

La référence IT au service des managers africains

Dossier Spécial Maroc : Les incontournables du secteur numérique



M. MOHAMED SAAD PRÉSIDENT
DE L'AUSIM (ASSOCIATION DES
UTILISATEURS DES SYSTÈMES
D'INFORMATION)

**L'AUSIM, moteur dans la transformation
digitale des entreprises du Maroc**



MME SALOUA KARKRI BELKIZ,
PRÉSIDENTE DE L'APEBI

*«La création de l'Agence
nationale pour le
développement numérique
suscite beaucoup d'espoirs»*



M. ABDESLAM ALAOUI SMAILI
DIRECTEUR GÉNÉRAL HPS

*« Notre plus grande fierté,
c'est la loyauté de nos clients »*



M. AZZEDDINE EL MOUNTASSIR BILLAH,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'ANRT

*« Le marché du paiement
mobile au Maroc représente
près de 400 milliards »*

INTERNATIONALLY RECOGNISED



OLYMPIC
BANKING SYSTEM

OLYMPIC BANKING SYSTEM OFFERS FULLY INTEGRATED
FRONT TO BACK-OFFICE SOLUTIONS FOR:

Private Banking
Wealth Management
Asset Management
Retail Banking
Commercial Banking
Central Banks
Fund Management & Administration
Custodians
E-banking / E-brokerage



www.eri.ch www.olympic.ch

A stream of prestigious Awards

WealthBriefing Awards
Transaction Processing Solution
UK - Switzerland & Liechtenstein
Hong Kong - Singapore
Gulf Cooperation Council (GCC)
Portfolio Management
Hong Kong
International Business Awards
Computer Software Category
Singapore

THE LEADING BANKING SOFTWARE BY **ERI**

Geneva London Lugano Luxembourg Paris Singapore Zurich

IT Forums : 10 ans déjà

Il y a dix ans que nous avons pris le pari de nous lancer dans cette formidable aventure consistant à promouvoir l'usage des TIC en Afrique. C'était à Marrakech, en octobre 2006, lors de la première édition d'AfroCio, un sommet organisé en partenariat avec l'Ausim qui avait réunit un grand nombre de DSI venus de plusieurs pays africains.

Pour nos 10 ans, c'est un plaisir de consacrer un numéro spécial au Maroc. Il s'agit de maintenir la collaboration avec l'AUSIM et l'APEBI, des partenaires stratégiques depuis la création de Cio Mag et des IT Forums.

Il y a dix ans, notre volonté était d'aider les DSI à faire valoir leur fonction et encourager les usages des systèmes d'information comme moteur de la croissance des entreprises et des administrations africaines. En tant qu'observateur de cette évolution, nous avons été témoins et avons maintes fois dressé un nombre importants de portraits types de la fonction. Nous avons ainsi donné la parole à des centaines de DSI à travers le continent à l'occasion d'une quarantaine d'IT forums organisée dans une dizaine de pays africains. Nous avons pu compiler un grand nombre de témoignages, d'interviews, de retours d'expériences sur des cas clients. Cette ligne éditoriale est inscrite dans l'ADN de Cio Mag et continue encore animer nos équipes.

Au début des années 2000, ces portraits types faisaient apparaître de supers DSI qui sont considérés comme des directeurs de centre d'expertise technologique auquel on opposait les directeurs qui géraient simplement la bureautique. A l'époque, beaucoup de DSI se plaignaient du vocable directeurs d'un centre de coûts.

Mais au fil des années, le périmètre des DSI a beaucoup évolué du fait de l'importance des SI dans les administrations et dans les entreprises. Il y a d'une part, certains secteurs d'activités comme dans les télécoms, les banques, les administrations dont les SI sont au cœur du système de production.

Durant cette période, il y avait un débat sur l'opportunité d'externaliser ou pas son cœur de métier.

Pour la grande majorité, si le cœur de métier doit évidemment rester au sein de l'entreprise, certaines des activités qui le composent peuvent toutefois être externalisées. C'était une tendance de fonds à l'époque.

Digitalisation et place des DSI

Depuis cinq ans, avec l'introduction des technologies dites disruptives (Cloud, Big Data, mobilité surtout en Afrique), la quasi-totalité des entreprises intègrent la transformation digitale dans leurs réflexions stratégiques.

Dans un tel contexte, il convient de la part du DSI de renforcer



MOHAMADOU DIALLO - CIO MAG

sa vision transversale des enjeux business de l'entreprise pour renforcer sa capacité à être force de proposition sur les innovations liées à ces changements. Cette forte tendance à la digitalisation ouvre l'ère du collaboratif. Ce qui augmente la dimension Conseil et stratégique de la DSI. Elle nous pousse également à un questionnement sur le rôle et la place des DSI dans cette transformation.

Nous continuerons de donner la parole aux grands témoins de cette transformation pour rester fidèle à nos engagements originels.

Cette nouvelle dimension sera efficace d'autant plus s'il sait qu'il peut facilement faire évoluer son système d'information et y intégrer de l'innovation externe. Pour ce faire, il doit pour cela disposer de l'architecture la plus agile possible et notamment d'un ERP lui garantissant une parfaite maîtrise des référentiels et des processus ainsi que la plus grande capacité à faire face aux nombreux changements.

Pour les gouvernements, les questions liées aux enjeux de l'administration électronique se posent avec insistance. Durant ces dernières, les IT Forums en Afrique et les Assises de la transformation digitale en Afrique offrent une belle opportunité de discuter de ces problématiques.

Pour mieux cerner ces enjeux, nous avons initié un nouveau concept : le CIOMAG African Tour 2017. Avec 8 escales dans des pays d'Afrique, le CAT sera l'occasion de débattre et d'apporter des réponses et surtout de favoriser des rencontres entre décideurs politiques, DG, DSI et utilisateurs.

Bonne lecture

5 ^{ème} Salon Monétique Régional de l'UEMOA Le Mobile Money et le Mobile Banking : vecteurs de l'inclusion financière et de la bancarisation en Afrique	6-7	L'agilité, pilier de la transformation numérique.	35-36
Le Maroc ambitionne d'être le « royaume » de l'économie numérique en Afrique	8-11	Le Technopark, une fabrique de futurs champions	38-39
Saloua KARKRI BELKEZIZ : «La création de l'Agence nationale pour le développement numérique suscite beaucoup d'espoirs chez les professionnels marocains »	12-13	Ali El Azzouzi, Directeur Général : « Dataprotect, un acteur de sécurité crédible et de notoriété »	40-41
L'AUSIM, moteur dans la transformation digitale des entreprises du Maroc	14-15	Soufiane Idrissi Kaitouni, Directeur Business Development Maroc/Afrique GFI Maroc : « Nos équipes sont rompues aux prestations à l'étranger »	42-43
Azzeddine El Mountassir Billah, Directeur Général de L'ANRT : « Le marché du paiement mobile au Maroc représente près de 400 milliards »	16-17	« La vraie transformation digitale de la Poste », selon Fouad Zaidi, directeur de la Poste numérique – Poste Maroc	44-45
GEMADEC : Une expertise documentaire au service de l'Afrique	18-19	Cina LAWSON : «Hisser notre pays parmi les leaders d'Afrique »	46-48
Abdesselam Alaoui, Directeur général HPS : « Notre plus grande fierté, c'est la loyauté de nos clients »	20-21	Le Togo face aux défis de l'administration électronique et de la transition numérique	50-52
Julien Pulvirenti, Territory Manager Kaspersky Lab pour la région Afrique du Nord « Au Maroc, la gestion des cyber-risques est de plus en plus prise en considération »	22-23	Abayeh BOYODI, Directeur Général de l'ART&P « Les tarifs des communications ne sont pas plus élevés que ceux des pays de la sous-région »	53-54
« Les relations entre le Maroc et le Sénégal sont diplomatiquement et commerciales bonnes mais... »	24-25	Bénin, Togo des problématiques voisines, des méthodes différentes pour les résoudre	57-59
Dr. GUIBESSONGUI N'Datien Séverin, Docteur en Droit des Télécoms, Avocat associé de ICT Cabinet d'Avocats GUIBESSONGUI : « Les atouts de la Côte d'Ivoire séduisent les entreprises marocaines du secteur des IT »	25-26	Pourquoi les numéros de téléphone vont disparaître	60
Le Maroc à travers ses structures au Cameroun, est un exemple de la coopération Sud-Sud	28-29	L'innovation fondée sur les SI, source de développement	61-63
Nasser Benkirane, VP Business Development de MEDTECH Group “Nous avons la force de frappe et l'assise financière pour nous développer en Afrique”	31-32	En Directe de Tunisie : les nouvelles exigences du DSI au coeur du « Forum des DSI » à Hammamet	65
« Nous facilitons l'accès de nos adhérents aux différents marchés africains » Mohamed Benboubker, Président de l'Association marocaine des sociétés des technologies (ASTEC.MA)	33-34		



M. MOHAMED ZIZI, DIRECTEUR RÉGIONAL
D'IDC POUR L'AFRIQUE DU NORD ET
FRANCOPHONE.



M. MOULAY HAFID ELALAMY, MINISTRE
DE L'INDUSTRIE, DU COMMERCE, DE
L'INVESTISSEMENT ET DE L'ÉCONOMIE
NUMÉRIQUE (MICIEN).



M. AZZEDDINE EL MOUNTASSIR BILLAH, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'ANRT



M. OUHAMI RABII, PDG DE GEMADEC



M. BIRAHIM GUEYE DIRECTEUR DU
LABORATOIRE SAINT LOUIS ÉTUDES ET
RECHERCHES EN GESTION (SERGE)



IT FORUM TOGO, LE 9 SEPTEMBRE 2016



CIO Mag est édité par SAFREM Sarl

2, rue Eugène Pottier

78 190 Trappes France

Directeur de publication

Mohamadou DIALLO

Mohamadou.diallo@cio-mag.com

Ont contribué à ce numéro

Mohamadou DIALLO

(Directeur de publication - Rédacteur en Chef).

Rédaction : Véronique NARAME, Charles de LAUBIER (France)

Anselme AKEKO (Côte d'Ivoire),

Jean-Claude NOUBISSIE (Cameroun),

Youssef MAALLEMI (Algérie)

Experts

Jean-Michel HUET (BearingPoint),

Alain Kouassi Ducass (Expert Transformation Digitale)

André GRISSONANCHE

Yann PILPRE

Représentations de Cio Mag :

Maroc, Casablanca :

Khadja - kahdja.rachidi@cio-mag.com :

Côte d'Ivoire : Anselme AKEKO :

anselme.akako@cio-mag.com :

Tél: +225 08 56 47 26

Alain Ducass (www.energetics.fr)

Cameroun Yaoundé : Jasmine FOPA :

jasmine.fopa@cio-mag.com : Tél : + 237 99 87 79 52

Cameroun Douala : Jean-Claude NOUBISSIE :

jean-claude.noubissie@cio-mag.com

Sénégal : Abdoulaye DIALLO :

abdoulaye33@hotmail.com :

Tél : +221 77 595 50 02

Algérie : Youssef MAALLEMI,

maallem_i_youssef@yahoo.fr

Régie Publicitaire et Abonnements

Cio Mag

2, rue Eugène Pottier

78 190 Trappes France

Tél : +33 9 82 53 79 79

http://www.cio-mag.com/sabonner

Direction artistique

Gravitylinks

54 Avenue Hoche, 75008 Paris

Tel: 01.56.60.53.92 Web: www.gravitylinks.com

Email: contact@gravitylinks.com

Impression : Rotimpres, Aiguiviva Espagne

N° Commission paritaire 1110 T89651 N

Dépôt légal Juin 2013

5^{ème} Salon Monétique Régional de l'UEMOA

Le Mobile Money et le Mobile Banking : vecteurs de l'inclusion financière et de la bancarisation en Afrique

Organisée par le GIM UEMOA, la cinquième édition du Salon Monétique Régional de l'UEMOA a réuni à Dakar les 14 et 15 Juillet 2016 plus de 1000 participants et 27 exposants. 34 pays étaient représentés. Il a permis de traiter de manière très approfondie de la contribution des Paiements et de la Banque Mobiles à l'inclusion financière. Le positionnement et les rôles des acteurs, ainsi que les enjeux et les facteurs clefs de succès y ont été analysés en détail.

Les échanges ont fait ressortir des axes stratégiques forts et soulevé de vifs espoirs. La manifestation a témoigné du haut niveau de maîtrise atteint par le GIM-UEMOA et de sa capacité à orchestrer une véritable révolution technologique mais aussi sociale.

En ouverture de la conférence, le Directeur Général du GIM-UEMOA, Blaise AHOUCANTCHÉDÉ, rappelait le chemin parcouru depuis la création du GIM et se félicitait des résultats obtenus en seulement douze années : plus de 110 adhérents (banques, EME, SFD/IMF, opérateurs télécoms), une plateforme d'outsourcing utilisée par plus de quarante banques, une solution de gestion de cartes prépayées à la disposition des membres, la création d'un pôle d'excellence avec le lancement de la « GIM Académie » qui dispense des formations spécialisées non seulement au monde bancaire, mais également aux forces de Police, etc. Le GIM-UEMOA est aujourd'hui parfaitement armé pour relever le défi du paiement mobile, face à un taux de pénétration des téléphones portables supérieur à 100 % dans la sous-région et un niveau de mouvements supérieur à 6 000 milliards de FCFA en 2015.

Le Président de l'APBEF Sénégal, Allioune CAMARA, remarquait quant à lui que le paiement mobile permet l'inclusion financière, mais qu'il est en train de bouleverser les paradigmes et les rôles : les institutions sont interpellées et doivent s'adapter ; les réglementations doivent être revues ; il convient de s'interroger sur la libre concurrence, de protéger le consommateur et d'assurer la sécurité.

Dans son allocation officielle, le Gouverneur de la BCEAO, M. Tiémoko Meyliet KONÉ,

posait les questions essentielles : Le secteur financier peut-il contribuer à relever le défi d'un développement davantage inclusif ? Le paiement mobile peut-il être l'instrument de ce progrès ?

Notant que les objectifs du GIM-UEMOA étaient, dès l'origine, le développement de l'interbancaire sur la base d'outils peu coûteux et la promotion de la bancarisation, il soulignait que les résultats obtenus étaient appréciables, mais en deçà des espérances, et que d'importants efforts restent à réaliser en matière de sécurité des transactions, de qualité et de disponibilité des systèmes, de mutualisation des moyens non concurrentiels, d'interopérabilité de tous les moyens de paiement et de réduction des coûts.

Pour la Banque Centrale, l'arrivée de nouveaux opérateurs doit accroître l'offre, mais elle ne doit pas réduire la sécurité et la qualité du service. À cet égard, le rôle des établissements financiers doit rester primordial : afin de garantir la sécurité et la stabilité des systèmes, toute opération doit se dénouer dans une banque, un SFD ou un EME. Il en résulte que l'ensemble des partenaires doivent mettre en place des accords permettant d'assurer une totale interopérabilité technique et financière des moyens de paiement. Par ailleurs, les services mobiles ne se limitent pas au paiement, et les flux liés au crédit et à l'épargne doivent également transiter par le secteur financier.

Le Gouverneur concluait que la décentralisation des opérations et la nécessité de créer l'interopérabilité est une réelle opportunité pour le GIM-UEMOA, qui doit se repositionner afin d'être ouvert à tout type d'opérateurs, de titulaires et de comptes, pas seulement bancaires. Il promettait enfin que la BCEAO apporterait son soutien à cette démarche, mais resterait dans son rôle de surveillance, « à équidistance de tous les acteurs », ce qui lui impose également de reconsidérer son rôle car « à terme, le système doit être assumé par l'ensemble des acteurs ».

Le Panel 1 « Quelle coopération entre les banques et les opérateurs de téléphonie mobile pour une inclusion financière réussie ? » permettait de revenir largement sur les objectifs d'interopérabilité affichés par le Gouverneur de la BCEAO et de mettre en lumière les complémentarités entre banques et opérateurs techniques. Ainsi Olivier NGUESSAN, Ecobank, remarquait par exemple que la distribution de services mobiles par des opérateurs partenaires peuvent permettre aux banques de s'adresser aux 60 % de la population qui ne savent ni lire ni écrire, ou encore aux personnes ne parlant pas français, tandis que Mbassor SARR, SGBS, notait que les banques peinent à faire progresser le taux de bancarisation, ce qui démontre une complémentarité naturelle avec les opérateurs téléphoniques. « Les banques ne doivent pas jouer à se faire peur si elles ne veulent pas terminer comme KODAK »,



punctuait-il, ajoutant « 2 Mds FCFA circulent électroniquement chaque jour ; la banque n'a pas la capacité de faire circuler l'argent avec une telle facilité et rapidité ». Alioune KANE, Orange Money, notait que le partenariat est déjà une réalité, qu'en particulier il existe des cartes adossées à des comptes mobiles et que des retraits « cashless » sont en projet. Outre la facilité d'accès aux services, le mobile peut apporter aux banques un allègement des contraintes au niveau des agences, ainsi qu'une meilleure connaissance de leurs clients, grâce à la géolocalisation par exemple, remarquait-il avant de conclure que la question de l'intégration des services se ramène à celle de la rentabilité et donc de la répartition des coûts. En conclusion du Panel, le Directeur Général Blaise AHOUCANTCHÉDÉ réaffirmait que si le GIM UEMOA a été créé pour les banques, il doit s'ouvrir à tout type d'opérateur, tandis que Jocelyne AZOMA, Directrice des Systèmes et Moyens de Paiement à la BCEAO, insistait sur le fait que la Banque Centrale apporterait son soutien à toute initiative en faveur de l'interopérabilité, mais sans faire de l'interopérabilité une condition de délivrance des agréments aux Émetteurs de Monnaie Électronique.

Le Panel 2 s'intéressait à « l'expérience client dans un environnement multi canal ou cross canal » pour conclure également à la complémentarité et la convergence des moyens de paiements. Le Panel 4 « Le e-commerce et le m-commerce, nouvelle opportunité pour le développement économique : quel modèle pour l'Afrique ? » était l'occasion d'élargir le thème de la contribution du paiement mobile au développement et à l'inclusion, notamment

au travers de l'intégration du secteur informel. Différentes plateformes de e-commerce et places de marché utilisant des moyens de paiement inclusifs ou solidaires (Paydunya, Afrimarket), ou dédiées aux spécificités du marché africain (Oucarry, Samashopping, Jumia), ou encore permettant d'assurer la promotion de produits locaux (Sooretul) ont ainsi été présentés.

Sur un ton différent, le Panel 3 « L'éducation financière : le rôle des acteurs » mettait en évidence la nécessaire action des banques dans l'éducation des clients. Estelle BRACK, BPCE notait ainsi : « Un client bien formé est un meilleur client : il rembourse, il épargne, il y a moins de fraude », tandis que M. Abdoulaye LY notait que les banques doivent faire d'importants efforts d'amélioration de leur image pour attirer les clients.

