, Gap et Lambert) et un réseau de franchisés. Le contexte très rude de la concurrence exige une agilité et une ouverture avec une haute scalabilité des solutions digitales. Le projet de transformation chez Maghreb Accessoires tente de répondre à ces différentes attentes. Nous privilégions une organisation

customer centric en identifiant des pistes d’optimisation de la satisfaction de nos clients B2B. Nous cherchons continuellement à améliorer nos processus opérationnels afin d’innover et travailler efficacement. Ceci dans un but d’amélioration continue tout en offrant une valeur ajoutée à nos clients. Nous inscrivons la transformation digitale dans la stratégie du groupe en vue d’optimiser l’expérience client, d’élargir notre activité dans d’autres marchés et de favoriser la créativité et l’innovation à travers la digitalisation de notre processus et le déploiement de solutions digitales à forte valeur ajoutée.

3. Quelles sont les principales solutions digitales mise en œuvre et quelle approche avez-vous adoptée ?

Les solutions digitales mises en œuvre ont été pensées pour améliorer la satisfaction client en recueillant leurs besoins/contraintes à travers nos points de ventes, nos commerciaux et agents téléphoniques. Nous avons lancé plusieurs chantiers, parmi lesquels :

- La digitalisation de notre relation client : Nous avons développé le 1er catalogue en ligne B2B from scratch au Maroc en utilisant des bases de données externes de pièces de rechange automobiles.
- La digitalisation de notre cellule

téléphonique avec un call center multi canal.

- La digitalisation des processus RH, facility management et quality management avec la mise en place d’une plateforme collaborative.
- La digitalisation de notre force de vente, du suivi et de la gestion de la livraison...

L’approche adéquate pour une différenciation et une interactivité accrue dans le cadre du volet digital a été de partir de cas d’utilisation concrets à partir du client final, de les piloter rapidement et de les transformer en fonctionnalités livrées.

4. Quelle est votre contribution à la digitalisation de votre secteur d’activité ?

Nous sommes dans un secteur d’activité peu digitalisé. Les solutions digitales adoptées doivent être bien pensées pour être simples d’utilisation, et proposer des informations complètes avec des fonctionnalités concrètes et efficaces.

Nos clients B2B étant non digital natifs, nous avons réussi à rendre indispensable l’utilisation du catalogue web, en leur permettant d’accéder en temps réel à des informations complètes correspondant à des centaines de milliers de pièces de rechange automobiles selon plusieurs critères, recherches...

Maghreb Accessoires a joué un rôle de catalyseur dans l'écosystème de la pièce de rechange automobile sur le territoire marocain en incitant l'ensemble des acteurs à adopter des solutions digitales autour de la pièce auto, permettant ainsi de dématérialiser le secteur de la distribution de pièces de rechange B2B.

Des solutions complémentaires sont à l'étude pour poursuivre le processus de digitalisation auprès d'un segment de clientèle, pour un partage en temps réel d'informations pertinentes et en adéquation avec ses besoins.

5. Quels sont les enseignements que vous tirez de votre transformation digitale pour votre organisation et pour le Maroc ?

La digitalisation et l'innovation au sein de notre structure a été une évidence pour exister dans un marché concurrentiel en perpétuelle évolution. L'innovation à travers la digitalisation est devenue au sein du groupe une orientation stratégique indispensable qui s'inscrit dans la durée.

Nous poursuivons notre démarche de digitalisation de notre écosystème autour du marché des pièces de

rechange automobiles au Maroc pour permettre in fine de renforcer la confiance et optimiser les relations clients-garagistes-revendeurs et distributeurs.

Pour cela, nous étudions actuellement plusieurs technologies prometteuses dans le secteur automobile et de la distribution notamment la reconnaissance d'image, la technologie OCR ou encore les data télématiques...



MAYA
DIGITAL
ودجيتال

MAYA
DIGITAL

PROUD TO BE A MEMBER OF **AMIN WORLDWIDE**

Ayant comme mission principale l'accompagnement de ses clients dans la mise en place de leurs stratégies de communication digitale, l'agence de communication MayaDigital est fière aujourd'hui d'être la première et la seule agence de communication marocaine à intégrer le réseau d'agences international AMIN WORLDWIDE. The Advertising & Marketing Independent Network (AMIN) Worldwide est une alliance de plus de 50 agences de marketing indépendantes, comptant parmi ses membres des agences de l'Amérique, l'Europe, l'Afrique, le Moyen-Orient et l'Asie-Pacifique.

- CONSEIL, STRATÉGIE ET ACCOMPAGNEMENT
- SOCIAL MEDIA
- DÉVELOPPEMENT SITES WEB
- PRODUCTION VIDÉO
- CREATIVE STUDIO
- MEDIA BUYING

L'IA : LE RELAIS ULTIME VERS LA SOCIÉTÉ DU BIEN-ÊTRE !



BADR BOUSSABAT, Auteur, conférencier et expert de l'Intelligence Artificielle, président de l'ONG AI TOGETHER, économiste et chroniqueur TV.

Badr Boussabat publie son deuxième ouvrage intitulé « L'intelligence artificielle dans le monde d'aujourd'hui » aux Editions Luc Pire. Il nous livre une approche positive et concrète de l'IA en la confrontant à des domaines variés de la vie quotidienne. De l'agriculture jusqu'aux arts en passant par la finance ou encore la santé.