La dernière demi-journée du Salon était consacrée à la 4^{ème} édition du Forum « Fraude et Sécurité Monétique ». En introduction, Robert FARGIER, ISTIUM, faisait le point sur les différentes attaques contre les moyens de paiement électroniques, exemples à l'appui. André GRISSONNANCHE, eXenSe, exposait les moyens dont dispose le droit international pour lutter contre la cybercriminalité. Le Forum était ensuite l'occasion pour les représentants du GIM-UEMOA, Boukary ZONGO et Souley MAIKARFI, de faire le point sur la Politique de Sécurité du GIM et l'état de sa mise en place, tandis que les méthodes et outils techniques (EMV, PCI-DSS, 3D-Secure, CVV dynamique, ...) faisaient l'objet de présentations par des experts.

À noter enfin que le Salon a été l'occasion de la signature d'un accord avec UnionPay (Chine), dont les moyens de paiement sont désormais reconnus au sein de l'UEMOA.

André GRISSONNANCHE

André GRISSONNANCHE est ingénieur ECP, diplômé de Sciences-Po Paris et licencié en Droit. Expert de la Sécurité des Systèmes d'information, des Transactions Électroniques Sécurisées et des Systèmes Électroniques de Paiement, il participe à d'importants projets en Afrique de l'Ouest relatifs à la transformation numérique de la société.



Le Maroc ambitionne d'être le « royaume » de l'économie numérique en Afrique

Par Charles de Laubier

Pour ne plus accumuler de retard dans les technologies de l'information et de la communication (TIC), le Royaume chérifien a lancé cet été un nouveau plan – « Maroc Numeric 2020 » – que mettra en oeuvre la nouvelle Agence de développement de l'économie numérique (ADEN). Mais le pays compte ses champions nationaux, au moment où la croissance de son marché domestique s'annonce faible.

Maroc Telecom (IAM), Méditel (ex-Meditelcom), Inwi (ex-Wana), Disway, Bestmark Group, Diffazur Group, Intelcia, ... Les entreprises d'origine marocaine présentes dans le « Top 15 » des plus grandes entreprises de l'économie numérique du Royaume chérifien sont essentiellement des opérateurs télécoms ou des sociétés de distribution d'équipements informatiques, logiciels et réseaux. Mais bien d'autres acteurs marocains, de taille moyenne ou petites entreprises, se sont positionnés pour surfer sur la croissance du marché des technologies de l'information et de la communication (TIC), voire pour exporter ailleurs en Afrique voire dans le reste du monde leur savoir-faire high-tech et Internet. Les entreprises marocaines de l'économie numérique côtoient des sociétés étrangères bien implantées elles aussi dans le Royaume, lorsque ce n'est pas sur la plupart des pays africains : Samsung Electronics, LG Electronics, Dell, Ericsson ou encore First Telecom.

Mais la croissance de l'économie numérique de ce pays-phare du Maghreb sera bien moindre au cours des quatre prochaines années, comparé à 2015. C'est du moins ce que prévoit le cabinet d'études international IDC, selon lequel la croissance des technologies de l'information (hors services télécoms) au Maroc retombera de 8,8 % l'an dernier à 3,6 % cette année. En termes de chiffre d'affaires, le marché IT (Information Technology) de ce pays d'Afrique du Nord ne progressera que de quelques dizaines de millions de dollars cette année, à un peu plus de 1,77 milliard de dollars. Et d'ici 2019, toujours d'après IDC, ce marché – constitué de matériels informatiques, de logiciels et de services (hors télécoms) – ne dépassera pas 1,88 milliard de dollars en raison d'une croissance annuelle ténue. Si les logiciels et des services informatiques afficheront une



croissance de leur marché respectif, le matériel informatique accusera en revanche une baisse continue (voir tableau ci-dessous). « Nous prévoyons au Maroc une très faible croissance IT au cours des trois prochaines années. Cette tendance est influencée par la corrosion des prix et un contexte très compétitif, ainsi qu'une progression considérable vers les services informatiques de 'troisième' plateforme (cloud et mobilité en particulier), ce qui implique une baisse des investissements en infrastructure », explique Mohamed Zizi, directeur régional d'IDC pour l'Afrique du Nord et francophone.

Et de préciser : « Cette tendance est alignée sur la tendance mondiale au niveau des marchés des TIC, bien que la décroissance au niveau du marché des services télécoms reste bien en dessous de la moyenne mondiale ». En effet, si l'on considère cette fois le marché marocain des services télécoms, passant de 4,26 milliards en

2015 à 4,17 milliards de dollars en 2019, il y a une érosion continue des revenus d'environ 1 % chaque année jusqu'au moins 2019.

Globalement, les solutions Big Data, étroitement liées aux services dits de nuage informatique (cloud), ainsi que les investissements en matière de sécurité informatique, contribueront aussi à maintenir la croissance de l'économie numérique marocaine. Les deux secteurs de clientèles les plus matures technologiquement sont la banque et les télécoms, avec en toile de fond le développement des smartphones et des tablettes. Cependant, pas question de s'attendre à l'avenir à des croissances à deux chiffres dans les TIC, même si le Maroc s'en sort mieux que ses proches voisins : l'Algérie et la Tunisie. Le Royaume chérifien a en effet des atouts numériques qu'il entend faire valoir en Afrique subsaharienne, quitte à ce que de grandes entreprises marocaines – Maroc Telecom en tête des « champions nationaux » – bénéficient du soutien de la monarchie elle-même (alias le roi Mohammed VI), face à des multinationales et à la concurrence (voir encadré-1). « Le principal atout du Maroc est le fait que le gouvernement est conscient de l'importance des TIC en tant que catalyseur de la croissance économique en général. Et ce, non seulement pour le secteur privé mais également pour le secteur public (télé-déclaration et télépaiement des impôts et taxes, virtualisation de la vignette et paiement par Internet, ...) », constate Mohamed Zizi. « Cette volonté est accompagnée par des projets structurant tels que le 'Plan Maroc numérique' ou encore le 'Plan national haut et très haut débit'. Le principal challenge est la concrétisation de ces projets à travers un plan d'exécution clair et la conduite à terme de ces projets », poursuit-il.

Le ministre marocain de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie numérique (MICIEN), Moulay

Hafid ElAlamy, a en effet présenté cet été un vaste « plan de réforme de l'investissement » dont fait partie le plan « Maroc Numeric 2020 » qui sera mis en oeuvre par une agence nouvellement créée – l'Agence de développement de l'économie numérique (ADEN) – et dédiée à l'économie numérique et au e-gouvernement. « Cette agence annonce une rupture dans l'exécution de la stratégie digitale et vient nourrir l'ambition numérique du Royaume, en répondant à l'impératif de services administratifs dématérialisés et performants à destination du citoyen », a expliqué début juillet le ministre en présence



du roi Mohammed VI. Le plan Maroc Numeric 2020 succède ainsi au plan Maroc Numeric 2013 qui avait été lancé en 2009 mais n'avait pas rencontré le succès escompté. Il s'agit cette fois pour le Maroc d'éviter d'accumuler du retard et d'accélérer sa transformation numérique et, tout en résorbant la fracture numérique que la Cour des comptes marocaine avait pointée du doigt. Le gouvernement s'est fixé de nouveaux objectifs. Par exemple, dans les cinq ans, une démarche administrative sur deux sera en ligne et le citoyen marocain aura accès à « des services dématérialisés de qualité et plus efficaces avec une productivité améliorée et une réduction des coûts engagés par les services administratifs ». Le MICIEN a précisé que Maroc Digital 2020 vise concrètement à : assurer une transformation numérique accentuée de l'économie nationale avec l'objectif de mettre en ligne 50 % des démarches administratives, de réduire de 50 % la fracture numérique et de connecter 20 % des PME marocaines ; positionner le Maroc

en hub économique régional et en premier hub numérique d'Afrique ; capitaliser sur l'infrastructure datacom en place et sur la force de frappe RH Maroc-Afrique qui prévoit le doublement de la cadence de formation de profils IT. Une application digitale de gestion des parcs industriels sera en outre mise en ligne, afin de fournir aux investisseurs, avec précision, toutes les informations concernant le parc foncier, lequel représente plus de 1.100



hectares industriels concernés.

La Fédération marocaine des technologies de l'information, des télécommunications et de l'offshoring (Apebi), partenaire incontournable du MICIEN, a bien sûr salué la nouvelle stratégie numérique 2020. Créée en 1989, cette organisation compte aujourd'hui plus de 180 entreprises adhérentes et est présidée par la PDG de GFI Maroc, Saloua Karkri-Belkeziz, et vice-présidée par Aziz Dadane, patron de la Société maghrébine de monétique (S2M). Le bureau de l'Apebi compte aussi parmi ses membres : le géant français Capgemini, la société marocaine de services numériques Casanet, l'opérateur télécoms marocain Inwi, ou encore l'entreprise marocaine spécialisée dans l'externalisation de processus métier Exterlyne. La fédération (apebi.org.ma) s'est aussi réjouie de la création de l'ADEN que tous ministères marocains devront consulter obligatoirement pour obtenir son avis consultatif avant de lancer un projet susceptible de concerner les Marocains. L'Agence proposera en outre des textes de loi

au gouvernement, lequel a également créé l'Agence marocaine de développement des investissements et des exportations (AMDIE). Cependant, l'Apebi n'a pas manqué de mettre en garde sur la fracture digitale qui existe dans le Royaume et les retards dans l'IT : « Malgré les gros efforts consentis en la matière depuis une dizaine d'années, des disparités d'accès aux technologies informatiques demeurent dans certains secteurs cruciaux et empêchent le Maroc de tirer pleinement profit des TIC et améliorer notamment le classement du Maroc dans l'indice Network Readiness Index [du Forum économique mondial, ndlr], en 78ème place sur 139 actuellement », a regretté Saloua Karkri-Belkeziz. La présidente de l'Apebi, par ailleurs fondatrice de l'Association des femmes chefs d'entreprises du Maroc (Afem), a aussi déploré dans CIO Mag le faible niveau de plusieurs indicateurs. Ainsi, au Maroc, annuellement : le budget de l'Etat consacré aux technologies de l'information est de seulement 0,8 % ; l'IT pèse uniquement 1,4 % des dépenses privées ; il n'y a pas plus de trois ingénieurs pour 10.000 habitants ; et aucune entreprise marocaine de l'IT ne dépasse 100 millions d'euros de chiffre d'affaires (voir l'interview du 31 août 2016).

Il s'appuie notamment sur l'organisation Maroc Numeric Cluster, une structure à gouvernance mixte public-privé regroupant l'Etat, de grandes entreprises, des PME, des acteurs de l'enseignement et de la recherche, des organismes d'aide et de financement. La vocation de Maroc Numeric Cluster, créé en 2011, est de « faire émerger des projets innovants et à forte valeur ajoutée dans les quatre niches d'excellence TIC du cluster, à savoir : services mobiles, sécurité, monétique, droits numériques, multimédia et progiciels ». Parmi la cinquantaine de membres de ce cluster basé à Casablanca, l'on trouve notamment Dial Technologies, leader marocain des services et des solutions mobiles et filiale du groupe Medtech (Omnidate, Omnishore, NCRM, ...), Multimédia Content Network (MCN), entreprise marocaine spécialisée dans les technologies du contenu multimédia et du management de l'information (développement d'applications web et mobiles dans les domaines de l'e-gov et de la démocratie participative, au service des citoyens marocains). D'autres sociétés sont également membres du cluster d'innovation digitale telles que Atos, CGI ou encore Ericsson. Dirigé par Houssine Saf, MCN est à l'origine d'une « Charte d'éthique des professionnels des systèmes d'information (SI) ». Dans son plan stratégique 2015-2020, le cluster se focalisera notamment sur « quatre domaines de croissance numérique » : e-gov

(smart cities, open data, geo activities, services aux citoyens dans les secteurs de la santé, de la justice, et de l'agriculture), mobilité (services, applications mobile, objets connectés, ...), infrastructure (*cloud*, sécurité, édition de logiciels, plan fibre, Big Data, ...), commerce et médias (e-commerce, marketing digital, moyens de paiement, presse électronique, ...).

Le rôle des technopoles est également crucial au Maroc qui est, avec la Tunisie, l'un des pionniers de leur développement en Afrique. La Caisse des Dépôts et de Gestion (CDG) marocaine joue dans ce domaine un rôle central dans le soutien financier des technopoles, via sa structure « Villages ». Il en va ainsi par exemple du Casablanca Nearshore Park, créé en 2007 à 5 kilomètres de Casablanca et à 20 de l'aéroport Mohammed V avec un investissement initial de 332 millions d'euros, qui mise sur deux domaines d'expertise de l'*Offshoring* très demandé de clients cherchant à délocaliser des activités de service ou de production vers des pays à bas salaire comme le Maroc. Le « CasaNearshore » propose, comme le relève le cabinet de consulting BearingPoint : l'externalisation des processus d'affaires (ou BPO pour Business Process Outsourcing), que cela soit dans la banque-assurance, la relation client, les ressources humaines ou encore la gestion financière et back office ; l'externalisation informatique (ITO pour Information Technology Outsourcing), aussi bien dans le développement de logiciels, la gestion d'infrastructures ou encore la maintenance d'applications. Pour cela, cette technopole de 53 hectares dispose de 300.000 m2 de locaux connectés et à disposition des entreprises qui s'y installent telles que l'indien TCS (Atos, Tata Consultancy Services, Capgemini, Accenture, Logica, Dell, BNP Paribas ou encore Nestlé. Objectif à terme de cette technopole : 26.000 emplois pour près de 500 millions d'euros de chiffres d'affaires. Ce projet est soutenu par le *cluster e-Madina* créé en juin 2013 au sein de la fédération Apebi. D'abord *think-tank* de réflexion sur l'écosystème *smart city* (villes intelligentes), e-Medina est devenu *cluster* fédérateur s'appuyant sur des partenariats public-privé allant aussi au-delà des aspects IT. Ses locaux sont situés justement dans le CasaNearshore, véritable *smart village*. Le cluster E-Medina a d'autres projets, notamment une ville verte autour de l'Université Mohammed VI Polytechnique (UM6P) à Ben Guerir et un pôle urbain à Mazagan, initiés par la fondation OCP reconnue d'utilité publique, ainsi qu'un « *musée sans murs* » pour Casablanca. La capitale économique du Royaume chérifien a surtout l'ambition de devenir une référence

dans le domaine des *smart cities*. Et dans tout le pays, le Maroc a prévu de créer d'ici à 2020 une quinzaine de villes nouvelles – technologiquement et écologiquement responsables.

Les ambitions marocaines et royales supposent le déploiement de réseaux haut débit et très haut débit dans tout le pays. Maroc Telecom a annoncé officiellement en juin dernier que la fibre optique était désormais disponible sur l'ensemble du territoire. « *Après une phase d'expérimentation concluante au niveau de quartiers pilotes à Casablanca et Rabat, Maroc Telecom fournit désormais le service dans l'ensemble des grandes villes du Royaume* », a déclaré l'opérateur télécoms historique marocain qui donne le choix aux clients entre 50 et 100 Mbits/s. Selon l'Agence nationale de réglementation des télécommunications (ANRT), le Maroc a atteint fin juin 2016 plus de 14,8 millions d'abonnés à Internet – soit un taux de pénétration à 43,9 % de la population – grâce à une croissance annuelle de plus de 32 %. Or force est de constater, à l'instar de beaucoup de pays d'Afrique, que le mobile est de loin le premier moyen d'accès à Internet (*voir encadré-2*). C'est d'ailleurs dans ce contexte que le appel d'offres du régulateur marocain (ANRT) pour la mise

en place d'une gouvernance du paiement mobile sur le territoire a été remporté en juin dernier par un consortium constitué par le cabinet BearingPoint, la société de services numériques Atos et le cabinet d'avocats Jones Day. A noter que par ailleurs, lors du IT Forum Sénégal qui s'est tenu en février dernier, le PDG d'Atos Thierry Breton avait indiqué vouloir « *3.000 collaborateurs au Maroc d'ici 2020* » sur un total de 5.000 en Afrique. Le *m-payment*, qui représente un fort potentiel de marché au Maroc comme dans le reste de l'Afrique, fait déjà l'objet d'un partenariat entre l'opérateur mobile Inwi, le distributeur de téléphonie Gocom et l'opérateur télécoms norvégien Tenor. Quant au dynamisme du Web au Maroc, il est illustré par la croissance annuelle de près de 7,5 %, à 61.391, des noms de domaine ayant l'extension marocain « .ma ». Le Web contribue ainsi de plus en plus au rayonnement à travers le monde d'Al-Maghrib (Maroc en arabe), selon une approche monarchique dite « *soft power* » qui passe par ailleurs par la création de « Maison du Maroc » comme à Montréal, établissements ayant pignon sur rue baptisés « Dar Al-Maghrib » et inspirés de l'Institut français pour la France, l'Institut Goethe pour l'Allemagne ou encore l'Institut Cervantes pour l'Espagne.

Perspective du marché de l'informatique et des télécoms au Maroc

(résultats 2015 et estimations 2016-2019)

Source : IDC, pour CIO Mag

Maroc (millions de \$)	2015	2016	2017	2018	2019
Matériels	1,205.95	1,224.42	1,199.90	1,172.68	1,166.99
Logiciels	127.60	138.26	149.12	160.80	174.32
Services	380.22	414.09	454.76	499.50	546.41
Total informatique (IT)	1,713.76	1,776.77	1,803.78	1,832.98	1,887.73
Croissance annuelle IT	8.88 %	3.68 %	1.52 %	1.62 %	2.99 %
Services télécoms	4,261.11	4,216.00	4,190.55	4,177.80	4,176.70

Maroc Telecom, le fleuron des TIC et de l'Etat marocains

Le groupe Maroc Telecom comptait, à fin juin, 51 millions de clients, dont 59 % en Afrique subsaharienne (Bénin, Gabon, Burkina Faso, ...), soit une hausse de son parc de 32 % durant le premier semestre de cette année. Le numéro un chérifien des télécoms a déployé avant l'été dernier son réseau 4G+ au Maroc, après que le gouvernement ait attribué des licences 4G en mars 2015. Le groupe basé à Rabat

et présidé par Abdeslam Ahizoune est maintenant présent dans cinq pays du Continent africain (hors Maroc) et a intégré six filiales subsahariennes – Bénin, Côte d'Ivoire, Gabon, Niger, République centrafricaine et Togo – jusque-là détenues par l'opérateur émirati Etisalat, sa maison mère depuis mai 2014. Grâce à cette intégration de nouvelles filiales africaines, ainsi que de Prestige Telecom qui

fournit des prestations informatiques (IT) auprès de ces différentes entités, le chiffre d'affaires consolidé du groupe a progressé de 17 % en 2015 à plus de 34 milliards de dirhams, soit l'équivalent de 3,1 milliards d'euros. Le résultat net, lui, s'est établi l'an dernier à 5,6 milliards de dirhams (plus de 500 millions d'euros). Pour l'année 2016, le premier opérateur télécoms marocain prévoit un chiffre d'affaires stable à périmètre et change constants, ainsi qu'une « légère baisse » de la rentabilité opérationnelle. Depuis 2004, le titre Maroc Telecom est coté simultanément en Bourse à Casablanca et à Paris après que l'Etat marocain ait cédé 14,9 % de l'ancien monopole des télécoms. En 2007, l'Etat marocain a cédé cette fois 4 % du capital de Maroc Telecom à la Bourse de Casablanca et en détient depuis 30 % du capital et des droits de vote (le flottant a été porté à cette date à 19 % du capital). C'est en février 2001 que Vivendi entre à hauteur de 35 % au capital de Maroc Telecom, privatisé partiellement en 2001. En novembre 2004, Vivendi porte sa participation à 51 % et en prend le contrôle. En 2007, cette participation passe à 53 % le flottant étant

ramené à 17 %. Près de dix ans plus tard, Vivendi a revendu sa part de 53 % pour 4,2 milliards de dollars à Etisalat. L'opérateur télécoms historique du Royaume chérifien – appelé en arabe Itissalat Al-Maghrib (IAM) – a profité d'une libéralisation des télécoms « maîtrisée » et d'un quasi monopole lui permettant de ne pas être trop malmené par la concurrence émergente et d'atteindre une taille critique suffisante pour conquérir le Sud du Sahara. Le roi Mohammed VI est le meilleur soutien de Maroc Telecom en Afrique : tous les premiers mercredi de chaque mois, le troisième monarque de la dynastie alaouite réunit au ministère des Affaires étrangères à Rabat ses ministres et des hommes d'affaires marocains, dont Abdeslam Ahizoune pour Maroc Telecom (dont le siège social est à Rabat justement). Dans le cadre du soutien public au secteur privé, la Commission des investissements du royaume chérifien a notamment apporté son soutien financier à des projets privés dans les télécoms (dont la 4G/4G+), pour un montant total de 16 milliards de dirhams marocains – soit environ 1,5 milliard



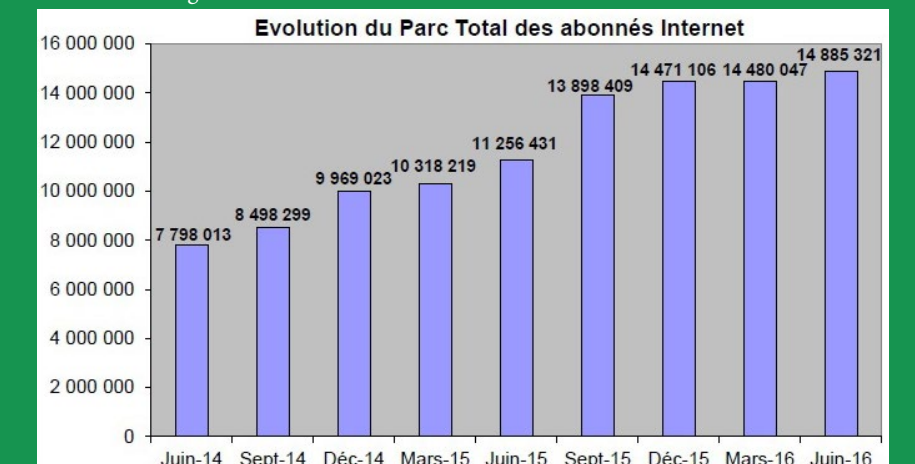
d'euros. Si les entreprises bénéficiaires n'ont pas été dévoilées en début d'année, les trois opérateurs télécoms du Royaume – Maroc Telecom, Inwi et Méditel – sont les premières concernées. Le feu vert a également été donné pour la constitution de joint ventures avec notamment Maroc Telecom et Inwi, afin de conquérir des marchés internationaux. C. de L.

Le mobile tire le marché de l'accès à Internet au Maroc

Au total, le Maroc comptait à fin juin 2016 un parc de 14,8 millions d'accès à Internet. Ce qui correspond à une croissance sur un an de 32,2 % en nombre d'accès Internet, soit un taux de pénétration de près de 44 % de la population marocaine. A l'occasion de la publication de son tableau de bord des télécoms fin juillet, l'Agence nationale de réglementation des télécommunications (ANRT) a fait part de son objectif de généraliser l'accès à Internet d'ici 2018 pour atteindre 22 millions d'abonnés en haut débit mais aussi en très haut débit (mobile et fixe). Pour l'heure, au Royaume chérifien, le mobile est le principal moyen d'accès à Internet dans la mesure où il représente 92 % du parc global Internet (soit 13,6 millions d'abonnés mobile). L'ADSL vient ensuite avec 8 %, suivis d'autres moyens d'accès à seulement 0,02 % – tels que du bas débit en mode dial-up (à l'aide d'un modem connecté sur le réseau téléphonique) pour encore près de... 500 abonnés, et de la fibre optique de façon encore très embryonnaire car disponible depuis seulement cet été sur l'ensemble du territoire. IAM – sigle pour Itissalat Al-Maghrib, le nom de Maroc Telecom en arabe – détient 54,65 % du parc Internet global en volume, suivi de Inwi (ex-Wana) avec 23,1 % de parts de marché, et de Méditel (ex-Medi Telecom) avec 22,2 %. Si l'Internet mobile prédomine sur le marché marocain de la connexion au cyberspace (abonnements combinant voix et data

pour la plupart, le nombre d'accès mobile « data only » étant en recul), tous les clients mobile – 41,4 millions au total à fin juin au Maroc (en baisse de 3,65 % sur un an) pour un taux de pénétration supérieur à 122 % – n'accèdent pas à l'Internet mobile. Loin s'en faut, puisqu'ils sont seulement un tiers d'entre eux à avoir accès à Internet à partir de leur téléphone portable. Les licences 4G, elles, ont été attribuées en mars 2015 à Maroc Telecom, Méditel et Inwi. Alors que les prix des communications mobiles – mesurés par le revenu moyen par minute (ARPM pour Average Revenue Per Minute) – est en baisse de 23 % sur un an à 0,23 dirham hors taxe par minute à fin juin 2016, la facture moyenne par client Internet a en revanche augmenté de 4 % à 24 DH HT

par mois sur la même période. La facture mensuelle de l'Internet mobile enregistre également une hausse, de 13 % à 17 DH HT par client. Le parc ADSL, lui, est en croissance de 11,7 % en un an à plus de 1,1 million d'abonnés. Maroc Telecom détient un quasi monopole puisque l'opérateur historique marocain est à l'origine de 99,98 % de ces abonnements ADSL. L'accès à 4 Mbits/s représente la plus grande part avec plus de 80 % des abonnements ADSL, à fin juin, suivi du 8 Mbits/s avec près de 11 % et 12 Mbits/s avec près de 8 %. Toujours à fin juin 2016, la facture mensuelle de l'ADSL s'est stabilisée à 97 dirhams hors taxe par client. C. de L.



Saloua KARKRI BELKEZIZ : «La création de l'Agence nationale pour le développement numérique suscite beaucoup d'espoirs chez les professionnels marocains »

Dans cette interview, elle aborde les enjeux de ce premier salon organisé par sa fédération qui mettra la Côte d'Ivoire et le Sénégal à l'honneur revient également sur l'actualité numérique du Maroc en dévoilant la vision de la fédération suite à la présentation du « Plan Maroc Digital2020 » pour redynamiser la filière numérique du Royaume.



MME SALOUA KARKRI BELKZIZ, PRÉSIDENTE DE L'APEBI

Le Ministre de l'Industrie, du Commerce, de l'investissement et de l'Economie Numérique, Moulay Hafid EL ALAMY a annoncé le 27 Juin devant Sa Majesté le Roi Mohamed VI les grandes lignes du plan « Maroc Digital2020 », en continuité de « Maroc Numeric 2013 ». Il faut reconnaître que c'est tout de même un nouveau virage qui en dit long sur l'échec de « Maroc Numeric 2013 » ?

Je ne parlerai pas d'échec car Maroc Numeric 2013 a eu le mérite d'exister et c'est une stratégie qui est venue à son époque, mettre le Maroc sur les rails de l'Economie Numérique. Les chantiers qui composaient cette stratégie étaient peut-être un peu trop ambitieux et pas forcément dotés des outils de financements et des structures de gouvernance adéquats. Il s'agit en effet d'un nouveau virage que les professionnels sont obligés de prendre car les enjeux du secteur de l'IT sont grands et force est de constater que malgré quelques avancées, notre pays accumule des retards croissants sur l'ensemble des dimensions. La Turquie affiche par exemple 1,7% du budget de l'Etat dans l'IT, 2,7% de dépenses privées, 11 ingénieurs pour 10.000 habitants et surtout plus de 15 entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 100 millions d'euros et qui font effet locomotive sur le tissu des acteurs IT, contre respectivement 0,8%, 1,4%, 3 et malheureusement aucune entreprise

de l'IT ne dépassant 1 millions d'euros de CA.

Le challenge est donc bien réel et nous devons nous doter de tous les atouts (et chantiers) pour améliorer le positionnement de notre pays dans le network readiness index (composite de 11 indicateurs talents, infrastructures, accès, utilisation...) en faisant confiance aux entreprises marocaines du secteur qui ont un réel savoir-faire à faire valoir.

En quoi exactement la nouvelle stratégie Maroc Digital 2020 est-elle différente de l'ancienne ?

Et bien justement, ayant répertorié nos défaillances, la nouvelle stratégie dégage six axes visant à combler nos retards :

- Ancrage de façon irréversible dans la révolution digitale, principal moteur des pays en forte émergence – C'est une politique globale à mener à très haut niveau et dans tous les secteurs avec pour objectif de palier à l'insuffisance des ressources humaines, à améliorer les infrastructures télécoms et à encourager la réforme de l'Administration et des entreprises.

- Outil de transformation économique et social comprenant la réforme de l'Administration afin qu'elle numérise ses relations avec les citoyens, avec les entreprises et sa gestion et ses procédures internes. La réforme de l'Administration sera probablement le catalyseur de la réduction de la fracture numérique et de la modernisation et la compétitivité des entreprises

- Logique de focalisation très forte en ciblant des projets dans l'ensemble des départements ministériels à impact transformationnel réel.

- Positionnement de hub régional du Maroc vers l'Afrique

- Développement du tissu d'acteurs par renforcement de la place numérique en favorisant l'émergence de locomotives sectorielles et le dynamisme des start-up.

Et enfin création d'une agence dédiée au développement des services publics numériques.

Cette vision permettra, donc, de faire entrer le Maroc dans le monde du digital, et ce à travers plusieurs piliers, à savoir la dématérialisation, la transparence de l'information, la recherche et la transformation numérique de la PME-PMI qui au lieu d'investir dans le matériel informatique optera, éventuellement, pour des solutions cloud beaucoup plus viables.

L'APEBI a été et est un partenaire actif du ministère de tutelle en ce qui concerne l'élaboration de cette nouvelle stratégie. Notre fédération réitère son engagement ainsi que sa disponibilité totale dans la mise en œuvre de cette nouvelle stratégie.

Pour en revenir à l'agence, quelle sera sa mission ?

L'un des principaux facteurs différenciateurs de Maroc Digital 2020 réside dans la création d'une instance de gouvernance indépendante en vue de se charger de l'application de Maroc Digital. Ceci s'est donc traduit par l'annonce de la création de l'Agence nationale pour le développement numérique qui jouera un rôle déterminant dans le déploiement de la stratégie, pour la simple raison que le digital touche l'ensemble des secteurs. Il était temps de créer une instance qui assurera plus d'homogénéité et plus de transparence. Sa mission principale sera tout d'abord de mettre en œuvre la stratégie en coordonnant et fluidifier le déroulement des projets. En effet, les prérogatives de l'agence doivent être soigneusement délimitées pour en garder l'essence d'une entité chargée de veiller sur la gouvernance des projets informatiques remontés par les différentes entités de l'Etat, promouvoir le savoir-faire IT marocain et rendre plus fluide le déroulement des projets.

Nous nous réjouissons de l'annonce de création de cette entité qui est la concrétisation d'une longue attente exprimée depuis longtemps par les professionnels. Dans le cadre des "Propositions APEBI pour l'Economie Numérique" nous avons très tôt prôné la nécessité de l'existence d'une instance de gouvernance autonome et dotée de moyens financiers suffisants pour garantir le déploiement

des différents projets inclus dans la stratégie Maroc Digital 2020. Nos attentes vis-à-vis de cette nouvelle instance sont nombreuses car en plus de l'élaboration et la réalisation des services numériques adressés aux citoyens et aux entreprises, il s'agira pour ces instances, d'assurer rapidement le suivi et la pérennité des projets lancés. Ainsi, les professionnels auront un interlocuteur indépendant et neutre chargé de recevoir leurs doléances et leurs attentes avec les preneurs de décisions publics. L'agence aura un avis consultatif obligatoire que tout ministère devra consulter avant de lancer un quelconque projet qui aura un impact sur les populations. Elle aura également à proposer des textes de loi pour faire avancer le secteur.

Etes-vous optimiste quant aux réalisations des objectifs de 30% d'ici 2020, si l'on regarde la mauvaise expérience de « Maroc Numeric 2013 »?

Un objectif doit par essence être ambitieux, atteignable, mesurable mais ambitieux. Car ce n'est qu'ainsi que nous déploierons le meilleur de nous-mêmes et nous nous devons d'avoir des objectifs élevés pour tirer les secteurs de l'IT (avec toutes ses composantes) vers le haut.

A titre d'exemple, à l'horizon indiqué plus de 50% des démarches administratives devront être traitées en ligne, 20% des PME équipées et connectées à internet, renouer avec un taux de croissance annuel de 5 à 10% pour l'offshoring et positionner notre pays en pole position de hubs numériques en Afrique.

Personnellement, je crois en l'implication, l'abnégation et le travail acharné des équipes du Ministère et nous serons, nous secteur privé, à leurs côtés pour elever les défis qui nous attendent. Ces défis sont nombreux car nous ne sommes pas seuls et nous devons faire front commun pour les atteindre.

L'AUSIM, moteur dans la transformation digitale des entreprises du Maroc

Par Véronique Narame

L'Association des utilisateurs des systèmes d'information au Maroc (AUSIM) est une plateforme qui a vocation à accompagner les entreprises et leurs dirigeants à la transformation digitale. Rencontre avec Mohamed Saad, son président.



M. MOHAMED SAAD PRÉSIDENT DE AUSIM
(ASSOCIATION DES UTILISATEURS DES SYSTÈMES D'INFORMATION)

par le Ministère marocain de l'Industrie, du commerce, de l'investissement et l'économie numérique (MICIEN). LAPEBI, IDC, CFCIM, GARTNER, et les acteurs du monde de l'IT, tels IBM, COST HOUSE, LMPS, DATA PROTECT..., comptent également parmi les partenaires.

Transformation digitale

L'une des missions de l'AUSIM est d'accompagner les entreprises et leurs dirigeants à la transformation digitale. « L'AUSIM a mis en place une feuille de route sur deux ans pour explorer l'échiquier IT international en terme d'innovations et de nouveautés. Et propose à ses adhérents, mais aussi à l'écosystème, des tribunes pour débattre, ainsi que des articles et des recherches ».

Des livres blancs sont coédités par la plateforme professionnelle, laquelle organise également les Rendez-vous de l'AUSIM et les Assises de l'AUSIM, un événement incontournable qui réunit les professionnels de l'IT au Maroc et dans la région. Au programme de la prochaine édition, en octobre : « La Data, au cœur de la transformation numérique ». Au nombre des intervenants, des speakers nationaux et internationaux qui ont conduit des projets de disruption digitale dans leurs entreprises.

L'AUSIM œuvre à une contextualisation et à une customisation des solutions, en lien avec les éditeurs, les constructeurs et les autres contributeurs de l'IT. « Les DSI et les responsables IT apportent leurs visions et permettent de challenger les partenaires. Ces derniers améliorent et développent leurs messages et leurs offres afin de répondre à des problématiques vécues », assure Mohamed SAAD. Et d'ajouter : « Nous sommes convaincus que notre apport permet de maximiser l'utilisation des IT dans notre

pays. Pour rappel, un des piliers majeurs de la RoadMap 2016-2017 est la PME. Nous avons préparé en ce sens des programmes répondant à la problématique des entreprises en matière de digitalisation. Le projet ITAMM (Information Technology AUSIM Maturity Model) en est l'illustration.

Révolution IT

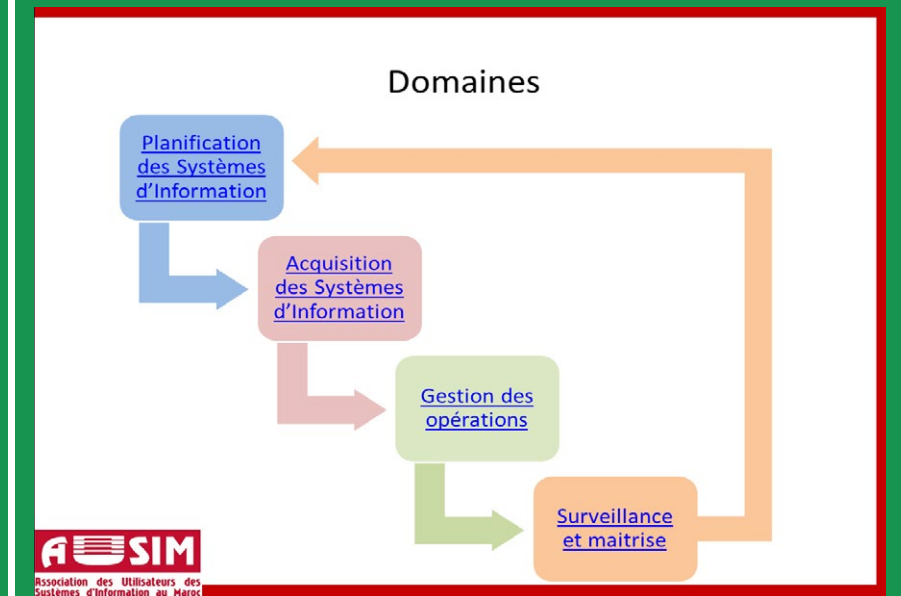
ITAMM est un programme dont l'objectif est d'améliorer la maturité des PME en matière d'IT. « Le taux de digitalisation d'une économie peut avoir inéluctablement un impact sur le PIB, ces deux variables étant intimement corrélées », souligne le président de l'AUSIM. Pour preuve, le Ministère de l'Economie et des finances a été précurseur en matière d'IT, tout comme le secteur financier. Maroc PME concourt également à cette dynamique. Depuis le début des années 2000, sa contribution a permis à plusieurs industries de faire leurs premières révolutions IT d'automatisation des processus de gestion de base, à travers les ERP (Enterprise Resource Planning).