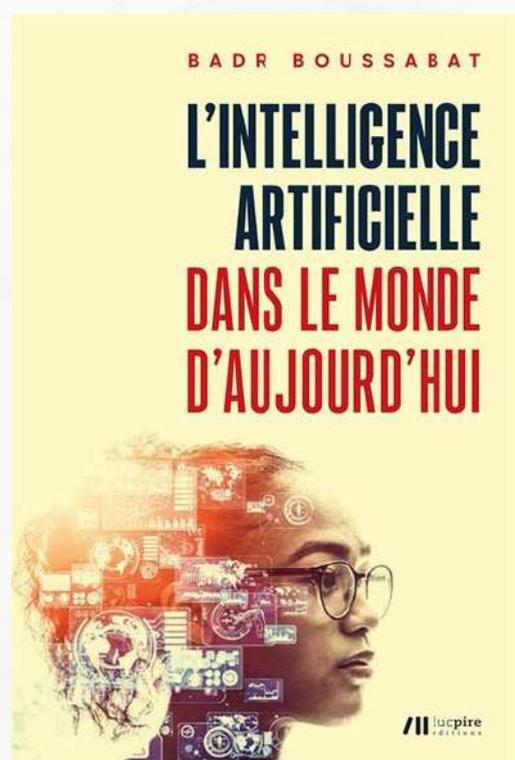
Grâce à l'Intelligence Artificielle généralisée, c'est probablement la dernière pandémie de l'humanité. Cette possibilité n'est pas une fiction, à condition que l'IA soit généralisée sur tous les fronts. Aujourd'hui, le débat public s'est très peu intéressé à cette solution alors qu'elle sera inévitable dans les prochaines années. Une stratégie est proposée dans le livre.

Mais l'Intelligence Artificielle ne s'arrête pas là. Sa particularité réside dans son caractère systémique. Effectivement, l'IA génère un effet avec une intensité considérable et simultanée sur tous les secteurs. Ceci mène vers une explosion dans la valeur ajoutée économique, qui est une condition sine qua non pour créer les bases d'un nouveau modèle économique tant attendu. Cette société sera pleinement cognitive et, par définition, plus inclusive. Il est fondamental de saisir qu'un système économique qui valorise la production de données d'un individu ne pourra de facto exclure ce dernier. Il y a plusieurs démonstrations qui vont en ce sens. Parmi celles-ci, il y a l'émergence d'un nouveau rapport à la production économique. En effet, l'Intelligence Artificielle transforme en profondeur les relations entre les agents économiques. L'infrastructure, au sens marxien du terme, est donc chamboulée car le consommateur devient également producteur lorsque la donnée se situe au centre des échanges. Autrement dit, les rôles de producteurs sont redistribués dans la population. Plus trivialement, les cartes sont rebattues.

Aussi, l'IA augmente notre responsabilité face au dérèglement climatique en conférant à l'Humanité la possibilité de réagir plus efficacement et plus rapidement. Par son caractère prédictif, l'IA est capable de créer un nouveau paysage agricole dans lequel la quantité de pesticides utilisée s'effondre de 90 %. Ce qui diminue, conséquemment et accessoirement, les dépenses de l'agriculteur de près de 80 %. En outre, l'IA participe à accompagner l'Humanité dans la protection animale. L'IA réduira de manière drastique l'extinction de certaines d'espèces animales grâce à la prédiction d'incendies, par l'entremise d'une détection par images satellites. Dans un monde sans IA, un incendie est détecté tardivement, soit plusieurs heures après son déclenchement. Avec l'IA, la détection est possible en quelques minutes. Nous imaginons aisément les millions d'animaux sauvés.

En réalité, les applications quotidiennes de l'IA sont nombreuses et lorsque nous les additionnons, elles offrent un nouveau projet de société permettant de nous augmenter. Tantôt, en renforçant l'inclusion économique tant fragilisée par les inégalités croissantes. Tantôt, en offrant à l'Humanité une responsabilité supplémentaire à l'égard de la planète. Enfin, grâce au modèle cognitif animé

par l'IA et entre les mains de l'Humain, la donnée devient la pierre angulaire du système économique et financier. D'ailleurs, la valeur de la donnée est croissante et dépasse même la valeur de la monnaie fiduciaire qui rencontre parfois quelques chutes. Cela nous invite à repenser la distribution, notamment par l'entremise d'un « revenu universel augmenté » qui permettra de soutenir de manière durable les classes sociales défavorisées. Mais aussi, de s'approcher de la société du bien-être. Ce concept fait l'objet du dernier chapitre du livre.



Programme de bourses d'excellence aux bacheliers



DIGITALISATION : L'ANNÉE DE L'ACCÉLÉRATION POUR UNE AUSIM 2.0

Nihal DJEBLI,
DG AUSIM

L'heure est à la transformation : optimiser les process, innover et proposer de nouveaux services et plateformes à nos adhérents, dynamiser l'image de l'Association, recruter de nouveaux adhérents, attirer de nouveaux partenaires, développer de nouveaux canaux de communication, mettre en place un CRM... L'AUSIM poursuit son chantier de transformation et mène aussi sa révolution numérique.

La crise du Covid-19 a bousculé notre monde sur bien des aspects, y compris notre façon de travailler et de collaborer : plus rapide, plus agile et plus efficace grâce à l'adoption et à l'utilisation de la technologie (visioconférence, Cloud, plateformes collaboratives...). Ces changements et toutes ces nouvelles habitudes font partie désormais de notre « new normal » et elles vont certainement perdurer.

Une association, comme une entreprise, a également tout à gagner en misant sur la digitalisation pour se développer et booster sa croissance. Au-delà des avantages, en termes de communication et de gestion, le fonctionnement au quotidien de l'association peut être fortement amélioré, permettant ainsi de gagner en efficacité et en performance en réduisant, entre autres, les tâches chronophages pour se focaliser sur les missions à plus forte valeur ajoutée.

« Il existe une force motrice plus puissante que la vapeur, l'électricité ou l'énergie atomique : la volonté »
Albert Einstein

Nous avons donc entamé un big

chantier de transformation. Nous annoncerons les différentes réalisations dans les prochains mois. Et la bonne nouvelle de cette rentrée : L'AUSIM a mis en ligne son nouveau site web. Ce site-vitrine reflète mieux le positionnement de l'Association, sa nouvelle image de marque, son évolution et surtout le « user centric » qui illustre son parcours client. Il est doté de nouvelles fonctionnalités et permet une meilleure navigation et expérience renouvelée. J'invite donc nos lecteurs à surfer pour découvrir l'ensemble de nos programmes, consulter l'agenda pour participer aux prochains RDVAUSIM ou encore accéder à nos différents livrables (White Papers) et productions (AUSITALKS, AUSIMAG...).