Maroc Numeric 2013 reste la première grande initiative du gouvernement marocain en matière de valeur ajoutée dans l'éducation, l'intégration des services au citoyen et l'éradication de la corruption (automatisation des processus administratifs). « Aujourd'hui, la stratégie digitale 2020 est en cours de lancement. Ses principaux objectifs sont de dématérialiser 50% des démarches administratives. Et visent à connecter 20% des PME marocaines et à réduire de moitié la fracture numérique », tient à préciser Mohamed SAAD. Il insiste sur le fait que le Maroc dispose du meilleur taux de pénétration des Télécoms en Afrique. « Si à ce jour, nous attendons toujours le haut débit et une 4G de meilleure qualité, force est de constater que le levier des Télécoms a permis d'améliorer substantiellement le taux d'automatisation de nos organisations ». Mais, constate le Président de l'AUSIM, la production de contenu à valeur ajoutée n'est pas suffisante. Et encore moins dans les langues fortement répandues sur le Net, à savoir l'anglais. A charge pour le système éducatif d'inculquer cette passion aux jeunes marocains, de sorte qu'ils soient force de proposition. « Notre pays regorge de jeunes compétences. A charge pour le système d'enseignement et de formation de se saisir de cette richesse pour qu'elle profite au secteur public et privé ».

ITAMM

Trois grandes phases

Get ITAMM : L'AUSIM développe un référentiel de scoring de la maturité IT des PME. ITAMM s'articule autour d'un certain nombre de processus, qui traitent quatre domaines (Fig 1, Domaines ITAMM).



Get Assessed : Une fois le référentiel ITAMM développé et validé par les instances de gouvernance de l'AUSIM, il sera utilisé afin de scorer les entreprises choisies.

Get Value : Durant cette phase, il sera procédé à la classification des entreprises en fonction du score (échelle de 0 à 5 ; 5 étant le meilleur score) obtenu lors de la phase précédente (get Assessed).

Les entreprises, dont le score est compris entre 0 et 2,5 se feront accompagner par les consultants et les DSI (de l'AUSIM). Les principales actions de ce programme d'accompagnement sont la sensibilisation et la formation liés aux T.I ; la mise en place de politiques et de procédures IT et, le cas échéant, la réorganisation.

Les entreprises, dont le score est supérieur à 2,5 bénéficieront d'incentives offerts par des contributeurs IT (Editeurs, Constructeurs...) : Solutions Cloud ; Incentives sur la location ou achat de solutions ; accompagnement de contributeurs sur certaines problématiques (ERP, Optimisation des coûts, Business Intelligence, Infrastructures...).

Le numérique a connu un développement significatif, depuis les trente dernières années au Maroc. L'avènement de l'Internet, à la fin des années 1990, a permis de démontrer ce que les technologies de l'information pouvaient apporter aux organisations et à l'individu. C'est dans ce contexte qu'est apparue l'Association des utilisateurs des systèmes d'information au Maroc (AUSIM).

Mohamed SAAD, son président, explique. « La démocratisation de l'IT, à la fin des

années 1990, avec l'avènement des offres de solutions d'automatisation des processus de base des organisations (ERP), a permis de mesurer la valeur ajoutée apportée par les Systèmes d'information. Cette révolution a été à l'origine de la naissance, en 1993, de l'AUSIM. »

Aujourd'hui, l'association regroupe des professionnels du public et du privé, de l'enseignement, des grandes entreprises, ainsi que des PME. Plusieurs institutions sont partenaires de l'AUSIM. A commencer

Azzeddine El Mountassir Billah, Directeur Général de L'ANRT : « Le marché du paiement mobile au Maroc représente près de 400 milliards »

La contribution des Paiements et de la Banque Mobile dans l'inclusion financière est une question importante pour l'Agence Nationale de régulation des Télécommunication. L'ANRT en fait son cheval de bataille en vue d'harmoniser ce marché estimé à près de 400 milliards de Dirhams. Dans cet entretien, Azzeddine El Mountassir Billah, DG de l'ANRT apporte des réponses sur les enjeux du Mpaïement au Maroc mais aussi sur le modèle économique des opérateurs télécoms face aux OTT.



M. AZZEDDINE EL MOUNTASSIR BILLAH, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'ANRT

La gouvernance du paiement mobile au Maroc est un enjeu important pour laquelle vous venez d'attribuer un marché au groupement composé d'Atos/

BearingPoint/Jones Days. En quoi consiste ce projet et quels sont ses enjeux pour le Maroc ?

Au Maroc, la majorité des transactions est réalisée en espèces. Les paiements par chèques, cartes, virements ou prélèvements bancaires sont très faibles et chaque habitant

n'en effectuerait que 4 à 5 par an, soit 10 fois moins que dans des pays émergents et jusqu'à 100 fois moins comparés à certains pays avancés. Le recours à des transactions en espèces a un coût très élevé, actuellement supporté par les différents acteurs économiques. Le paiement via mobile, pourrait apporter une solution à

cette situation. A ce titre, Bank Al-Maghrib (la banque centrale), en coopération avec l'ANRT et d'autres acteurs, mènent une étude afin de définir les règles techniques, économiques et réglementaires pour la mise en place d'une plateforme partagée permettant à plusieurs acteurs (banques, établissements de paiement) d'offrir des solutions de paiement via téléphone mobile aux utilisateurs finaux.

Ces derniers peuvent ainsi effectuer plusieurs opérations, en utilisant leur téléphone mobile, comme le transfert d'argent, le paiement de produits et services auprès des commerces, la réception de leurs cotisations sociales, l'achat de recharge téléphonique et le règlement des factures (eau et électricité, télécommunications, etc.).

Pour ce faire, ils doivent disposer d'un compte de paiement ouvert chez un établissement de paiement.

A combien estimez-vous le marché du paiement mobile au Maroc ?

Une étude récente estime le marché cible à quelques 400 Milliards de dirhams. Six usages prioritaires effectués majoritairement en cash ont été identifiés.

Il s'agit du versement des prestations sociales, des transferts domestiques de particulier à particulier, de l'achat auprès des commerces, du paiement des factures, de l'achat des recharges et du paiement des fournisseurs des commerces de détail.

Pour ces usages, une solution de paiement mobile serait particulièrement appropriée.

L'inclusion financière nécessite une forte coopération entre opérateurs mobile et établissements bancaires et financiers. Quelle est la démarche entreprise par l'ANRT pour faciliter cette interopérabilité ?

L'étude menée actuellement a pour pré requis l'interopérabilité de la solution proposée sur le plan technique, ce qui veut dire que n'importe quel utilisateur, client d'un établissement de paiement A, peut effectuer des opérations de paiement mobile ou de transfert d'argent avec n'importe quel utilisateur, client de l'établissement de paiement B, à l'image de ce qui est permis aujourd'hui avec la carte de paiement.

Le Maroc est l'un des rares pays ayant opté pour le blocage des communications IP types Viber, WhatsApp etc... Pourquoi une telle décision ?

Au Maroc, le communiqué rendu par l'ANRT en date du 07 janvier 2016 a expliqué les raisons ayant conduit à l'interruption desdits services. Ces raisons sont principalement d'ordre réglementaire (non-conformité à la loi sur les télécoms et à la décision relative au statut de la téléphonie sur IP), sans oublier le manque à gagner, en termes de chiffre d'affaires, pour le marché national des télécommunications du fait de l'utilisation des services en question.

Que préconise le régulateur pour aider les opérateurs à faire face à ce nouveau phénomène ?

Cette question a été abordée dans la Note d'orientations générales pour le développement du secteur des télécommunications à horizon 2018, publiée en avril 2015. La note fait le constat que les applications voix et vidéo de type OTT, fournies en grande majorité gratuitement via Internet, impactent de plus en plus les marchés de télécommunications au niveau international, entraînant une baisse des revenus des opérateurs générés par les services classiques.

Par ailleurs, l'utilisation de ces applications, en évolution continue, augmente la pression sur les réseaux et altère la qualité des services. Pour y faire face, les opérateurs locaux devront investir massivement dans le déploiement d'infrastructures, sans pour autant en tirer des bénéfices directs.

Cette tendance exigera un suivi permanent et attentif, afin d'en apprécier les risques, proposer et mettre en œuvre, en temps opportun, des actions afin de maintenir un écosystème favorisant l'investissement privé.

La note avait conclu que de façon générale, l'explosion des usages numériques impose une réflexion profonde sur un nouveau cadre de régulation pouvant apporter les garanties nécessaires aux consommateurs en termes de qualité de services offerts, tout en permettant aux acteurs du marché de rentabiliser leurs investissements.

Au chapitre international, l'ANRT a ouvert depuis deux ans l'accès au cycle ingénieur de l'INPT

aux élèves fonctionnaires dans le domaine des NTIC exerçant au sein des administrations et établissements publics des pays africains ciblés. Quel est le retour que vous avez par rapport à cette coopération ?

L'ANRT s'est inscrite pleinement dans le choix stratégique du Royaume de développer et fructifier la coopération avec le continent africain. Dans ce sens, pour contribuer à la formation de compétence dans le domaine des télécommunications, l'ANRT a ouvert depuis deux ans l'accès au cycle des ingénieurs de l'Institut National des Postes des Télécommunications (INPT) aux fonctionnaires et cadres africains exerçant au sein des administrations et établissements publics.

Pour l'année universitaire 2016/2017, sept candidats (un Tchadien, un Béninois, un Camerounais, deux Togolais et deux Burkinabés) ont passé avec succès l'examen d'accès à l'INPT.

Ces candidats viennent s'ajouter aux quatre candidats retenus en 2015 pour suivre la même formation. Ceci dit nous ne disposons pas du recul nécessaire pour évaluer ces actions dont la mise en œuvre est très récente.

Mais nous restons confiants dans la pertinence de cette action. D'autant plus que le besoin en développement de compétence se fait sentir, en tous cas à notre niveau, puisque l'Agence continue depuis des années à recevoir des délégations de certains pays africains dans le cadre de la coopération bilatérale. Cette coopération a d'ailleurs été couronnée par la conclusion d'une douzaine de conventions de partenariat.

Nous avons également lancé un cycle de séminaires annuel de formation sur « les métiers de la régulation » pour les cadres de régulateurs africains. Un premier séminaire a, ainsi été organisé par l'ANRT, sur la thématique « Renforcement des capacités de régulation du secteur des télécommunications » en mai 2015. Nous œuvrerons pour reconduire ces actions d'année en année.

Et l'Agence continuera à recevoir les délégations desdits pays et réaliser des missions d'expertise auprès de régulateurs africains.

GEMADEC : Une expertise documentaire au service de l'Afrique

Avec une expérience de 4 décennies, Gemadec est reconnue comme expert dans le secteur des NTIC, éditeur et intégrateur de solutions informatiques déclinées à travers trois domaines de compétence : la dématérialisation documentaire ; le courrier hybride et les solutions postales ; la sécurité et la biométrie. Ces derniers gravitent autour d'un noyau commun : l'expertise documentaire. Un domaine sensible pour les Etats et très concurrentiel, avec de gros joueurs. Dans cet environnement, Touhami Rabii, PDG de Gemadec explique comment cette entreprise marocaine allie innovation, partenariat et connaissance du contexte local africain pour devenir aujourd'hui un champion en Afrique.



M. TOUHAMI RABII, PDG DE GEMADEC

Gemadec, c'est une présence dans plus de 20 pays, la confiance de plus de 100 clients. « C'est plus de 50 collaborateurs directs hautement qualifiés et plusieurs centaines de collaborateurs indirects travaillant dans l'écosystème des partenaires », enchérit Touhami Rabii, le Président Directeur Général de Gemadec, qui a reçu au cours de la 3ème édition de la mission d'affaires «B to B in Africa» organisée par Maroc Export et la Banque Populaire, le prix de la «PME Marocaine Exportatrice» dans la catégorie de «Transfert de Technologie». Pour Touhami Rabii, ce prix est d'autant

plus significatif puisqu'il représente tous les efforts entrepris depuis plusieurs années. Des efforts qui ne cesseront de s'intensifier au cours des années à venir. Objectif ? « Percer de nouveaux marchés et introduire notre savoir-faire axé sur la technologie de pointe pour accompagner nos clients dans leur transformation digitale », précise le patron de Gemadec.

«ePost», la solution de courrier hybride

La firme marocaine intervient aujourd'hui dans plusieurs pays africains où elle équipe les organisations postales grâce à sa solution

de courrier hybride «ePost». Conçue et développée par Gemadec, elle permet aux grands émetteurs de courriers tels que les banques, les opérateurs télécoms ou l'administration d'envoyer du courrier à destination de leurs clients ou administrés de manière électronique à travers l'opérateur de gestion de courrier, qui se trouve en général être la Poste. Ces courriers vont être triés par destination, classés, acheminés électroniquement au centre de courrier le plus proche du destinataire pour être imprimés et mis sous enveloppe pour être distribués. A en croire le PDG de Gemadec, ce type de solution permet aux organisations postales de transformer le courrier électronique qui est devenu une menace pour le courrier classique en levier de développement de leur activité. Et M. Rabii d'ajouter que par la mise en place de cette technologie, Gemadec œuvre pour la transformation digitale des Postes. En effet, Gemadec leur offre de nouvelles façons d'améliorer leur efficacité, leur qualité de service, et de développer des nouvelles activités connexes à celles de la poste traditionnelle. « Gemadec met à disposition des Postes les moyens et les solutions nécessaires pour se réinventer, repenser leur stratégie de développement face à la baisse des volumes du courrier physique et à la généralisation de la communication ONLINE », poursuit notre interlocuteur. Grâce à cette démarche, la firme a pu installer sa notoriété et promouvoir le «Made in Morocco» en Afrique subsaharienne. Une région où les organisations postales ont, selon M. Rabii, mal vécu la séparation avec les opérateurs historiques des télécoms et n'ont pas franchi le pas de la transition numérique. «En Afrique, renchérit le PDG, une grande partie des opérateurs est restée attachée au métier traditionnel de la lettre Poste qui ne

fait que décroître malheureusement, ce qui explique l'état de fragilité des organisations postales africaines.» C'est donc pour mieux gérer ces transformations que l'entreprise accompagne les organisations postales en Afrique vers le courrier hybride et les solutions postales.

Le Sénégal, la première expérience en Afrique

Première référence sur le continent : le Sénégal. Il y a près de 10 ans, Gemadec installait sa solution de courrier hybride au sein de la Poste sénégalaise. Une double fierté pour Touhami Rabii et ses collaborateurs : « Tout d'abord, celle d'exporter notre savoir-faire chez un pays frère, mais également celle de mettre en place un projet technologique cohérent par rapport aux besoins de développement local », déclare-t-il. Mais le succès le plus important pour lui, c'est de pouvoir aboutir à ce développement grâce à l'appui des partenaires locaux, un maillon essentiel de la chaîne de valeur des projets Gemadec. Et pour cause ? « Le transfert de technologie est ainsi opéré à travers un écosystème de partenaires qui représentent plusieurs centaines d'emplois qualifiés, créés localement, et qui permet à Gemadec d'assurer une proximité et une satisfaction totale de ses clients », explique Touhami Rabii. Cela dit, il est bon de souligner que l'entreprise Gemadec, avant de s'attaquer au marché africain, a d'abord mûri sa solution au sein de la Poste du Maroc, qui, rappelle le PDG, « constitue notre premier client et une belle vitrine pour nos frères africains ». Maître d'œuvre du déploiement de la solution Gemadec, M. Rabii révèle : « Nous avons récemment accompagné la Poste du Maroc en sa qualité de tiers de confiance dans la mise en œuvre d'un guichet interactif destiné à industrialiser et automatiser la délivrance des certificats électroniques à valeur probante. La poste opérateur de confiance devient également autorité de certification, habilité à délivrer des certificats électroniques. » Par ailleurs, le PDG constate que les entreprises ont pris goût à dématérialiser leurs documents, vu les valeurs ajoutées que cela leur apporte en termes d'économie, d'efficacité ou encore de traçabilité. Selon lui, des sociétés souhaitent aujourd'hui donner une valeur probante à ces documents dématérialisés, parce qu'ils prennent de l'importance et deviennent critiques pour leur activité. C'est à juste titre donc qu'il assure que la dématérialisation documentaire, à l'instar du courrier hybride, est une activité qui représente un gisement de nouveaux métiers et de croissance pour la Poste. « Elle transformera ainsi son statut

d'autorité de confiance, avec le cachet de la Poste qui a toujours fait foi vers un opérateur de confiance numérique », affirme M. Rabii.

Innovation, rapidité et flexibilité

Dans le domaine de l'identification biométrique et la sécurité monétique, Gemadec a collaboré avec le ministère de l'Intérieur du Royaume du Maroc sur le grand projet du Passeport Biométrique. Une expertise qu'elle a exportée au Gabon, en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso, où elle a réalisé plusieurs projets de recensements biométriques de populations. Actuellement, Gemadec réalise un projet de registre social biométrique à Djibouti. Dans ce domaine sensible au niveau des Etats et très concurrentiel, notamment à cause de la présence de gros joueurs, l'éditeur marocain de solution informatique arrive à s'imposer grâce à une culture bâtie sur l'innovation, la rapidité et la flexibilité. Des atouts dont le PDG livre sa propre définition : « Gemadec innove à travers des solutions créatives et personnalisées adaptées aux besoins de ses clients. Elle se veut plus rapide que ses concurrents du fait de sa taille qui lui permet d'être plus agile. Enfin, nous apportons plus de flexibilité que nos concurrents à travers une écoute permanente et une grande proximité avec nos clients. »

Proximité culturelle et géographique

Mais Touhami Rabii reconnaît que l'atout majeur de Gemadec, par rapport aux mastodontes internationaux, réside entre autres dans la proximité culturelle et géographique. « Nous apportons à nos partenaires africains les meilleures solutions et technologies portées par des ingénieurs et consultants connaissant parfaitement le contexte local africain », révèle-t-il, avant de déclarer : « Chaque projet est identifié par un contexte politique, il est porté par des hommes, il recèle des enjeux de développement et ce n'est pas uniquement, comme pourraient le considérer d'autres opérateurs, un point sur la carte et un chiffre d'affaires. De cette manière, nous faisons clairement la différence, par rapport à la concurrence internationale. » Plus explicite, il poursuit en ces termes : « Gemadec propose en permanence des solutions à la pointe de la technologie. » On peut citer à titre d'exemple la solution « e-Parlement ». Une innovation pour la dématérialisation et l'automatisation de l'ensemble des documents et processus de l'activité parlementaire. Déjà opérationnelle chez la Chambre des Représentants du Royaume du Maroc, elle permet une meilleure

organisation du travail et une meilleure traçabilité. Avec comme conséquence, d'une part la réduction de la consommation de papier et d'autre part, la mise à la disposition des députés d'espaces virtuels pour leur travail parlementaire. De plus, le système électronique « e-Parlement » permet aux députés d'échanger avec les citoyens dans un environnement sécurisé. Mais l'innovation n'est pas la seule force de Gemadec. Les alliances stratégiques aussi avec des leaders technologiques internationaux permettent à l'entreprise d'accéder aux dernières technologies et de bénéficier de nouvelles compétences et de nouveaux savoir-faire. En témoigne le dernier partenariat signé avec la société indienne Reason Solutions, fournisseur de la solution PostGlobal pour la gestion des activités postales. Un partenariat afro-indien voué au développement du secteur postal en Afrique, dont le but premier, révèle Touhami Rabii, est de mettre à disposition des peuples africains les nouvelles technologies postales impactant directement leur vie quotidienne.

Cap sur l'Afrique de l'Est

Innovation et partenariat : une stratégie devenue payante aussi bien pour Gemadec qui continue sa lancée en Afrique du Nord, de l'Ouest et du Centre, que pour les postes qui se donnent un nouveau souffle avec de nouveaux services à forte valeur ajoutée. De tous ces résultats, le PDG de Gemadec tire une réelle satisfaction. Un état d'esprit nécessaire pour ausculter l'avenir avec sérénité. « Nous travaillons à court terme sur le développement de notre présence sur les pays d'Afrique de l'Est. A moyen terme, notre objectif est de reproduire le même partenariat avec des pays d'Europe de l'Est qui sont fortement demandeurs de technologies nouvelles », déballe Touhami Rabii. En plus, il ne manque pas d'ambition : « Je serai fier de participer à l'inversion du flux traditionnel de transfert de technologie qui vient habituellement du nord vers le sud », déclare ce Marocain qui a fait sien le discours de Sa Majesté le Roi Mohammed VI au Forum Economique maroco-ivoirien à Abidjan : « L'Afrique est un grand continent, par ses forces vives, ses ressources et ses potentialités. Elle doit se prendre en charge, ce n'est plus un continent colonisé. C'est pourquoi l'Afrique doit faire confiance à l'Afrique. » Une déclaration qui ne fait que conforter le travail de fond réalisé par Gemadec depuis des années pour développer des projets «gagnant-gagnant» dans l'esprit d'un partenariat Sud-Sud.

Abdesslam Alaoui, Directeur général HPS : « Notre plus grande fierté, c'est la loyauté de nos clients »

Propos recueillis à Casablanca Par Anselme AKEKO et Mohamadou Diallo

Classé parmi les cinq premières entreprises qui font du paiement dans le monde, HPS, spécialiste des solutions de paiement électronique multicanal, est également la seule société en Afrique à avoir été citée dans le Gartner, trois années de suite. Entreprise marocaine résolument tournée vers l'Afrique, HPS rayonne sur le continent. Dans cet entretien, Abdesslam Alaoui, le directeur général, en parle avec un brin de fierté.



M. ABDESLAM ALAOUI SMAILI, DG DE HPS

Comment se présente aujourd'hui HPS ?

HPS est une entreprise marocaine qui a plus de 20 ans d'existence, qui a commencé par rayonner au Maroc, puis s'est positionné en Afrique francophone. Nous avons été par la suite sollicités pour des projets beaucoup plus structurants en Afrique et principalement pour le GIM-UEMOA qui a réussi, avec succès, à introduire l'usage de la monétique et du commerce électronique de manière centralisée. Fort de cette expérience, nous avons pu gagner des contrats importants en Afrique anglophone : Ghana, Nigeria et dernièrement en Afrique du Sud. Aujourd'hui, notre technologie est utilisée dans plus de 30 pays africains. Nous sommes donc une entreprise marocaine ancrée sur l'Afrique. Et sur cette africanité, nous bénéficions de ressources et de talents africains qui viennent se former au Maroc et que nous arrivons à garder chez nous. Ça nous permet de pouvoir être encore plus proche de la culture africaine, de savoir comment certains produits peuvent être adaptés aux spécificités locales.

Et en termes de gestion des ressources humaines ?

HPS, c'est aujourd'hui à peu près 350 personnes : 250 à Casablanca, quatre-vingt à Aix-en-Provence, et une vingtaine à Dubaï. Nous sommes l'une des premières entreprises à avoir le label RSE : Responsabilité socio-économique. Nous faisons très attention à garder certains équilibres et donc à avoir un taux de femmes et d'hommes dans l'entreprise qui soit équitable ; à offrir les mêmes chances aux jeunes femmes qui travaillent chez nous qu'aux jeunes hommes ;

et à ne pas privilégier certains hommes pour certaines missions.

Aujourd'hui, quelles sont les contraintes auxquelles vous faites face ?

Il y a une contrainte importante qui est la contrainte réglementaire. Le réglementaire vient accompagner le paiement, et ça c'est normal. Par contre, la multiplicité des règlements devient un peu lourde à gérer. Nous sommes dans ce métier depuis plus de 20 ans, et le logiciel est fait d'une manière à pouvoir absorber les modifications nécessaires à moindre coût. En effet la réglementation généralement n'apporte pas de business supplémentaire. Il faut donc avoir un logiciel qui permet d'absorber les charges dues au réglementaire sans forcément que ça coûte énormément. Le deuxième aspect, c'est que dans cette Afrique, nous sommes présents dans des pays où chacun a ses spécificités. Nous sommes chanceux car l'aspect langue n'est pas vraiment une barrière. Le troisième point qui est important et lié à la nature de l'industrie dans laquelle nous évoluons, c'est le risque de fraude qui doit être bien supporté par notre logiciel qui doit permettre de réagir à toutes les menaces qu'il peut y avoir.

Et comment vous vous positionnez aujourd'hui par rapport aux grands éditeurs ?

Oracle, SAP, Sage sont des partenaires. Aujourd'hui, notre logiciel tourne sur une base de données Oracle. Nous avons un certain nombre de clients qui utilisent SAP dans leur backoffice. Ça peut être de la comptabilité, de la gestion de stock. Beaucoup de clients utilisent Sage pour la comptabilité. Ces grands éditeurs sont donc des partenaires avec lesquels nous avons des interfaces natives.

Quels sont alors vos concurrents ?

Il y en a un certain nombre et c'est très bien comme ça. Nous avons des concurrents marocains qui sont S2M, M2M, qui ont des histoires similaires à celles de HPS, peut-être avec des tailles différentes.

A l'époque, on avait parlé de fusion entre HPS et S2M ?

Oui, mais c'est une absorption qui n'a pu avoir lieu. Pourtant, ça aurait donné une très belle chose de regrouper deux entités marocaines. Mais HPS a une stratégie totalement différente des autres : HPS ne fait que du logiciel de paiement. En dehors de nos confrères marocains, nous avons

d'autres concurrents qui sont américains et indiens ou qui viennent des pays de l'Est. Le marché est très concurrentiel, mais HPS est la seule société en Afrique à avoir été citée dans le Gartner, trois années de suite. Nous avons été classés parmi les cinq premières entreprises qui font du paiement dans le monde. Première société au Maroc à figurer dans ce classement.

Aujourd'hui, qu'est ce qui fait le succès de HPS ?

Le succès de HPS, c'est tout d'abord *son produit*. Nous investissons plus de 40 millions de dirhams par an en R&D. Notre suite de produit PowerCARD dispose de différenciations très pointues qui permette de réduire drastiquement le coût de la transaction et offre une continuité de service inégalée. PowerCARD est l'une des rares plateformes à offrir de partage de charges sur sites distants. Au niveau de la couverture fonctionnelle, nous sommes capables de gérer des métiers de bout en bout. A titre d'exemple, notre plateforme est utilisée par American Express pour gérer l'ensemble de son activité dans près de 20 pays, alors que cette même activité nécessitait auparavant 16 solutions concurrentes différentes. Le deuxième point qui est très important, ce sont *les méthodes*. Aujourd'hui, la méthode avec lesquelles nous déployons notre logiciel, la méthode avec laquelle nous récoltons les besoins des clients, pour les traduire en paramétrage ou en règles de gestion dans le logiciel, permet d'aller très vite pour certains. Et évidemment, nous avons des *ressources humaines* hautement qualifiées et engagées dans l'entreprise. Pour couronner le tout, c'est cette *expérience* que nous avons avec nos clients, qui elle-même permet de boucler un cycle vertueux : nos clients nous demandent des choses que nous intégrons dans le logiciel.

Quelle est la plus grande réalisation qui fait aujourd'hui votre fierté ?

On va citer quelques chiffres. L'année dernière nous avons fini à plus de 300 millions de dirhams de chiffre d'affaires, avec une rentabilité de 12%. Cette année, on devrait tourner autour de 450 millions de dirhams de chiffre d'affaires, avec une rentabilité encore plus importante. Ça veut dire que tout se passe bien, qu'il y a de bons fondamentaux. La bourse réagit bien malgré le fait que la bourse de Casablanca est restée très timide. Le cours de HPS a progressé plus vite que l'ensemble du marché, et surtout plus vite que le secteur IT. Notre

fierté aujourd'hui, c'est de pouvoir avoir 350 collaborateurs qui travaillent la main dans la main, avec un esprit innovant. Notre plus grande fierté, c'est que sur les 350 sociétés utilisatrices de nos solutions, un certain nombre d'entre elles est avec nous depuis plus de 20 ans. Nous avons perdu très peu de clients, et la plupart du temps c'est pour aller sur d'autres modèles d'affaires pour avoir plus d'absorption. Donc, notre plus grande fierté, c'est la loyauté de nos clients qui restent confiants par rapport à nos services. C'est la plus grande motivation qu'on peut avoir aujourd'hui.

Comment HPS accompagne ses partenaires dans le temps ?

C'est un partenariat sur le long terme. Nos services d'accompagnement standards incluent de la maintenance corrective, de la maintenance réglementaire et de la maintenance évolutive, ce qui permet d'accompagner nos clients sur l'ensemble des problématiques en terme d'évolution de leur plateforme auxquelles y peuvent être confrontés. Aujourd'hui, la moitié du chiffre d'affaires de HPS ne vient pas des nouveaux clients mais des anciens, ce qui est un signe de succès. Du coup, nous ne dépendons pas des turbulences géopolitiques ou économiques. HPS a un portefeuille de bons de commande déjà passé qui nous permet de voir venir et de pouvoir réagir, pas forcément dans la précipitation.

La banque de demain va voir émerger de nouveaux métiers. Comment percevez-vous cette évolution ?

Vous parlez du futur mais le futur est déjà là. La dématérialisation des relations est dans tout ce qu'on fait. Tout passera par le mobile. On achètera par le mobile, on consultera par le mobile, toute notre relation avec notre banque se fera par le mobile.

Quel serait alors le rôle de HPS ?

HPS est dans cette révolution. HPS a mis son empreinte dans cette innovation, en influant sur certaines façons de faire. Et pour cela, HPS est aujourd'hui présente dans des organes de gouvernance qui normalisent certaines des transactions par le mobile. Nous sommes en plein dedans ; nous avons investi sur cette technologie il y a déjà une dizaine d'années ; nous avons mis nos ingénieurs là où il fallait, et nous, dirigeants, nous sommes là pour s'assurer que tout se passe comme nous le prévoyons.

Julien Pulvirenti, Territory Manager Kaspersky Lab pour la région Afrique du Nord « Au Maroc, la gestion des cyber-risques est de plus en plus prise en considération »

Propos recueillis par Véronique Narame

Julien Pulvirenti travaille depuis plus de huit ans chez Kaspersky Lab, le premier éditeur privé de sécurité dans le monde. Professionnel de haut vol dans le secteur informatique, il a près de vingt ans d'expertise à son actif. Et a passé plus d'une décennie au sein du secteur de la sécurité informatique. Il a débuté dans le domaine de la distribution de solutions Réseaux et Sécurité, avant d'intégrer le monde des éditeurs de logiciels.



M. JULIEN PULVIRENTI, TERRITORY
MANAGER KASPERSKY LAB

Où en est le Maroc en matière de sécurité informatique ?

Si les comportements et usages des utilisateurs grand public diffèrent des politiques de sécurité menées au sein des entreprises et des administrations, nous pouvons néanmoins affirmer que la gestion des cyber-risques est de plus en plus prise en considération.

La multiplication des échanges, lors des rendez-vous de travail et des événements IT liés à la sécurité, sur les réseaux sociaux ou via les médias, traduisent une prise de conscience générale.

Le Maroc a une approche entrepreneuriale, pédagogique et en phase avec l'évolution des technologies. Comme partout ailleurs, le niveau d'équipement s'appuie sur trois axes importants.

A savoir, les moyens financiers et légaux ; la prise de conscience de l'évolution rapide des menaces via la sensibilisation ; la possibilité de s'équiper et de se former. Trois grands thèmes que Kaspersky Lab vient quotidiennement évoquer au Maroc.

Quels sont les produits et services fournis au Maroc par Kaspersky ?

Nous fournissons notre expertise aux entreprises et aux particuliers. Nos solutions Multi devices sécurisent les PC/ Smartphones/tablettes des utilisateurs connectés. Les entreprises et les administrations peuvent optimiser leur niveau de sécurité avec une gamme de

produits riches en fonctionnalités comme le chiffrement, le patch management ou les solutions dédiées à la virtualisation et aux Data Center. En complément, nous partageons notre expertise via les portfolios « Intelligence Services », lesquels produisent rapports et data feeds, et sensibilisent avec des serious games et du e-learning.

Qui sont vos clients et vos partenaires ?

Nous avons noué des partenariats forts avec des intégrateurs et des clients qui nous sont fidèles. Et avons pu les faire monter en compétences, l'expertise étant un moteur commun dans notre partenariat. De nombreux clients nous font confiance, quel que soit leur domaine d'activité, à l'instar de Ferrari. Pour des raisons de confidentialité, je ne peux néanmoins pas vous en citer d'autres, mais si vous sondez les acteurs du marché, vous constaterez que Kaspersky Lab est reconnu par le plus grand nombre au Maroc.

Le Maroc revêt-il une grande importance pour Kaspersky Lab ?

Oui. Nous sommes présents sur le Maroc depuis dix ans, avec une équipe de cinq personnes, sous ma responsabilité. Et sommes plus largement positionnés sur l'Afrique du Nord (Maroc/Algérie/Tunisie). Notre présence sur le territoire marocain est l'illustration de notre volonté d'investissement dans le pays. Et la traduction d'une confiance mutuelle. Dans le domaine complexe et exigeant qui est le nôtre, notre proximité avec les acteurs du marché local, et notre capacité à répondre le plus efficacement possible aux attentes du marché et des utilisateurs, traduisent une importance mutuelle.

Quelles sont les ambitions de Kaspersky et sa stratégie de développement dans le royaume chérifien ?

Kaspersky Lab est un acteur majeur et reconnu dans son domaine au Maroc. La société, dont le tiers des effectifs est dédié à la Recherche et Développement, fournit des solutions alliant technologies de pointe et pédagogie, ainsi que des informations sur les nouvelles menaces. L'objectif étant d'anticiper et de préserver les enjeux business IT stratégiques.

Notre équipe est régulièrement présente

sur le terrain, ce qui est une marque d'investissement fort. Les différentes actions auxquelles nous prenons part – à commencer par un partenariat en 2015 avec des start-up marocaines pour les sensibiliser au risques liés à la cyber sécurité – attestent de notre volonté de nous appuyer sur les forces vives du pays. Notre objectif est de contribuer à la démocratisation de ces outils pédagogiques. La sécurité informatique ne doit plus seulement être optionnelle. Il en va de la sécurisation de nos données comme de celles des infrastructures critiques.

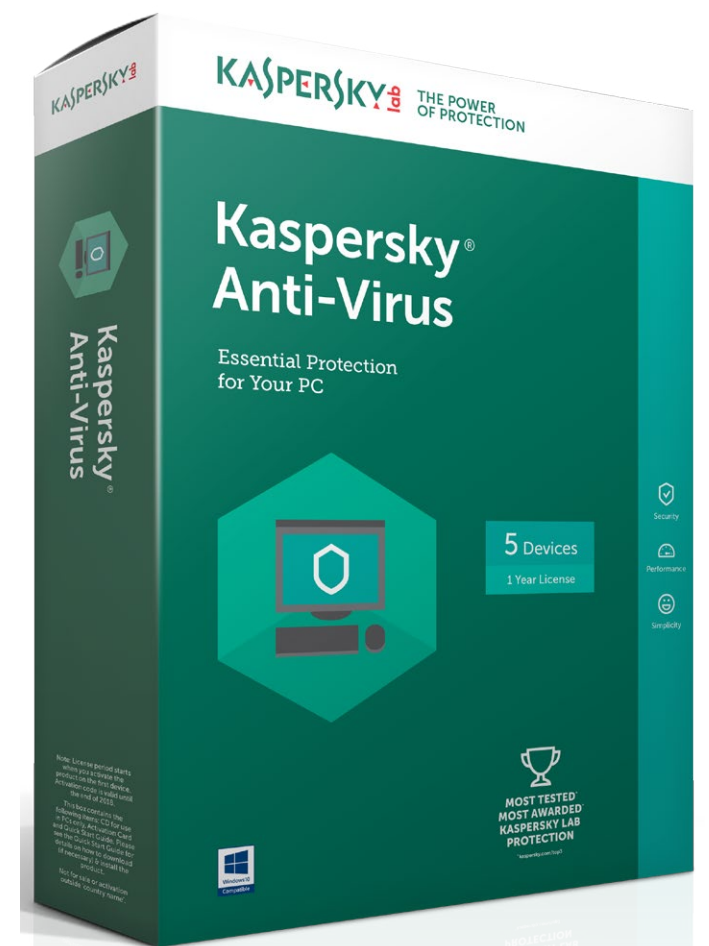
Que pensez-vous des performances des entreprises IT marocaines ?

Nous constatons combien le talent, l'esprit d'initiative et l'innovation sont présents et dynamiques. De nombreuses études et des rapports d'experts attestent de la réussite et de la performance des acteurs marocains, tant au Maroc qu'en Afrique et à l'international. Il y a une véritable synergie avec des pays africains sur des projets structurants. Et de nombreux partenariats sont développés en ce sens.

Quels sont les challenges à relever ?

Il y en a plusieurs. L'un des premiers challenges est de garder le haut niveau de confiance, que nous accordons le marché autour de nos solutions. Notre domaine évolue de façon extrêmement rapide. L'Internet des Objets, les Smartcities et les voitures autonomes ne sont plus seulement des concepts. Notre ambition est de pouvoir sensibiliser et échanger, avec le plus grand nombre, autour de ces thèmes, en y apportant notre savoir-faire d'expert en sécurité. Ceci dans l'optique de se prémunir des risques qui y sont liés.

Le second challenge est de susciter des vocations. La cyber-sécurité a besoin de talents. Nos entreprises, nos maisons, nos avions connectés et nos infrastructures critiques ont besoin de ces talents pour proposer une sécurité optimale aux citoyens et aux clients, et ce dans un monde digital complexe en constante mutation. Le travail que nous avons mené, en 2015, avec des jeunes pousses marocaines, nous a, de ce point de vue, montré que la relève était déjà dans les starting-blocks !