Une autre bonne nouvelle de cette rentrée : le lancement du programme AUSACADEMY, avec une première Form'Action prévue le 10 novembre 2021 au Palace d'Anfa à Casablanca. Une formation animée par Louis Naugès. Vous trouverez le programme et toutes les informations sur cette formation sur notre site web et sur nos réseaux sociaux.

Quid des ASSISES de l'AUSIM ? Rendez-vous sur notre site web pour rester informés :

www.ausimaroc.com

Très bonne visite et très bonne lecture.



3 mois déjà que l'AUSIM a pris le pari de lancer son nouveau programme AUSMOSE dédié aux adhérents AUSIM. Aujourd'hui, chaque Club partage son bilan

• Club AUSMOSE « La performance de la DSI »

La mission du Club AusMose « Performance DSI » est de contribuer à la montée en maturité des DSI du Maroc dans le pilotage et l'optimisation de leur performance économique, en fédérant les parties prenantes (DSI, Métiers, Finances, Achats, PMO, SAM et Finops...) autour des bonnes pratiques les plus avancées.

En effet, dans le contexte de crise sanitaire et économique que nous vivons, ses impacts sur l'accélération de la digitalisation de nos entreprises, il devient primordial pour nos DSI de sortir du prisme « Centre de coûts » afin de se positionner comme un Business Partner et Business Maker, source de création de valeur pour l'entreprise.

Le programme 2021 du Club s'articule autour des 4 thématiques suivantes :

- Software Asset Management (SAM) : Pour une relation équilibrée et source d'innovation entre DSI et grands fournisseurs du numérique.
- Facturation des services IT (Showback / Chargeback) au vu de l'évolution de la réglementation fiscale marocaine.
- Sobriété numérique : mesurer et réduire l'empreinte carbone de la DSI.
- Observatoire des priorités 2022 des DSI et de l'évolution des budgets IT.

Concernant la première thématique, le Software Asset Management, un premier atelier de travail a réuni une dizaine de DSI membres de l'AUSIM. Après une brillante présentation des enjeux des relations avec les grands Editeurs par M. Alain Marbach, Président-Fondateur de Elée, cabinet de conseil spécialisé en Software Asset Management, le Groupe de

Travail a défini la feuille de route autour de cette thématique :

- La montée en maturité de la fonction SAM et la montée en compétence des équipes. Dans ce cadre, le programme Aus'Academy proposera aux adhérents de l'AUSIM, dans les semaines à venir, une première formation autour des fondamentaux du SAM. Cette formation sera animée par nos partenaires Cost House et Elée.

- La publication, en janvier 2022, d'un livre blanc qui permettra de mesurer le niveau de maturité de la fonction et de promouvoir les bonnes pratiques. Un questionnaire vous sera adressé dans les jours à venir.

- L'organisation de workshop thématiques de partage de retours d'expérience sur des problématiques qui préoccupent les DSI. Deux premières thématiques, autour du Cloud, ont été identifiées et vont être planifiées dans les jours à venir : « Office 365 et Cloud » et « Réversibilité logiciel et SAAS ».

- L'organisation de rencontres avec les grands Editeurs afin de partager avec eux les griefs des DSI et entamer un dialogue constructif.

- Le lancement d'une étude juridique sur les possibilités, au Maroc, de vente/achat, par les DSI, de licences d'occasion, comme c'est le cas depuis quelques années au sein de l'Union Européenne.

La facturation des services IT et la sobriété numérique feront l'objet de webinaires, courant octobre et novembre, qui seront suivis par la publication de livrets de bonnes pratiques.

Enfin, le Club « Performance DSI » a comme ambition de concrétiser un vieux rêve de ses adhérents : le lancement de la première version de

l'observatoire AUSIM sur les priorités des DSI et l'évolution des budgets. Un questionnaire vous sera adressé d'ici la fin de l'année. Nous espérons que cet observatoire annuel soit une première étape pour le lancement d'un benchmark AUSIM des coûts.

• Club AUSMOSE « Relation Startups/ Entreprises »

Le Technopark et l'Association des Utilisateurs des Systèmes d'Information au Maroc (AUSIM) perpétuent leurs rencontres mensuelles grâce au Club AUSMOSE qui vise à développer et renforcer les relations entre les startups et les DSI membres de l'AUSIM.

Ces rencontres virtuelles sont organisées autour de thématiques innovantes et d'actualité (Fintech, IA, IOT, plateformes communautaires...). Selon leur domaine d'expertise, les startups du Technopark sont invitées à partager leurs solutions avec les membres de l'AUSIM. Ces solutions digitales, innovantes, répondent souvent à des besoins cruciaux et suscitent l'intérêt des DSI, qui ne ménagent aucun effort à challenger les startups, les conseiller et parfois leur offrir de nouvelles opportunités business.

Le point fort de ces sessions, c'est qu'elles connectent des startups des différents Technoparks (Casablanca, Rabat, Tanger et Agadir) aux membres de l'AUSIM. D'une part, pour les startups, l'accès à ce réseau est d'une grande importance pour assurer leur visibilité et éventuellement accéder au marché.

D'autre part, les DSI membres de l'AUSIM peuvent identifier un pool de startups compétitives et agiles pouvant répondre à des problématiques et à des besoins spécifiques de leur corporate.

Deux sessions ont été organisées (en juin et juillet 2021). Le bilan est positif et très encourageant :

- Plus de 60 DSI se sont mobilisés pour développer la relation Entreprise/Startup dans une logique Client/Fournisseur, avec des recommandations et des conseils pertinents pour les startups.
- 8 Startups ont pitché leurs projets (4 par session).
- 3 manifestations d'intérêt par des DSI pour une collaboration avec les startups.