« Les relations entre le Maroc et le Sénégal sont diplomatiquement et commerciales bonnes mais.... »

Entretien réalisé par Ousmane GUEYE, Correspondant à Dakar

Entretien avec M. Birahim GUEYE, professeur agrégé, spécialiste en stratégie d'entreprise et en entrepreneuriat et directeur du laboratoire Saint Louis Études et Recherches en Gestion (SERGE). Dans cet entretien, le Professeur GUEYE, explique le positionnement des entreprises marocaines au Sénégal.



M. BIRAHIM GUEYE DIRECTEUR DU LABORATOIRE SAINT LOUIS ÉTUDES ET RECHERCHES EN GESTION (SERGE)

On note beaucoup d'entreprises marocaines au Sénégal. Certains n'ont pas hésité à parler de domination. C'est aussi votre avis ?

En effet, les entreprises marocaines sont de plus en plus visibles au Sénégal. Elles sont présentes dans tous les secteurs, de l'agro-alimentaire aux TIC en passant par les BTP, les produits pharmaceutiques ou encore la Chimie. Traditionnellement, les relations économiques entre le Maroc et le

Sénégal se limitaient à l'export de produits marocains vers le Sénégal. En 2008 (selon Jeune Afrique), un pic de 818 millions de dirhams a été atteint après une décennie de transactions en croissance régulière principalement portée par les secteurs des chaussures et de l'habillement. Cela s'explique par la forte tradition Tidjania au Sénégal. Il suffit de passer par la rue Mouhamed 5 dans le centre ville de Dakar pour se rendre compte de la vitalité des échanges sur le plan culturel entre le Sénégal et le Maroc. Cette tradition a ainsi

facilité l'expansion économique du Maroc au Sénégal qui, malgré les changements de régime au Sénégal depuis le président Abdou Diouf, ne ralentit pas malgré la malheureuse expérience de Sénégal Airlines et le partenariat stratégique avec Royal Air Maroc...

Cette expansion économique est facilitée par les places prises les banques marocaines dans le marché bancaire sénégalais avec le groupe Attijariwafa à travers les marques CBAO et Crédit du Sénégal mais également avec la BMCE Bank qui, grâce à sa forte participation au capital de la Bank of Africa (BOA), joue un rôle important dans le secteur.

On constate ainsi une forte présence des entreprises marocaines mais il est difficile de parler de domination sans données statistiques précises.

Quels sont les entreprises les plus en vue dans le secteur des technologies de l'information et de la communication ?

Le Maroc a lancé en 2009 une vaste campagne pour le renforcement de son rayonnement à l'international. À travers le label « Maroc Numérique », le secteur des TIC dans lequel l'empire chérifien a bâti une véritable capacité stratégique qui a fait émerger des champions nationaux tels que HPS (spécialiste de la monétique et qui a acquis un autre grand acteur du secteur, M2M) et Finattech, qui participent à l'expansion économique du Maroc.

Cette réussite marocaine est le résultat d'une démarche éco-systémique pilotée au niveau le plus élevé du Royaume avec **l'implication personnelle de Sa Majesté Le**

Roi Mohamed VI. Visitant régulièrement les principaux pays cibles, en plus du renforcement des liens bilatéraux entre le Royaume et les pays africains, Sa Majesté joue un rôle primordial dans la facilitation des relations économiques et commerciales entre le Maroc et les pays africains. Des institutions d'appui et d'accompagnement sont instituées pour faciliter le déploiement à l'international des entreprises notamment Maroc Export (l'organe chargé de faire la promotion du commerce extérieur), le club des investisseurs marocains au Sénégal ou encore dans le domaine des TIC l'Association des Sociétés Technologiques ou la Fédération Marocaine des Technologies de l'Information, des Télécommunications et de l'Offshoring.

Quelle est la stratégie des entreprises marocaines ? Comment elles arrivent à s'imposer ?

Dans le cadre de la stratégie de déploiement à l'international du Maroc et sa volonté de diversifier son portefeuille de partenaires qui fut essentiellement composé de pays

occidentaux et principalement la France, le Maroc s'est engagé résolument à investir le marché des pays d'Afrique subsaharienne. Il est ainsi développé une offre diversifiée d'entreprises complémentaires dans des secteurs adjacents favorisant ainsi le développement de relations de sous-traitance et d'externalisation de certaines fonctions. Le résultat est ainsi une présence massive et rapide dans des secteurs stratégiques comme évoqué précédemment. Le Maroc s'est également positionné en relais pour les entreprises européennes voulant s'investir dans le continent tout en réduisant les risques pays. Les relations commerciales longues et souvent jugées satisfaisantes grâce à des ressources humaines de qualité notamment dans le domaine des IT ont fini par convaincre bon nombre d'entreprises européennes à nouer des relations de partenariats avec celles marocaines durant leur déploiement en Afrique subsaharienne. Tous ces éléments expliquent le succès des entreprises marocaines au Sénégal.

Vous êtes économiste (plutôt chercheur

en Sciences de Gestion). Comment les Marocains sont perçus dans l'opinion sénégalaise ?

Les relations entre le Maroc et le Sénégal sont séculaires et diplomatiquement très bonnes comme en témoigne l'absence de visa imposé de part et d'autre aux citoyens des deux pays. Les relations commerciales sont également jugées satisfaisantes. Il n'y pas de grands scandales pouvant porter atteinte à leur continuation. L'arrêt de l'expérience Sénégal Airlines n'a pas affecté les relations de manière considérable. Cependant, avec l'augmentation de l'émigration sénégalaise au Maroc et les cas de maltraitance et/ou de racisme évoqués de temps à autre dans les médias pourraient finir par affecter les consommateurs. D'ailleurs il n'est pas rare d'entendre des voyageurs ayant choisi Royal Air Maroc exposer leur mécontentement relatif aux conditions de voyage ou lors des longues heures d'escalles. Des efforts devront être faits pour éviter que les interactions sociales n'affectent l'excellence des relations fraternelles entre les deux pays.

Dr. GUIBESSONGUI N'Datien Séverin, Docteur en Droit des Télécoms, Avocat associé de ICT Cabinet d'Avocats GUIBESSONGUI : « Les atouts de la Côte d'Ivoire séduisent les entreprises marocaines du secteur des IT »

Quel est votre commentaire sur l'intérêt des entreprises

marocaines du secteur IT pour le marché ivoirien ?

La renaissance ivoirienne rime avec l'élan d'émergence impulsé par le Président de la République Alassane OUATTARA. Depuis 2012, la Côte d'Ivoire a amorcé la reconstitution de son tissu industriel, économique et social, suscitant l'intérêt des entreprises asiatiques, européennes et américaines dans tous les domaines et

notamment dans le secteur des Technologies de l'Information. Dans ce secteur, l'attrait du marché ivoirien aiguise un appétit entrepreneurial d'un type nouveau: celui du renforcement de la coopération sud-sud matérialisée par l'axe Abidjan-Rabat, promu par le Président Alassane OUATTARA et sa Majesté le Roi Mohammed VI.

Première puissance économique de l'UEMOA et deuxième économie de la CEDEAO, les atouts de la Côte d'Ivoire séduisent les entreprises marocaines du secteur des Technologies de l'Information. Une quinzaine d'entreprises marocaines opérant dans ce secteur a effectué une mission de prospection des

opportunités de partenariats, les 23 et 24 novembre 2015 à Abidjan, dans le cadre de la Journée économique maroco-ivoirienne. Ces journées étaient initiées par le Centre Marocain de Promotion des Exportations (Maroc Export) et la Fédération Marocaine des Technologie de l'Information, des Télécommunications et de l'Offshoring (APEBI).

Maroc Telecom, avec un capital détenu par Etilsalat et l'Etat marocain, a fait une entrée remarquable avec l'acquisition et le redressement de MOOV Côte d'Ivoire. Cet opérateur qui a assaini sa situation financière et structurelle, a acquis en début 2016 une licence unifiée dite globale, lui permettant



DR. GUIBESSONGUI N'DATIEN SÉVERIN, DOCTEUR EN DROIT DES TÉLÉCOMS, AVOCAT
ASSOCIÉ DE ICT CABINET D'AVOCATS GUIBESSONGUI

d'implémenter tout type de technologie haut débit dont la 4G. Il convient de noter qu'en décembre 2015, MTN-CI et Orange-CI ont acquis la licence individuelle (unifiée ou globale).

La POSTE de Côte d'Ivoire, pour la mise en œuvre d'un de ses trépieds, c'est à dire la poste numérique, est en partenariat avec GEMADEC, une entreprise marocaine exerçant dans l'édition et l'intégration de solutions informatiques. Ce partenariat permet à la POSTE CI d'enrichir et d'étendre son offre de services au courrier hybride. Le service de Courrier Hybride combine le traitement des données électroniques et la livraison physique des documents. Le Courrier Hybride, destiné aux grands émetteurs de courrier et aux grands facturiers, consiste à recevoir électroniquement les données des clients,

les traiter et les convertir en documents physiques avant leur livraison.

Malgré le fort intérêt des entreprises marocaines du secteur IT pour le marché ivoirien, il est tout de même regrettable qu'aucune n'est présente au VITIB qui gère et promeut la ZBTIC, Zone franche de la biotechnologie et des technologies de l'information et de la communication. Ces entreprises pourraient bénéficier des nombreux atouts de cette zone franche et contribuer à la création et à la consolidation d'une véritable industrie des TIC en Côte d'Ivoire. Aussi, convient-il de noter que la coopération sud-sud étant dans les deux sens, les entreprises ivoiriennes du secteur des IT (information & technology) telles NSIA Technologies et bien d'autres, doivent œuvrer à assurer une présence qualitative au Maroc.

Comment percevez-vous leurs services?

Les services des entreprises marocaines du secteur des Technologies de l'information sont équivalents et substituables à ceux des grandes entreprises européennes, asiatiques et américaines. On constate d'ailleurs que de nombreuses entreprises européennes ont délocalisé leurs services de call center ou de service client au Maroc. Ces entreprises offrent des prestations de qualité leur permettant de compétir dans un environnement concurrentiel mondial. Cela montre aussi que cette coopération sud-sud est qualitative et souhaitable pour l'émergence de nos pays.

Ange Kacou DIAGOU, Directeur général NSIA Technologies :

« Il faudrait que les acteurs ivoiriens des TIC embrayent le pas »

On constate aujourd'hui un grand intérêt des entreprises marocaines pour l'Afrique subsaharienne. Quel commentaire cela vous inspire ?

Je pense que le monde est interconnecté. Les frontières sont abolies. Les marchés sont ouverts. Et nous ne pouvons pas empêcher les entreprises étrangères à venir s'installer en Afrique subsaharienne, bien au contraire. Ce mouvement crée des embauches pour nos frères et dynamise nos marchés. Mais je pense plutôt qu'il faudrait que les acteurs ivoiriens des TIC embrayent le pas. Se mettent sur le chemin de l'excellence en respectant le maximum de standards internationaux pour pouvoir challenger ces gros acteurs-là, qui ont quand même une longueur d'avance en termes de maturité. C'est du patriotisme de poursuivre cette excellence pour les bienfaits de l'économie ivoirienne. Nous, c'est ce que nous faisons pour que ces entreprises nous prennent plutôt en partenaire. Quand elles viennent de l'étranger et qu'elles cherchent avec qui il faut travailler, il faut que ce soit nous qu'elles choisissent. C'est bon pour les Ivoiriens mais l'excellence est aussi bonne pour les étrangers, les bailleurs de fonds. Cela renforce aussi les positions dans le Doing business.

Par Anselme AKEKO, Correspondant en Côte d'Ivoire

med-IT
one to one



29-30 NOV. 2016
PALAIS DES CONGRÈS, SKHIRAT

L'Événement BTB des décideurs IT au Maroc

Le Maroc à travers ses structures au Cameroun, est un exemple de la coopération Sud-Sud

Les accords de coopération entre pays permettent de part et d'autre un développement harmonieux des États. Les politiques mettent en place un cadre juridique qui ouvre des voies aux entrepreneurs et structures privées des deux États l'application dans les faits de ces accords.

C'est ainsi que dans le cadre de la coopération Sud-Sud, le pays de Paul Biya a permis aux structures du Royaume Chérifien de s'implanter au Cameroun. Dans plusieurs secteurs de la vie économique, les camerounais se sont familiarisés avec les entreprises Marocaines.

De Royal Air Maroc que pilote Ezra Chima, à l'École Supérieure en Ingénierie de l'Information, Télécommunication, Management et Génie Civil (ESTEM-Maroc) que dirige Nsileni Mbome Simon Williams, représentant ESTEM Afrique, en passant par la CIMAF (Cimenterie d'Afrique du groupe ADD OHA) qui a à sa tête Majd Loumany, SAHAM Assurances, SCB (Att Ijari Waafa Bank) où trône Mohammed Krisni, Airport Manager de Aissa El Hlou et bien d'autres, l'on peut dire sans risque de se tromper que les marocains à travers ces structures sont presque terrain conquis.

Ils sont nombreux les camerounais qui utilisent les services des entreprises marocaines. Dans les aires, les camerounais se réjouissent des services de Air Maroc.

Sur le terrain de la construction des œuvres, malgré la présence des autres cimenteries, ils sont bien nombreux les camerounais qui s'offrent les produits de la cimenterie d'Afrique CIMAF. Ils sont aussi nombreux les jeunes bacheliers qui choisissent poursuivre leurs études supérieures dans les universités et grandes écoles du Maroc à l'exemple de ESTEM-Maroc.

Si certains ont décrié la CDE (la Camerounaise des Eaux) qui semble n'avoir pas réussi et convaincu les dirigeants camerounais, d'autres par contre n'hésitent pas de relever que certaines structures marocains restent néanmoins convaincantes.

Outre le responsable d'ESTEM-Maroc qui nous a ouvert ses portes, ceux de CDE et les autres, après de multiples rendez-vous en vain, non pas jugé utile que nous entrons dans leur cuisine.

ESTEM-Maroc, une école engagée dans la voie de l'excellence et de la professionnalisation

Du haut de ses 20 années d'expérience au service de la formation des cadres d'entreprises, ESTEM-Maroc fourni aux bacheliers africains une formation adaptée au développement de l'Afrique.

À l'instar du SENEGAL, LA COTE D'IVOIRE, du MALI, de la GUINEE CONAKRY et bien d'autre pays.

De pays en pays et notamment dans ceux de l'Afrique subsaharienne ESTEM Afrique d'une part, sensibilise la jeunesse sur le bienfondé des études supérieures spécialisées qui répondent aux besoins du marché de l'emploi et d'autre part, tel qu'au Gabon, en Côte d'Ivoire, ou encore au Sénégal, ESTEM tisse des partenariats entre la tutelle de l'Enseignement Secondaire et Supérieure et entre autres aux établissements répondant aux exigences académiques. ESTEM-MAROC dispose d'un bureau représentatif dans chacun de ses pays qui s'occupe des procédures d'admission, des procédures administratives relatives au visa, de la communication (conférences dans les universités et écoles supérieures), organisation des salons et aussi la gestion des projets de partenariats.

Et au Cameroun, elle opère depuis près de trois ans déjà.

Le représentant ESTEM Afrique, Nsileni Mbome Simon Williams, souligne que:

« les entreprises camerounaises, ont plutôt une bonne appréhension de ESTEM-Maroc au regard du nombre des étudiants qui finissent par y rester alors qu'étant encore en cour de stage académique. De plus, les entreprises camerounaises n'hésitent pas à ouvrir leurs portes et se proposent même pour un partenariat basé sur la fourniture du capital humain expérimenté. Ceci laisse donc croire sans aucun doute que ces entreprises voient en nous une école qui puisse leur apporter des solutions fiables face aux enjeux multiples que connaissent les entreprises de nos jours. En ce qui concerne les camerounais, ceux-ci sont particulièrement satisfaits et relèvent que les débuts ne sont pas facile. Mais à présent, vu le nombre de camerounais de plus en plus grandissant au sein de cette école, une demande de partenariat encore plus croissant grâce à la qualité de la formation et la valeur diplômés qui font la différence ».

Il est bien vrai que les appréhensions diffèrent de temps à autre, au vu du printemps arabe passé mais avec les informations

et la communication, les camerounais commencent à avoir une vision plus claire et voient ces derniers comme un peuple frère avec lesquels ils partagent la même vision d'urgence.

Les IT occupent une place essentielle dans les services ESTEM-Maroc, car elle constitue même un point de formation focal (Pole informatique : ingénierie des affaires et MIAGE).

« Je pourrais dire que l'évolution est plutôt bonne. Relève le représentant Nsileni Mbome, tant au niveau de l'école à Casablanca qui connaît une extension forte qu'au niveau de nos représentations respectives. En sommes, nous pouvons dire ces derniers temps que l'avancé se fait de manière très prometteuse.

Et le e-Learning semble ne pas encore être opérationnel à ESTEM Afrique? Étant donné que nos formations se font en présentielle, il était jusque-là impossible pour nous de donner des formations en ligne car nos formations visent à mettre l'apprenant dans des situations professionnelles bien réelles. Mais qu'à cela ne tienne, conclu t-il, suite à la demande de plus en plus grandissante, la direction des affaires académique y travaille ».

Les marocains dans les eaux du Cameroun (la Camerounaise des Eaux-CDE) filiale du marocain ONEL, vers un contrat non renouvelable

Le nouveau cadre réglementaire de la fourniture du service public de l'eau potable au Cameroun mis en place par le Président Paul Biya a semblé augurer d'heureuses perspectives en 2005.

En ligne de mire, des projets de construction de nouvelles adductions d'eau dans les villes de Douala et Yaoundé. Le projet porte sur l'implantation d'une usine de production et de traitement d'eau potable adossée sur le fleuve Mounjo.

Le renforcement de la production et de la distribution de l'eau potable est également envisagé à Yaoundé et dans certaines villes secondaires. Tous ces projets ont été initiés dans le but de faire face à la demande en eau potable d'une population sans cesse croissante.

La privatisation est la solution idoine que le gouvernement trouve. Et, c'est l'opération par laquelle l'état ou un organisme public ou parapublic se désengage totalement

ou partiellement au profit du secteur privé des entreprises quelle que soit leur forme juridique (établissement public, société d'état, société d'économie mixte ou autre) dans lesquelles il détient tout ou partie du capital. C'est un choix de politique économique et non une opération conjoncturelle.

C'est ainsi que la Société Nationale des Eaux du Cameroun (SNEC) rentre dans la seconde liste d'entreprises à privatiser.

Elle donne naissance à deux entreprises : la Cameroon Water Utilities (Camwater) et la Camerounaise des Eaux (CDE).

Cette dernière est marocaine, filiale du marocain ONEL, et s'occupe de la production et de la distribution de l'eau potable en milieu urbain et périurbain, ainsi que de l'entretien des infrastructures et du traitement des activités liées à la fonction commerciale, notamment le relevé des compteurs, la facturation et l'encaissement des recettes.

Fruit d'un partenariat public-privé qui n'aura duré que dix ans (2008-2018), l'état camerounais, tout récemment décide ne pas renouveler le contrat des marocains de la CDE. Rapproché, pour l'instant,

aucune raison à cette non reconduction du contrat n'est donnée, de même qu'aucune réaction n'est enregistrée ni de la part du gouvernement camerounais, ni des marocains dirigeants de la CDE.

Le 28 mars 2016, le contenu d'une correspondance attribuée au Secrétaire Général de la présidence de la République, Ferdinand Ngoh Ngoh, informait les services du premier ministre des très hautes instructions du chef de l'état, Paul Biya, de mettre fin au partenariat avec les marocains de la CDE et à son remplacement par une structure publique.

Le moins que l'on puisse dire est que le marocain de la CDE semble avoir déçu et que les autorités camerounaises pour des raisons qui leurs sont propres ont décidé rompre le contrat avec la camerounaise de Eaux(CDE).

Par Jean-Claude NOUBISSIE, Correspondant à Douala

Sous le Haut Patronage de Sa Majesté le Roi Mohammed VI

www.lesassisesdelausim.ma

Les Assises 2016 de l'AUSIM

LA DATA, AU COEUR DE LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

MARRAKECH du 26 au 28 Octobre 2016

PARTENAIRES INSTITUTIONNELS

SPONSORS PLATINUM

SPONSORS GOLD

SPONSORS SILVER

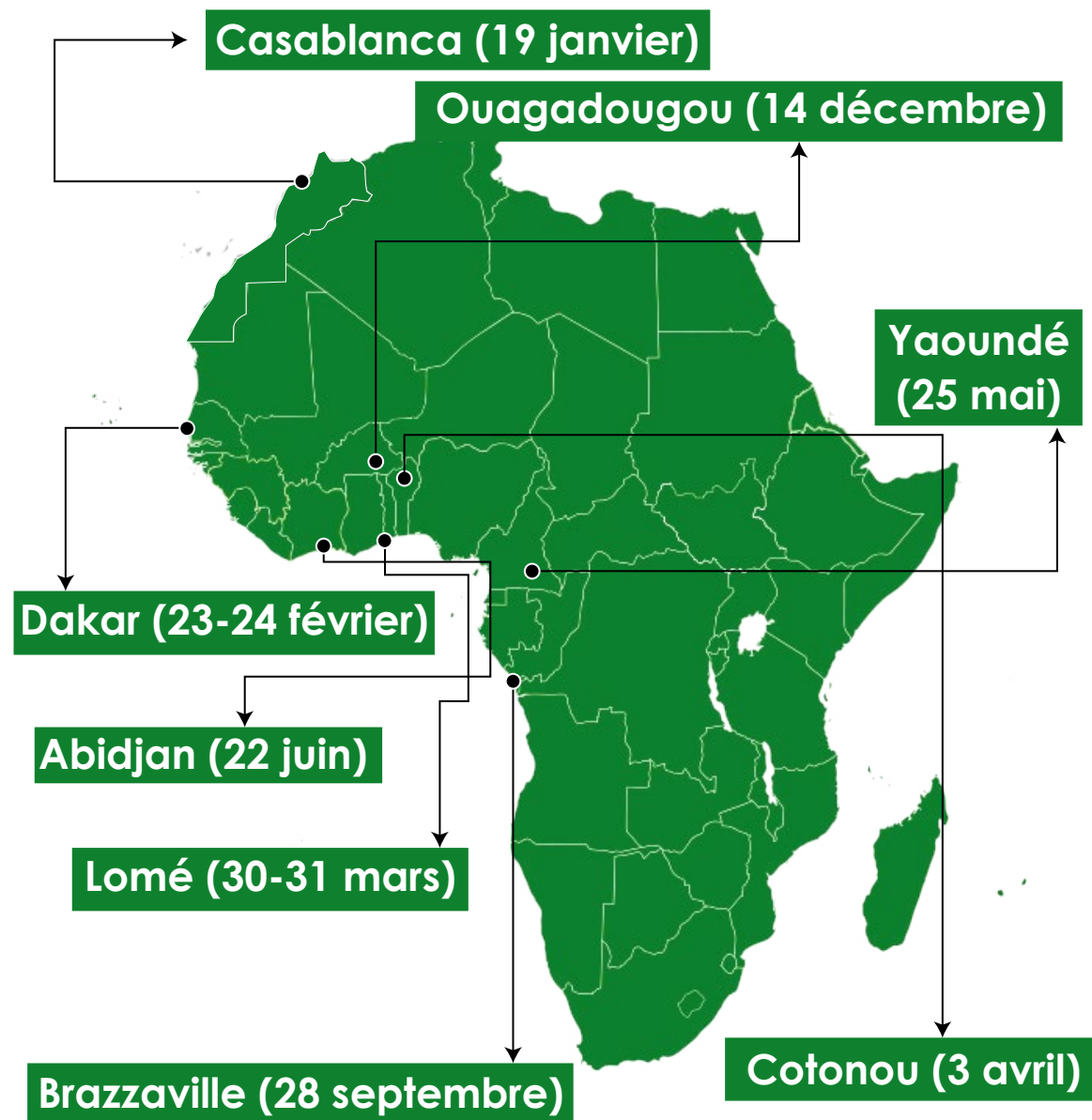
AUTRES SPONSORS

ORGANISATEUR

AUSIM

Association des Utilisateurs de Systèmes d'Information au Maroc

www.ausimaroc.ma



Ces IT Forums seront les fers de lance de la 6^{ème} édition des Assises de la Transformation Digitale en Afrique, à Paris, les 2 et 3 novembre 2016

- 10 ans d'expertise en Afrique
- 40 événements organisés
- Plus de 6000 participants
- 10 clubs de DSI créés

Nasser Benkirane, VP Business Development de MEDTECH Group *“Nous avons la force de frappe et l’assise financière pour nous développer en Afrique”*

Par Véronique Narame

MEDTECH Group compte parmi les leaders nationaux en Conseil, Ingénierie et Services dans les Technologies de l’Information. A l’actif du groupe marocain, neuf filiales opérant dans les Solutions IT, les Solutions de paiement, les Data Center et les Solutions Réseaux et Télécoms. Et plusieurs partenariats avec des éditeurs et des constructeurs mondiaux. Pour nous en parler, Nasser Benkirane, VP Business Development de MEDTECH, Ingénieur en Informatique de Gestion.

« Medtech est le premier opérateur IT au Maroc. Le Groupe a développé une expertise reconnue dans divers secteurs d’activité (finance, industrie, administration, services, ...), avec un champ d’intervention dépassant le cadre national (Europe, Afrique du Nord, Afrique de l’Ouest et Afrique Centrale). Au nombre de ses partenaires : Oracle (depuis 1989), IBM, CISCO, Alcatel-Lucent (filiale Nokia), NCR (fournisseur de guichets automatiques). Et plusieurs partenariats avec des éditeurs et des constructeurs, notamment Sage, Dell, EMC, Salesforce, Microsoft. »

Nasser Benkirane, VP Business Development de Medtech, connaît dans les moindres détails la société où il est en fonction depuis 27 ans. Il est du reste l’un des tous premiers employés. Et depuis 2012, il est Vice-Président du Développement des activités de Medtech sur la zone Afrique et Moyen Orient et dirige la filiale Formation OmniAcademy.

« L’Afrique, c’est le relai de croissance. Tout le monde se rue à présent sur cet eldorado délaissé. Mohammed VI, roi du Maroc, a ouvert la voie en encourageant la coopération Sud-Sud », dit-il. Et de poursuivre en rappelant que le marché marocain est saturé. « On est obligé d’aller chercher cette croissance en Afrique subsaharienne, où la compétence marocaine est reconnue. »

A commencer par les compétences de Medtech dans différents domaines : Mobilité, Big Data, Virtualisation, Cloud, Data Center, Intelligence de la donnée, Progiciels de gestion, Conduite du changement, Sécurité IT, Communications unifiées, etc.

Le Groupe Medtech a ainsi constitué un solide réseau de partenaires africains, constituant des points de relai commerciaux et techniques pour ses différentes offres.

Edition de logiciels

Le groupe marocain active dans l’intégration de progiciels, dans la finance – dont la finance islamique avec l’éditeur Libanais Path Solutions –, dans la performance et la

gouvernance, les activités CRM-Gestion de la relation client.

Au nombre de ses autres activités, l’informatique décisionnelle (Business Intelligence), secteur stratégique où Medtech a massivement investi. Et notamment dans l’édition de produits de reporting pour les Banques Centrales.

« 90% des banques marocaines utilisent notre solution, laquelle est développée depuis 1999 », rappelle Nasser Benkirane.

La banque algérienne ABC a également opté pour cette solution de reporting, qui répond plus spécifiquement à ses besoins.

Le Groupe Medtech est actuellement en pourparlers avec plusieurs banques commerciales et centrales de la sous-région.

Via sa filiale Omnidata et son Usine logicielle, Medtech conçoit et développe des logiciels en environnement J2EE et .Net.

« C’est un acteur important au niveau de l’Etat du Maroc. On lui doit d’avoir contribué à la dématérialisation de la douane marocaine ».



M. NASSER BENKIRANE VP BUSINESS DEVELOPMENT AT MEDTECH GROUP

Et d'avoir produit le système d'information de la carte d'identité biométrique, ainsi que la passerelle (gateway) inter-administration.

« Le citoyen peut obtenir, dans un délai réduit, son document administratif à travers un portail électronique et être tenu informé par sms ou par email de la mise à disposition de celui-ci ».

Solutions de mobilité

Le portfolio de Medtech est également constitué de services et de solutions mobiles, tel le Mobile Banking et le Mobile Payment. Au nombre de ses solutions mobilité, des terminaux à imprimante en mode bluetooth utilisés par les contrôleurs de train. Ou encore un terminal permettant la facturation et le recouvrement, qui sera prochainement utilisé par les agents de la Société tchadienne des Eaux, Medtech ayant récemment remporté le projet.

Le groupe marocain développe, en sus, des applications mobiles pour Smartphones à destination des assurances, des caisses de retraite, des laboratoires pharmaceutiques... Et dispose d'une filiale, OmniAcademy, créée en 2008, qui est dédiée au métier de la formation aux technologies de l'Information.

« Nous travaillons avec l'Afrique sur les activités de formation », fait remarquer Nasser Benkirane.

Medtech est par ailleurs présent dans le Business Process Outsourcing.

« Nous préparons la compensation bancaire. Nous recevons les chèques de banque et faisons traiter après océrisation ces données par un staff d'opératrice (une quarantaine), lesquelles vérifient les montants en toutes lettres et la validité des signatures. »

Au nombre des solutions déployées par Medtech, on peut encore citer la sécurité IT, à travers la mise en œuvre d'outils SIEM et de plateforme de SOC (Security Operation Center) en mode SaaS, le cryptage des données, les Pentest et autres audits de maturité ; le déploiement de solutions de paiement et de monétique (horodateurs, bornes interactives de paiement) ; la dématérialisation du tiers-payant au Cameroun pour l'assureur AXA, ainsi que des solutions monétiques déployées au niveau de plusieurs banques internationales comprenant la production et livraison de cartes bancaires sécurisées et personnalisées.

Ces solutions sont commercialisées par la société S2M, qui a rejoint le groupe en mai. Medtech pourra désormais compter sur S2M, présente à l'international dans 35 pays, et notamment dans plusieurs pays d'Afrique francophone et anglophone, pour renforcer ses positions sur ce continent. Et sur les trois autres structures acquises sur les six derniers mois (Uniforce Informatique, Aaxis Group, Dimension Data Maroc), dont Aaxis Group positionnée en France, en Belgique et aux Pays-Bas, spécialisée dans l'Enterprise Performance Management et l'ITSM.

MEDTECH Group

Chiffres clés

1er opérateur IT au Maroc

27 ans de partenariats avec les leaders mondiaux en IT

100 millions d'euros de chiffre d'affaires (CA) consolidé

10% du CA réalisé en Afrique subsaharienne

870 collaborateurs

Plus de 400 comptes clients au niveau national et international

Des partenariats avec plus de 30 constructeurs/éditeurs

Une présence entre autres dans 17 pays africains et 3 pays d'Europe (France, Belgique, Pays-Bas)

« Nous facilitons l'accès de nos adhérents aux différents marchés africains » Mohamed Benboubker, Président de l'Association marocaine des sociétés des technologies (ASTEC.MA)

Propos recueillis par Véronique Narame

Mohamed Benboubker, co-fondateur de Mobib blanc, une société de Services en Ingénierie Mobile, est Président de l'Association marocaine des sociétés des technologies (ASTEC.MA). Il expose, dans les grandes lignes, la stratégie à l'export vers l'Afrique de cette plateforme d'échange des entreprises IT marocaines.



M. MOHAMED BENBOUBKER, PRÉSIDENT DE L'ASSOCIATION MAROCAINE DES SOCIÉTÉS DES TECHNOLOGIES (ASTEC.MA)

Qui sont les champions marocains IT de l'export vers l'Afrique ?

Quelles sont leurs ambitions et leurs stratégies de développement ?

Nous avons nos champions de la monétique et des infrastructures.

Les opérateurs marocains se positionnent également sur de nouveaux business porteurs tels que la sécurité et la mobilité. Les dix dernières années ont été intenses pour les acteurs IT marocains.

Ils ont consolidé leur expertise, renforcé leur offre et considérablement investi des marchés africains.

Pourquoi l'Afrique revêt-elle une si grande importance à leurs yeux ?

Le vif intérêt pour l'Afrique est motivé par la volonté de dénicher des opportunités.

Et surtout pour répondre à la stratégie nationale, qui vise à la création de véritables synergies avec les pays frères africains pour développer la culture du partage de notre expertise.

Les entreprises marocaines peuvent-elles bousculer la hiérarchie sachant que l'Europe et les États-Unis se sont, de longue date, positionnés sur le marché africain ?

Forts d'une expertise et d'une proximité culturelle, les opérateurs marocains se positionnent comme les porteurs d'une alternative sérieuse répondant aux différents besoins des marchés africains.

Ce positionnement a permis aux entreprises marocaines de conclure des partenariats structurants avec des opérateurs publics et privés africains.

Comment les entreprises marocaines vivent-elles la concurrence des entreprises chinoises, souvent très agressives dans leur politique de prix ?

Sur le secteur IT, il faut préciser que la concurrence chinoise se résume aux secteurs des télécoms et des infrastructures. Le Maroc, offrant un large spectre business, essaye au niveau national de se positionner

comme un hub afin d'investir en Afrique avec ces partenaires chinois, indiens, brésiliens...

L'objectif étant de conjuguer nos énergies pour couvrir plus de territoires et de lignes de business, avec plus de profondeur, au lieu d'entrer dans une concurrence non constructive.

Quelle est la contribution de l'ASTEC au déploiement d'entreprises du numérique marocaines en Afrique subsaharienne et au Maghreb ?

Nous facilitons l'accès de nos adhérents aux différents marchés africains. Notre association se positionne comme un club d'amorçage.

L'objectif est de permettre aux 250 entreprises adhérentes d'étudier les opportunités qui se présentent et de franchir le cap. Ces deux dernières années, l'ASTEC, a ainsi développé, en partenariat avec Maroc Export, une stratégie d'ouverture de grande envergure en ciblant l'Afrique sub-saharienne.

Nous avons pu nous rendre dans plusieurs pays parmi lesquels le Sénégal, la Côte

d'Ivoire, la Mauritanie, le Gabon, et la République du Congo.

Quelles sont les attentes des pays africains au plan des TIC ?

Les pays africains ont les mêmes besoins IT. Ils cherchent à réduire le gap qui les sépare des pays développés.

Les stratégies portent sur le développement des infrastructures, des services et des contenus.

Comment fonctionne l'ASTEC ? Combien de membres compte l'association ?

L'Astec est une jeune association qui compte un peu plus de 250 sociétés IT. Face aux multiples transformations technologique, économique et sociale, ces entreprises s'interrogent sur le choix du modèle économique et sur la démarche à adopter pour assurer leur développement.

L'ASTEC fonctionne comme une plateforme d'échanges et de partage pour ces entreprises IT

Mohamed BENBOUBKER BIO EXPRESS

Mohamed Benboubker a travaillé comme Yield Manager, e-Business et Head of Sales & Marketing dans le secteur du transport aérien.

Il a fondé, en 2010, avec son associé Youssef El Alaoui, Mobiblanc, une société de Services en Ingénierie Mobile, qui développe des applications et des solutions Mobile pour les Télécoms, la finance et le secteur public.

Les deux associés ont renforcé les offres de Mobiblanc via la signature de partenariats stratégiques avec Salesforce, IBM et SOTI.

En 2013, Mobiblanc a lancé SmartboxOne.com, une solution Mobile Sales Force Automation. SmartboxOne a été adopté comme un outil de gestion des forces terrain (Livres, Vendeurs, Merchandisers...)

Mohamed Benboubker est Président de l'Association marocaine des sociétés des technologies (ASTEC.MA) et Vice-président de la commission Sud-Sud de la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM).

L'agilité, pilier de la transformation numérique.

Les vocables « numérique », en français, et « nnumeric », en anglais, sont des néologismes créés par le cabinet StragIS pour désigner les transformations digitales qui ne doivent pas se limiter aux approches technologiques du numérique mais qui placent l'humain (et son h) au centre de leurs processus et mutations. Omar SEGHHROUCHNI, Associé fondateur de StragIS décrypte ce phénomène.*



Les démarches agiles constituent donc un des piliers de ces transformations numériques.

La compréhension la plus commune des méthodologies agiles les associe depuis plusieurs années aux développements informatiques et techniques.

Publié en 2001, l'Agile Manifesto a formalisé le besoin d'aller au-delà du très connu cycle en V, par ailleurs générateur de l'effet tunnel, expression néfaste des retards cumulés et non maîtrisés au sein des grands projets et programmes.

Si nous pouvons remonter jusqu'aux années 1980, voire 1970, pour identifier quelques-uns des fondements des méthodes et méthodologies agiles, comme la construction itérative et le livrable intermédiaire anticipé, certains de ses principes structurants nous proviennent des chaînes de fabrication des usines de voitures Toyota, au Japon, du début des années 1990. Le concept de méthodologie agile est aujourd'hui un concept stratifié.

Au-dessus de la strate sédimentaire la plus connue, celle des projets de systèmes d'information, se déploie la strate du produit agile sous-tendue par des techniques de modélisation et des principes d'architecteur, puis celle des organisations agiles (organisations de production, organisations sociétales, etc...).

En effet, les concepts d'agilité sont en train de bouleverser les approches de gouvernance des systèmes d'information, mais surtout celles des organisations humaines. Elles deviennent des outils nécessaires pour les grands projets gouvernementaux.

Depuis l'antiquité, les formes d'organisation du travail et de la production sont pyramidales (top-down).