A travers ce partenariat, le Technopark vise à valoriser les solutions innovantes de ses startups, les connecter à un réseau d'experts et leur faciliter l'accès à la commande.

Le club AUSMOSE Entreprise est la plateforme idoine pour réaliser ces objectifs et créer plus de synergies entre les différents acteurs de l'entrepreneuriat, avec une démarche innovante et inclusive.

• **Club AUSMOSE « De la compétence à la performance »**

Le Club a lancé ses activités par un webinar d'information et de partage, le 27 avril dernier, ouvert aux entreprises AUSIM intéressées par le thème de l'exploration des nouvelles approches pour le développement des compétences professionnelles.

Le premier objectif du Club est de réaliser une enquête auprès des DSI et DRH des entreprises membres

de l'AUSIM afin de mesurer la perception et la prise en compte du développement des RH au sein des DSI, au service de la croissance de l'entreprise, en ciblant les salariés « informaticiens » actuels et futurs...

L'enquête a été présentée et validée par les membres du Club et la direction de l'AUSIM lors d'un second webinar, le 16 juin. Elle a été lancée début juillet et les résultats seront présentés lors d'un séminaire ouvert à tous, et qui servira de base à la rédaction du Livre Blanc en préparation.

Merci de votre participation par vos réponses à cette enquête !!

AUSAIDUCATION

FÊTONS ENSEMBLE LA RÉUSSITE DE NOS BOURSIERS !



La réussite des examens du CNC (Concours National Commun) : pari tenu par 10 Boursiers du programme AUSAIDUCATION lancé en partenariat avec la FME – Fondation Marocaine de l'Étudiant.

Félicitations à nous tous pour ce succès ! Et souhaitons-leur une bonne continuation pour la suite. « The best is yet to come ».

Témoignage nouvelle aventure de Abdennacer SAIDI

Je suis Saidi Abdennacer, élève en première année à l'Ensimag. J'ai étudié pendant deux années en classes préparatoires, et c'était vraiment une période très dure et très utile dans ma vie. Comme vous le savez, le système des classes préparatoires crée beaucoup de stress et de pression et

de nombreux d'élèves ne parviennent pas à supporter cette tension, et parfois même quittent les classes préparatoires ; mais personnellement je n'ai trouvé aucune difficulté pour m'adapter et réussir mes concours.

J'ai pu poursuivre mes objectifs grâce à l'aide et au soutien financier et moral de l'AUSIM, à travers la FME. Notamment grâce aux programmes

qu'ils organisent et aux conseils et à l'accompagnement qu'ils fournissent. Ils m'ont vraiment aidé à dépasser et réussir cette période importante de ma vie.



AUSIM | **inwi** | **OCP**

ASSURER LA RÉSILIENCE GRÂCE AU CLOUD

14 OCTOBRE À 17H GMT+1 EVENT HYBRIDE

MODÉRATEUR /

AMINE HARRARI
Principal, Directeur | Digital Transformation - OCP SOLUTIONS
Chargé de mission AUSIM

KEYNOTE SPEAKER / **PANÉLISTES**

OUASSIM EL ARROUSSI
Directeur Développement - INWI

SALIMA AMIRA
Directrice Générale MICROSOFT MAROC

MOUNIR SOUSSI
VP Cloud & IA Africa HUAWEI

FAHD MESKI
Directeur Technique Maroc et Adjoint pour la Région France WEBHELP

Lien d'inscription : <https://bit.ly/RDVAUSIMINWI>
Pour toute information : contact@ausimaroc.com

L'AUSIM a organisé un #RDVAUSIM hybride, le 14 Octobre 2021 de 17h (GMT+1) à 19h, en partenariat avec INWI. Reconnu comme Symbole de résilience et vecteur d'agilité par les experts, le Cloud a connu une hausse importante en termes d'adoption depuis l'apparition de la Covid-19. Nous avons discuté de ce phénomène à travers la thématique « Assurer la résilience grâce au #Cloud ».

Pour en parler, nous avons le plaisir d'inviter autour d'une table ronde:

Ouassim EL ARROUSSI

Directeur Développement INWI

Salima AMIRA

Directrice Générale MICROSOFT MAROC

Mounir SOUSSI

VP Cloud & IA Africa HUAWEI

Fahd MESKI

Directeur Technique Maroc et Adjoint pour la Région France WEBHELP

Cet événement modéré par Amine HARRARI – Principal, Directeur | Digital Transformation – OCP SOLUTIONS et Chargé de mission AUSIM a été transmis en live sur la chaîne Youtube AUSIM. Pour visualiser l'ensemble du live, suivez ce lien : <https://youtu.be/4fetE1loaSg>



AUSITALKS



Votre émission AUSITALKS a repris en octobre avec un épisode autour de la thématique : « l'éducation disruptive en action : Cas de l'UM6P » où nous avons eu l'immense plaisir de recevoir M. Hicham El Habti - Président de l'UM6P. L'épisode est désormais disponible en ligne sur notre chaîne Youtube via ce lien :

https://www.youtube.com/watch?v=BkNHLqVvZVY&list=PLgfGhioL9Yp_QJFjkHcSEzo3JTG0tIk1y

NOUVEAU SITE WEB AUSIM

L'AUSIM fait évoluer ses outils de communication digitale et met en ligne un nouveau site internet qui s'inscrit parfaitement dans sa vision DISRUPT. Un nouveau Site Web digne de la dynamique de l'AUSIM pour mettre en avant ses activités. Le nouveau site est doté de nouvelles fonctionnalités : une nouvelle manière de visualiser les productions : AUSIMAG, Livre Blanc..., un accès rapide à tous les programmes et aux différentes demandes (adhésion, partenariat, sponsoring...).

Avec un agenda pour permettre au réseau d'être à chaque fois updaté sur les nouveautés (RDVAUSIM, événements partenaires, formations...) et aussi sur les flashes news destinées aux adhérents. Pour optimiser l'expérience utilisateur, le nouveau site garantit dorénavant une adaptabilité sur tous supports (smartphones, tablettes...). Sans oublier la conformité avec la Loi 08-09 sur la protection des données personnelles.





Bienvenue dans la famille AUSIM!



المركز الجهوي للاستثمار - مراكش آسفي
المركز الجهوي للاستثمار - مراكش آسفي
Centre Régional d'Investissement - Marrakech Safi

#Adhésion2021



Bienvenue dans la famille AUSIM!



#Adhésion2021

EVÈNEMENT PARTENAIRE :

A NE PAS RATER - AGENDA DES PROCHAINS ÉVÈNEMENTS DE L'AUSIM :



• La Chambre de Commerce Britannique pour le Maroc a organisé un Webinaire sous le thème « Environnement de travail & digitalisation : Quelles nouvelles tendances ? », le jeudi 07 Octobre 2021, en ligne, à 17h30. L'AUSIM a été représentée par M. Hicham Chiguer, Trésorier Général de L'AUSIM.

• Les responsables et membres du Bureau AUSIM étaient invités le 12 Octobre au Technopark de Rabat pour une rencontre avec des chefs d'entreprises du Technopark.

SIGNATURE DE LA CONVENTION DE PARTENARIAT AUSIM – GAM



L'AUSIM et le GAM ont signé, le 27 septembre 2021 au siège de l'AUSIM, une convention de partenariat qui vise à renforcer la Recherche & Développement, l'Innovation et la Formation dans les domaines des Technologies de l'Information, la Communication et du Digital.

Cet accord s'inscrit dans le cadre des efforts déployés par les deux institutions en vue de démocratiser et développer l'accès aux technologies de l'information, du Marketing et de la communication.

• Du 17 au 21 octobre, l'AUSIM, représentée par son Trésorier Général, M. Hicham Chiguer, a participé au GITEX Technology 2021 à DUBAI.



• L'AUSIM sera présente, en la personne de son Président, M. Mohamed Saad, à la Table-Ronde Security Conference Afrique, organisée par Kaspersky. Rendez-vous le 23 Novembre 2021.

- les 25 et 26 Novembre, l'AUSIM sera présente à la 10ème édition des Assises de la Transformation Digitale en Afrique – ATDA – qui aura lieu dans le cadre prestigieux de l'Université Mohamed VI Polytechnique de BEN GUERIR sous le thème : « Déployer une infrastructure résiliente, souveraine et durable pour encourager l'innovation africaine »



- Du 10 et 11 décembre, l'AUSIM sera présente à la 3ème Édition DIGITAL NOW! sous le thème: « Le digital au service du #NMD dans le contexte post-covid: Une démarche pluridisciplinaire et un engagement collectif »

- L'AUSIM sera présente à la 2ème Édition du Global Women Summit qui se tiendra les 04, 05 et 06 Novembre 2021 à Dakhla et portera sur la thématique : En marche vers une Afrique Résiliente.

Sous la Présidence d'Honneur de Son Altesse Royale La Princesse Lalla Meryem

HYBRID SUMMIT

2ND EDITION
**GLOBAL WOMEN
SUMMIT
SAHARA EDITION**

En Marche vers une Afrique Résiliente
Empowering Women to Drive Economic Growth

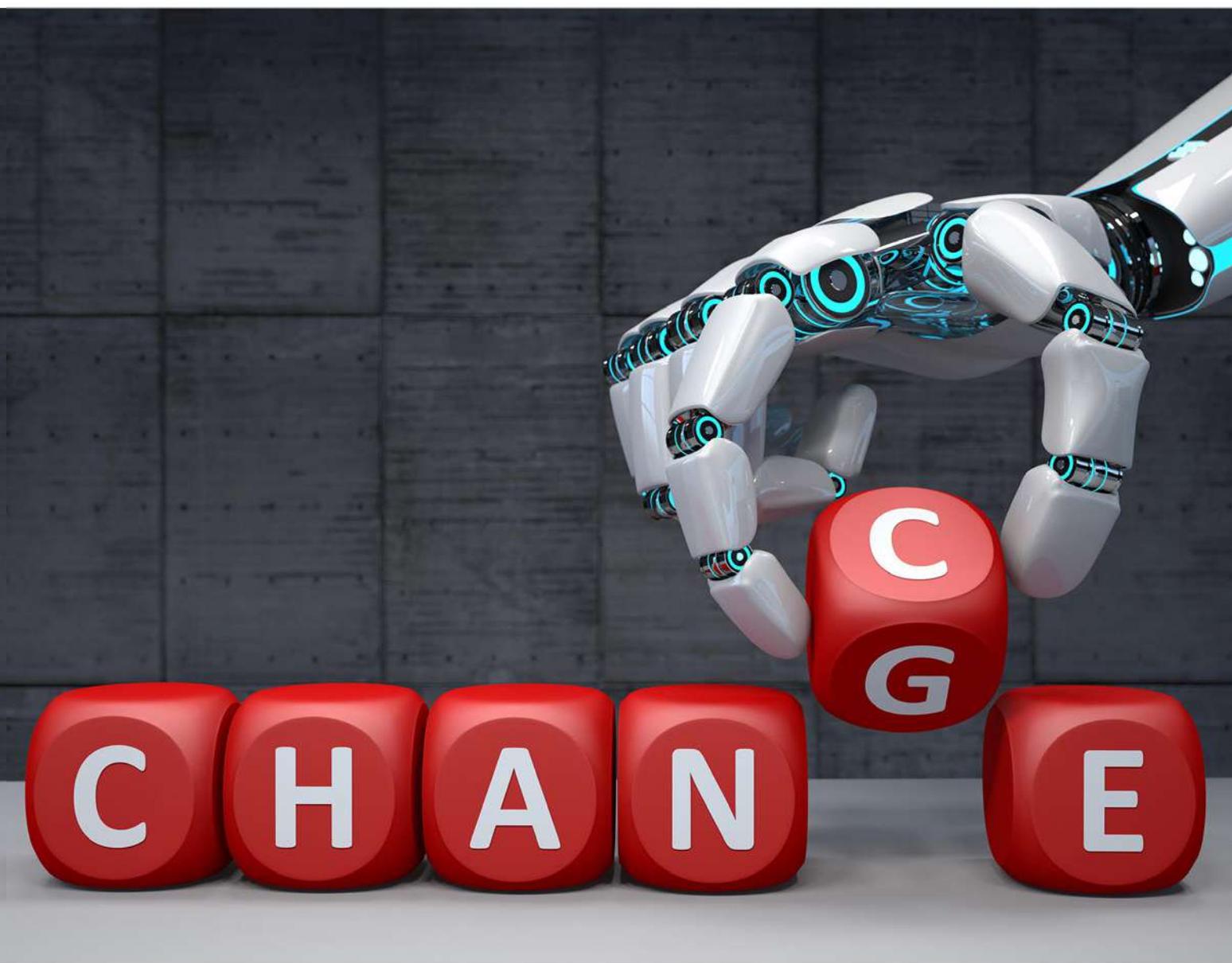
www.growth-women.com

Save the date
4 | 6 Novembre 2021
Palais des Congrès - Dakhla - Maroc

#GWS21

GOVERNMENT PARTNERS	PLATINUM SPONSOR	INSTITUTIONAL PARTNER
GOLD SPONSOR	SPONSORS	TRANSPORTEUR OFFICIEL
	COMMUNITY PARTNERS	MEDIA PARTNERS

Programme de formation aux professionnels du Digital et de l'IT



• #Lancement du programme AUSACADEMY – 1ère Form'Action le 10 Novembre

L'AUSIM lance son programme AUSACADEMY, avec une première Form'Action en partenariat avec Mouvement Conseil, sur le thème « Transformation numérique, urgence de l'action », qui sera animée par M. Louis Naugès.

Rendez-vous le 10 novembre 2021 à l'hôtel Palace d'Anfa – Casablanca.

Restez connectés pour plus de détails sur le programme !

Pour plus d'information, contactez-nous sur : contact@ausimaroc.com – 0663-024169 - 0663-620802

LANCEMENT DU PROGRAMME



Avec une 1^{ère} Form'Action

« TRANSFORMATION NUMÉRIQUE, URGENCE DE L'ACTION »



10 NOV
2021

À L'HÔTEL
PALACE D'ANFA
CASABLANCA

PLACES LIMITÉES

FONDATEUR ET DIRECTEUR
GÉNÉRAL D'HASEL INNOVATION
(2012)

CO-FONDATEUR ET CHIEF
STRATEGY OFFICER WIZY.IO (2016) :
ÉDITEUR SOLUTIONS SAAS

- Ingénieur CentraleSupélec
- MBA IAE - Institut d'Administration des Entreprises de Paris
- MBA Université Northwestern à Chicago - USA
- Trilingue Français, Américain, Espagnol
- 30+ années expériences en Systèmes d'Information

ANIMÉE PAR

Louis NAUGÈS

Lien d'inscription :

<https://bit.ly/AUSACADEMY1>

Tarifs et information :

contact@ausimaroc.com

0663-024169

0663-620802

Formation organisée par :



en partenariat avec :



HUB AFRICA, UNE PLATEFORME MULTIDIMENSIONNELLE AU SERVICE DE L'ENTREPRENEURIAT AFRICAIN



HUB AFRICA

HUB AFRICA est à la fois une plateforme et un événement annuel pour encourager les rencontres B2B, dont l'objectif est le développement de réseau et d'affaires. Elle offre une tribune aux uns et aux autres pour partager leurs passions, leurs réalisations et succès, leurs difficultés, mais aussi leur volonté et envie de se dépasser et de partager avec ceux qui n'ont pas encore osé traverser le gué et transformer leurs idées en projets. HUB AFRICA est aussi une opportunité pour les entreprises et incubateurs européens, américains ou asiatiques de se lancer en Afrique sous différentes formes.



« On est là... grâce et par vous, parce que HUB AFRICA, c'est d'abord un projet fait par et pour les entrepreneurs... Nous avons considéré que l'ADN aujourd'hui des PME et des startups est beaucoup plus proche qu'on ne peut l'imaginer et que l'Open Innovation doit passer par les PME, qui constituent aujourd'hui 95 % du tissu de nos économies, voire parfois plus... Il faut aujourd'hui développer cette envie de travailler ensemble... ne pas avoir peur de défendre la mafia des honnêtes gens ». **Zakaria Fahim, Président de HUB AFRICA**

Initié en 2012 sous le Haut Patronage de Sa Majesté et avec le parrainage du Ministère des Affaires Étrangères et de la Coopération, ce rendez-vous est aujourd'hui sans conteste l'outil

d'accompagnement par excellence des entrepreneurs africains vers la réussite, en mettant à leur disposition tout l'écosystème pour leur développement, aussi bien dans leur pays qu'à l'international.

HUB AFRICA a réalisé un saut qualitatif avec une montée en gamme des projets et des échanges, intra-africains mais aussi Nord-Sud, en s'ouvrant d'édition en édition à de plus en plus de pays et d'acteurs.

Une synergie qui affiche la conviction de ces organisations qu'il faut investir sur le continent pour booster l'entrepreneuriat, pour encourager la viabilité des projets des entrepreneurs, pour les aider à s'ouvrir aux autres marchés en général et africains en particulier.

Étant des « efficacitateurs », les initiateurs de HUB AFRICA intègrent toujours les porteurs de projets et les startups du continent. Surfant sur cet élan, HUB AFRICA a élaboré un programme sur mesure pour accompagner la centaine d'entreprises et de startups qui ont exposé leur savoir-faire. Des Pitches et Bootcamps ont été organisés pour apporter un suivi à la concrétisation du business en Afrique. Pour booster l'innovation, lors de la présentation de 30 pitches, les startups ont rivalisé d'imagination pour présenter et mettre en évidence leur potentiel,

et le travail des Pitchers a été récompensé par des prix.

Depuis sa première édition, HUB AFRICA a su mettre la lumière sur la diaspora africaine qui a choisi d'entreprendre au Maroc. La démarche s'inscrit dans la dynamique globale retenue par le Royaume pour accompagner la jeunesse et cultiver en elle la fibre entrepreneuriale. Il s'agit de déployer l'action à l'ensemble du continent africain, et rappeler également les orientations stratégiques et l'intérêt du pays pour les autres pays africains. Le rôle joué par la diaspora dans le changement et le développement des communautés locales est largement reconnu.

La diaspora africaine au Maroc désigne la population subsaharienne qui y est installée. Pour Zakaria Fahim, « cette population contribue d'une manière significative à la consolidation des relations et des liens sur les plans économique, social et culturel entre le Maroc et les pays subsahariens ». Et c'est tout là la mission première de HUB AFRICA, depuis sa création.

Selon une récente étude réalisée par HUB AFRICA, près de la moitié de la diaspora africaine au Maroc a l'intention de créer une entreprise dans son pays d'origine. Un tiers de cette population compte créer son entreprise et une moitié souhaite contribuer au développement économique et social du pays. Un

quart espère profiter d'un marché en pleine croissance. 17,1 % envisagent de développer leur activité à l'international, contre seulement 12,1% en 2017.

Outre les transferts de fonds, la diaspora dispose d'un énorme potentiel d'innovation et de transfert de compétences et de technologie. Dans de nombreux pays africains, les entrepreneurs de la diaspora mettent au point des solutions novatrices qui sont adaptées aux besoins des populations. De nombreuses applications mobiles (Apps) développées par des Africains de la diaspora contribuent à améliorer le niveau de vie en Afrique en rapprochant les services publics (santé, éducation, énergie, transport) des citoyens et en facilitant les transferts de fonds.

En 2020, quelques 13 étapes ont été choisies par l'African Pitch Roadshow. Après Tunis (26 septembre 2019), Kigali (08 février 2020), Accra au Ghana et Abidjan en Côte d'Ivoire (29 février 2020), Nairobi au Kenya en e-Pitch (04 avril 2020), Abuja au Nigéria en e-Pitch (25 juillet 2020), Yaoundé au Cameroun (18 août 2020), Ouagadougou au Burkina Faso (17 septembre 2020), Marseille en France pour la diaspora (19 septembre 2020), Bamako au Mali (22 septembre 2020), Londres en Grande Bretagne pour la diaspora (26 septembre 2020), seront programmées Dakar au Sénégal et Casablanca au Maroc (dates à déterminer incessamment). Cette compétition, qui sélectionne les meilleurs projets innovants et startups africains, met le pied à l'étrier à cette innovation frugale, en l'accompagnant, en l'accéléralant...

Selon M. Zakaria Fahim, HUB AFRICA a pu poursuivre ses activités malgré la pandémie. En alliant événements en ligne et événements présentiels grâce à l'appui des partenaires locaux dans les pays hôtes, HUB AFRICA a réussi à maintenir la quasi-totalité de sa planification de l'African Pitch Roadshow 2020. Un mode phygital qui séduit et qui a toutes les chances de se prolonger indépendamment de la pandémie.

Pour l'heure, la 8ème édition de HUB AFRICA 2020, placée sous la thématique « La ZLECA, accélératrice du développement des entreprises en Afrique », a été reportée aux 10 et 11 novembre prochains compte tenu de la pandémie. L'édition comptera 4 à 5 plénières sur 2 jours, ainsi que 7 à 8 master classes et les B2B seront organisés en mode virtuel (Phygital). Quant à la trentaine de startups, lauréates de l'African Pitch Roadshow 2020, elles étaient présentes à Casablanca pour le Bootcamp, du 1er au 5 octobre 2021, et ont assisté à l'Event Phygital. Les dernières sélections à cette issue permettront de distinguer celles qui sont éligibles à l'accélération et/ou à l'incubation.

Depuis sa création, HUB AFRICA n'a cessé d'être une force de proposition. HUB AFRICA a œuvré pour l'instauration du Statut AUTO-ENTREPRENEUR au Maroc (Loi n° 114-13 maintenant adoptée), et l'action s'est poursuivie avec le projet lié au Crowdfunding, dont le Projet de Loi n° 15.18 (relatif au financement collaboratif), vient d'être adopté, le 1er février 2021, par la Chambre des Conseillers.

Plus que jamais, les PME sont l'avenir de l'économie africaine. HUB AFRICA a formulé « SBAA », the Small Business Act for Africa, une charte pour faire grandir nos PME africaines.

Pourquoi le SBAA ?

Dans un contexte marqué par un climat des affaires en clair-obscur par endroits, avec uniquement l'Ile Maurice dans le top 50 du dernier rapport Doing Business 2020 et un potentiel énorme, en dépit d'une population qui va doubler en 2050 et essentiellement jeune, avec plus de 60% des terres arables non exploitées, un déficit criard en infrastructures de base et une industrialisation encore lente, l'esprit d'entreprise est essentiel aux économies nationales. L'Entreprise augmente le niveau de vie, crée de la richesse et résout les problèmes, à condition qu'elle accède aux marchés, surtout chez la Petite et la Très Petite Entreprise. Dans ce contexte, il nous a paru essentiel d'organiser un événement

de dimension continentale, avec un certain nombre de propositions pour aider les TPME à traverser cette phase difficile et à se préparer au « New Normal ».

La charte stipule que le SBAA garantira aux petites entreprises une « juste proportion » de contrats gouvernementaux et de ventes de biens excédentaires. C'est un puissant levier, un tremplin pour faciliter l'accès des TPE-PME aux marchés publics et leur permettre de remplir leur carnet de commandes.

Cette proposition permettra aux TPME Africaines de surmonter l'impact de la crise du Covid-19 et se projeter dans l'après-Covid.

Ses Missions :

- Assurer la transition vers le formel de 80 % des activités qui restent informelles dans nombre d'économies africaines, via le véhicule de l'Auto-Entrepreneur.
- Rendre la TPE-PME performante et compétitive dans le moyen terme.
- Réserver une part et simplifier l'accès à la commande publique en dématérialisant et généralisant une démarche « Marché Public simplifié ».
- Mieux informer la TPE-PME et la Microentreprise.
- Réduire les problèmes de trésorerie par des avances pouvant aller de 30 % à 50 % du montant total de la commande.
- Grâce au déploiement de la facturation électronique, améliorer les délais de paiement aux fournisseurs.
- Lutter contre le travail illégal et contre les fraudes au détachement de travailleurs, afin que les entreprises maintiennent leur compétitivité.
- Encourager l'alphabétisation et l'écriture des langues locales et internationales dans les entreprises. Soutenir le développement des startups et de l'innovation en s'engageant à consacrer un minimum de 2 % de la commande publique régionale à l'achat innovant.

Et les Propositions de HUB AFRICA :

- Améliorer le climat des affaires via une meilleure gouvernance organisationnelle, un focus AUTO-ENTREPRENEUR, des réformes fiscales, des allègements et incitations, des simplifications des procédures administratives.
- Promotion de l'Innovation et de la Technologie.
- Favoriser l'accès aux marchés et à la commande publique.
- Renforcer l'accès aux financements.

SAVE THE DATE **8TH** EDITION

UNDER THE THEME:
CONTINENTAL FREE TRADE ZONE, ACCELERATING THE DEVELOPMENT OF AFRICAN BUSINESSES

06 & 07 OCTOBER 2021
 CASABLANCA MOROCCO

HUB AFRICA The platform for Entrepreneurs in Africa Empower African Business Opportunities

BELIEVE IN AFRICA INVEST IN AFRICA
 CO-ORGANIZERS
 NGE IMPACT AMDIE

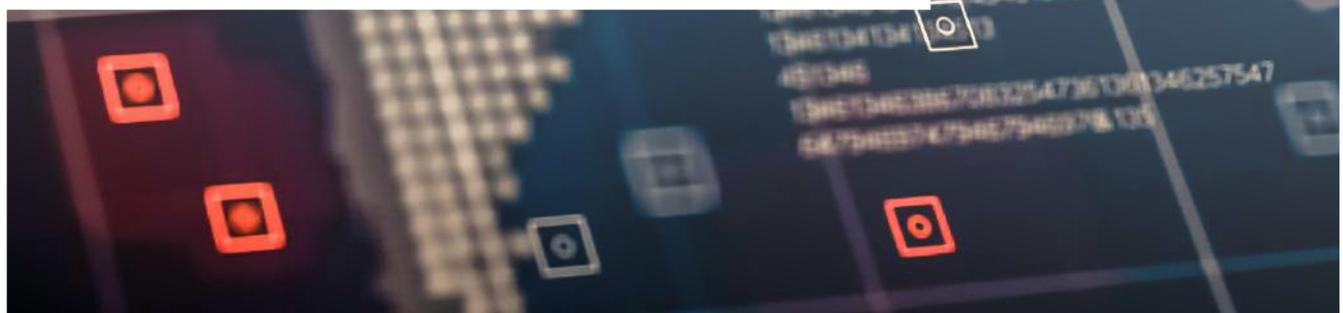
INSTITUTIONAL PARTNERS
 ACBA

SCIENTIFIC PARTNERS
 BDO

MEDIA PARTNERS
 APISAN ZM L'express

WWW.HUBAFRICA.CO #hubafrica /hubafrica

HUB AFRICA est aujourd'hui et sans équivoque l'une des plateformes économiques les plus puissantes du continent. La plateforme HUB AFRICA regroupe à chaque édition plus de 10.000 acteurs économiques venus de plus d'une quinzaine de pays d'Afrique, mais aussi d'Europe et du reste du monde. Elle met en contact permanent (toute l'année) une forte communauté de pas moins de 25.000 opérateurs. En six éditions, HUB AFRICA a accueilli près de 100.000 opérateurs de près d'une trentaine de pays. Et ainsi, en accélérateur de business pour les PME et les entreprises en croissance sur le continent, HUB AFRICA apporte des solutions concrètes et pérennes qui répondent aux enjeux socio-économiques de l'Afrique tels que l'absorption du chômage par l'auto-entrepreneuriat, la création de richesses, la densification de la coopération Sud-Sud, Nord-Sud et Nord-Sud-Sud.





MOHAMED SAAD
PRESIDENT
Bourse de Casablanca



YOUSSEF GUESSOUS
VICE PRESIDENT
CDG Prévoyance



HIND KABAILI
SECRETAIRE GENERAL
Groupe ISCAE



MOHAMMED AMIR QODAD
SECRETAIRE GENERAL ADJOINT
Fondation Mohammed VI



HICHAM CHIGUER
TRESORIER
Majorel



LHOUSSAINE DRISSI KAMILI
TRESORIER ADJOINT
Crédit Agricole du Maroc



RACHID BAARBI
ASSESEUR
Assurances Lyazidi



KARIMA BELAHCENE
ASSESEUR
Groupe Richbond



AZIZ KNINA
ASSESEUR
Eaux Minérales d'Oulmès

EQUIPE PERMANENTE



NIHAL DJEBLI
Déléguee Générale



LOUBNA KAZI
Chef de projets Marketing



BOUCHRA EL BARAKA
Chargée de la gestion
administrative et financière



Les avantages du Cloud au service de mon activité

Business Cloud

Solution de virtualisation flexible et performante, Business Cloud est managée de bout en bout, simple à déployer, avec une facturation optimisée et une sécurité de vos données.

Pour plus d'informations, consultez notre site web entreprise.orange.ma

**Vous rapprocher
de l'essentiel**