Le sommet de la pyramide décide, oriente, arbitre, tandis que le bas de la pyramide exécute et réalise.

Passage du top-down au bottom-up

L'évolution technologique que nous vivons ainsi que l'émergence du citoyen hyper-connecté font que les acteurs de la base de la pyramide interagissent entre eux avec une telle rapidité et une telle intensité que

des orientations et des décisions peuvent émerger avant même que le sommet de la pyramide n'en soit informé et n'ait le temps de mettre en œuvre ses mécanismes traditionnels (et peut-être bientôt caducs) : décider, orienter, arbitrer.

Les printemps dits arabes et, de façon plus étendue, les révolutions Internet (pour inclure les révolutions de couleur représentées par les cas de l'Ukraine, la Géorgie et du Kirghizistan) constituent des illustrations du renversement de la pyramide : le passage du top-down au bottom-up. Le citoyen connecté est désormais un acteur permanent de ce bouleversement et, surtout, des organismes cibles en construction.

Les principes des approches agiles, qui centrent l'organisation de la production sur la participation engagée et volontariste de l'équipe, voient leur montée en puissance dans le monde d'aujourd'hui au niveau de la réorganisation du monde du travail (émergence du crowdsourcing entre autres), des mutations en cours au sein des multinationales et des grands groupes, des évolutions sociologiques des organisations politiques et des États...

De ce fait, il devient de plus en plus difficile d'ignorer, dans le contexte des grands projets de transformations digitales, ces grands concepts d'agilité, ainsi que les démarches opérationnelles qui peuvent en découler.

L'Afrique est-elle en « retard d'agilité » ou se trouve-t-elle en « pole position » relativement à cette façon de travailler de plus en plus utile ?

La seconde option semble, fort heureusement, la plus probable. Pour

affiner la réponse à cette question, il faut tout d'abord bien comprendre qu'au-delà de l'agilité comme méthode de pilotage, nous devons assurer l'agilité du produit que nous pouvons être amenés à fabriquer ou construire. Les exemples de produits peuvent être des systèmes d'information de ministères, des organisations de villes intelligentes, des systèmes de veille stratégique, etc... Cette agilité que nous qualifions d'agilité de seconde génération est celle que nous devons faire porter par l'architecture fonctionnelle des grands projets.

Pour rendre la transformation numérique en Afrique plus agile

En complément à ce positionnement du produit agile, qui aura recours aux principes dits de l'architecture d'entreprise (déclinaison non exclusive de frameworks comme celui de Zachman ou de méthodologie comme TOGAF), aux techniques de modélisation de la réutilisation ainsi qu'à ceux des architectures orientées services, nous pouvons considérer que le téléphone portable, les smartphones et le mobile, de façon générale, viennent encourager et favoriser les organisations latérales, par antinomie aux organisations pyramidales.

Ainsi, les grands chantiers africains peuvent s'organiser très naturellement, pour des raisons liées à l'Histoire, mais aussi au

Présent, autour d'organisations latérales, souvent plus proches de leur substrat socio-culturel que des organisations rigides, pyramidales, porteuses de certains risques d'inertie.

La déclinaison des approches agiles a, certainement, un avenir plein de promesses en Afrique dans un contexte d'accompagnement de l'entrée du continent, de plain-pied dans l'ère du numérique, et plus encore dans celle du numérique.

Depuis plus de dix années, StragIS a eu l'occasion d'insuffler cet état d'esprit au sein de projets et programmes, en France, au Maroc et au Sénégal, au sein du secteur public et gouvernemental, mais aussi au sein du privé.

Omar SEGHROUCHNI

Associé fondateur de StragIS (<http://www.stragis.com>), déploie depuis plus de vingt ans les approches itératives, signataire dès 2004 de l'Agile Manifesto

*StragIS (<http://www.stragis.com>)

Est un cabinet de conseil dont le nom est la contraction de «Strategy and Agility with Information Systems».

StragIS œuvre, depuis plus de 10 ans, au sein de grands projets de transformation.

A ce jour, StragIS est intervenu en France, au Maroc et au Sénégal.

Le cabinet veut faire de 2017 l'année de son développement en Afrique.

StragIS vous accompagne pour vos processus d'appels d'offres, en amont et en aval, mais aussi dans la déclinaison de vos projets de transformation, tout en respectant les exigences de vos bonnes pratiques et celles des potentiels bailleurs de fonds.»



Pour une administration numérique et efficace

Quelques réalisations

DÉVELOPPEMENT ET INTÉGRATION DE SOLUTIONS

SIGFIP : Système Intégré de Gestion des Finances Publiques. Côte d'Ivoire, Bénin, Sénégal, Guinée Bissau, Togo

SIGMAP : Système Intégré de Gestion des Marchés Publics. Côte d'Ivoire

GBE : La Gestion du Bureau des entrées (G.B.E.) des CHU. Côte d'Ivoire

SIGAF : Système Intégré de Gestion des Activités Forestières. Côte d'Ivoire

GUICHET UNIQUE : Système Intégré de création des entreprises. Côte d'Ivoire (CEPICI)

Notre offre de services

- Etude & Conseil
- Développement et Intégrations de Solutions
- Réseaux & Télécommunications
- Administration de Base de Données et de Datacenter
- Cybersécurité
- Formation Continue

DEPLOIEMENT ET GESTION D'INFRASTRUCTURES RESEAUX SATELLITAIRES VSAT
Transmissions de données, de la voix et des images
Côte d'Ivoire, Togo



GESTION DE L'INTRANET DE L'ADMINISTRATION
Une couverture nationale



RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DES AGENTS DE L'ADMINISTRATION PUBLIQUE
Plus de 8000 agents des Ministères et autres démembrements de l'Administration ont bénéficié de formation continue pour l'usage adéquat des outils informatiques ou TIC depuis l'ouverture des portes du Centre de Formation SNDI, fin 2012.
Côte d'Ivoire

UNE EXPERTISE AVEREE AUX SERVICES DES ADMINISTRATIONS MODERNES

Avec les réalités et les exigences de la société de l'information, l'administration numérique et, plus globalement, l'économie numérique sont des nécessités et surtout des opportunités pour accélérer l'émergence économique de nos pays.

A la SNDI, nous œuvrons chaque jour, aux côtés des autorités gouvernementales, pour servir de catalyseur à l'éclosion effective et la pérennité d'une administration numérique et efficace en Côte d'Ivoire et dans tous les pays qui sollicitent notre expertise (Bénin, Guinée-Bissau, Sénégal, Togo, Guinée Conakry).

Nous accomplissons cela en aidant les Administrations à se doter de systèmes d'information intégrés, innovants, performants et adaptés à leurs corps métiers ; ce qui permet à ces Administrations d'améliorer leur productivité, de se conformer aux règles de la bonne gouvernance et d'accomplir le service public avec plus d'efficacité.

Le Technopark, une fabrique de futurs champions

Crée en 2001, le Technoparc est une structure de droit privé avec une mission d'utilité publique. Détenue à 35 % par l'Etat marocain et le reste par les banques marocaines, le Technopark est devenu une véritable fabrique à start-up où tous les moyens sont réunis pour accélérer la croissance des 250 jeunes entreprises autour d'un écosystème global.



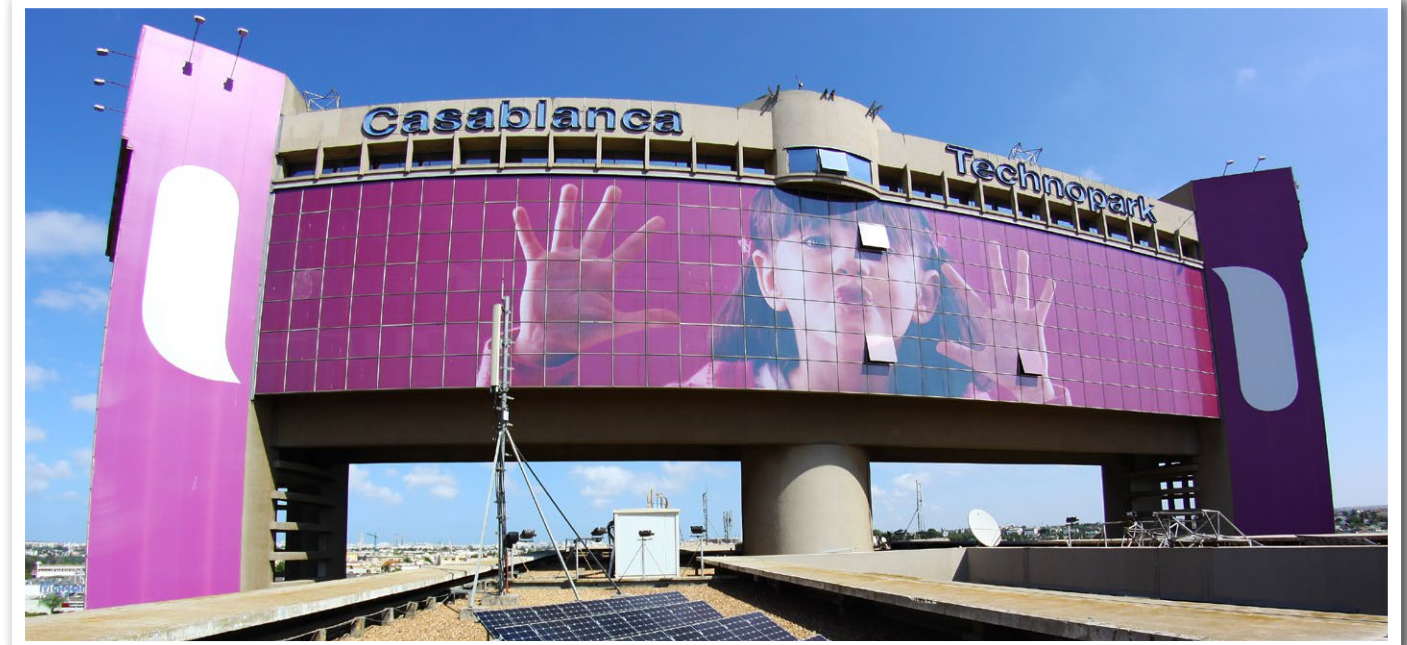
M. OMAR BEALFREJ, DIRECTEUR GÉNÉRAL DU TECHNOPARK

C'est par un astucieux système de péréquation hybride entre subventions de l'Etat, participation aux charges de fonctionnement évolutives indexées sur le CA et la durée d'incubation que le Technopark arrive à trouver des réponses pour accompagner les jeunes start-ups qui s'y installent. C'est aussi ce qui fait son succès depuis plus d'une décennie. Si bien que le modèle de Casablanca, le plus ancien site, a été dupliqué à Rabat en 2012 et à Tanger en 2015. Objectif affiché : implanter un Technopark dans toutes les grandes villes du Royaume à l'horizon 2020. Même si 85% des entreprises incubées opèrent dans le secteur du numérique, qui reste un des piliers des activités du parc Technologique, quelque 15% des entreprises interviennent dans des activités aussi porteuses de croissance comme dans le Green Tech ou encore l'industrie culturelle.

« Nous tenons à cet équilibre pour l'ensemble de nos implantations », explique Omar BEALFREJ, Directeur Général du Technopark et de rajouter que « l'éclosion des startups et des PME pour en faire des champions est notre raison d'être ».

Avec une durée moyenne de l'incubation variant entre 4 et 5 ans, chaque année, c'est près de 60 nouvelles entrées pour autant de sorties qu'affichent les 3 sites qui totalisent pas moins de 250 entreprises hébergées.

En quinze ans d'activité, l'un des premiers pôles de compétitivité marocains affiche fièrement ses bonnes statistiques : près 900 entreprises hébergées. En 2015, le



chiffre d'affaires cumulés des entreprises du Technopark s'établit à 100 millions d'euros. Parmi ces entreprises, il y a eu de belles réussites comme Rekrute.com, la plateforme leader dans le recrutement en ligne dans la région ou encore Value Pass, une startup, spécialisée dans le conseil et l'intégration notamment avec les solutions SAP. Parmi ces entreprises qui ont la fierté de Technopark, il y a aussi S2T, une belle entreprise spécialisée dans la sécurisation des transactions financières qui vient d'être racheté par la Banque Centrale Populaire. La solution déployée par S2T, qui a réussi son maillage à l'échelon national avec plus de 2 000 franchisés, permet aux utilisateurs de payer leur facture d'électricité, d'eau ou encore pour faire des transferts d'argent en toute sécurité. Mais aussi Data Protect qui est présent dans plusieurs africains.

15 structures d'accompagnement et un capital risk

De l'hébergement physique, au Networking en passant par l'événementiel, les activités traditionnelles du Technopark ont beaucoup évolué durant ces 6 dernières années. Aujourd'hui, le Technopark s'implique directement ou indirectement dans l'accompagnement des structures qu'il héberge pour créer un écosystème entrepreneurial interne favorable à l'accompagnement des entreprises de façon pérenne. Au-delà de la myriade de services qu'offre le Technopark, ce n'est pas moins de quinze structures d'accompagnement, de Conseils, de financement et même

d'accélérateurs de startups qui s'y ont implantés. Exemple, Réseau Entreprendre Maroc apporte des petits financements ou des prêts d'honneurs de l'ordre de 10 000 € pour les entreprises débutantes. Cette aide financière est couplée avec du coaching et du mentoring pour accompagner les jeunes entreprises. Dans la même lignée, le Technopark accueille d'autres acteurs comme le centre des Jeunes dirigeants qui est implanté sur les 3 sites, l'association des femmes Chefs d'entreprises, l'association Startup Maroc qui fait de l'initiation à l'entrepreneuriat à travers des journées de sensibilisation ou encore Impact Lab. Ce dernier est un accélérateur de startups, une joint-venture co-détenue par Numa et des actionnaires marocains.

« Les activités du Technopark peuvent se résumer à la mise en place effective d'un écosystème global autour de l'entrepreneuriat et plus spécifiquement de l'entrepreneuriat technologique permettant d'apporter aux entreprises l'accompagnement nécessaire à leur réussite », explique le Directeur Général du Technopark. Depuis 2010, Maroc Numeric Found, le premier et unique fonds capital risk au Maroc a été créé. Ce fonds est doté d'un budget de fonctionnement de 100 millions d'euros reste détenu à 20% par Technopark qui par ailleurs l'héberge. « Son objectif est d'accompagner le développement des startups », explique Omar BELAFRAJ, qui assure également la présidence de la société en charge de la gestion du fonds. Au total 16 startups incubées ont bénéficié de financements accordés par le fonds avec une

participation moyenne de 400 000 euros par entreprise.

Le Technopark : une vocation panafricaine

Le Technopark participe à la stratégie d'ouverture du Maroc sur le reste de l'Afrique notamment francophone. Durant ces dernières, le parc technologique multiplie les actions pour consolider cette vocation africaine avec notamment le partenariat avec Jokkolabs qui abrite Jokkolabs Casablanca. Il s'agit de la mise à disposition d'un coworking space permettant d'offrir des services à toutes entreprises travaillant au moins dans deux pays africains. Le deuxième axe de coopération concerne les activités au sein de l'African Innovation Foundation dont le siège est basé à Zurich dont le Technopark fait partie. « Ces rencontres avec nos pairs africains nous ont ouvert des pistes d'échanges, Networking sur les bonnes pratiques en matière d'écosystèmes entrepreneuriaux », se réjouit Omar BELAFREJ, par ailleurs, membre du Conseil d'administration de ce réseau. Le troisième axe concerne la signature d'une convention entre le Maroc et la Côte d'Ivoire, le 21 septembre dernier à l'occasion du salon de l'AITEX, organisé par l'APEBI pour la mise en place d'un réseau de Techno-centres en Côte d'Ivoire suivant le même modèle que le Technopark. L'ensemble de ces actions donne d'importants gages de fiabilité pour assoir la pérennité d'un modèle qui gagne.

Mohamadou DIALLO

Ali El Azzouzi, Directeur Général : « Dataprotect, un acteur de sécurité crédible et de notoriété »

Une quinzaine d'années qu'il est dans le domaine de la sécurité informatique. En 2009, il a fondé Dataprotect dont il en est le directeur général. Aujourd'hui, Ali El Azzouzi peut s'enorgueillir du travail abattu pour hisser sa firme parmi les entreprises marocaines qui brillent et s'exportent dans la région.

« L'entreprise a démarré avec une seule ressource. Mais aujourd'hui, nous sommes 70 personnes », se félicite M. EL Azzouzi, qui poursuit en détaillant le cœur de son métier : « Nous faisons que la sécurité, rien que la sécurité. Nous faisons du conseil, que ce soit des missions d'audit de sécurité, des missions de certification PCI DSS, PA DSS, ISO 27001 et ISO 22301, l'accompagnement à la mise en conformité par rapport aux normes de sécurité, à la mise en conformité par rapport à un certain nombre de réglementations liées à la sécurité SI » Fort de cette expertise, Dataprotect adresse des marchés dans une vingtaine de pays. L'entreprise réalise pratiquement 75% du chiffre d'affaires à l'international, ce qui en fait, selon M. EL Azzouzi, la plus grande structure de la sécurité dans la région. « L'année passée, nous avons réalisé plus de 33 millions de dirhams de chiffre d'affaires. Cette année, nous avons des prévisions de doubler le chiffre d'affaires. Aujourd'hui, il n'y a pas d'entreprise qui réalise autant de business purement en sécurité et qui est dédiée complètement à la sécurité », tient à souligner le CEO de Dataprotect



M. ALI EL AZZOUZI, DIRECTEUR GÉNÉRAL DATAPROTECT

Une entreprise tournée vers l'Afrique

La particularité aujourd'hui de Dataprotect, selon son fondateur, réside aussi dans le fait qu'elle possède le premier SOC de la région et le premier à être certifié selon la norme ISO 27001.

« C'est un centre qui permet la supervision en temps réel des événements de sécurité de nos clients ; et ça, on le fait à partir de nos locaux au niveau de Casanersshore », explique le Directeur Général, qui affirme, un brin satisfait, que Dataprotect a beaucoup évolué ces derniers temps.

Pour autant, l'entreprise ne compte pas dormir sur ses lauriers, bien au contraire. En Afrique subsaharienne, où elle possède un portefeuille de clients majeurs, notamment au Cameroun, au Sénégal, au Mali, au Bénin, au Congo et en Côte d'Ivoire (son marché le plus important), Dataprotect nourrit une autre ambition : s'y implanter durablement. Ali El Azzouzi :

« Nous avons l'ambition d'ouvrir un bureau aussi en Afrique de l'ouest et un autre en Afrique centrale. Aujourd'hui, la plupart des projets sont mis en œuvre à travers les ressources que nous avons ici au Maroc mais nous essayons de faire en sorte de créer des filiales sur place pour pouvoir vraiment tirer profit du marché local, accompagner les entreprises locales à faire un travail de proximité. C'est important d'être présent. » Et le Directeur Général de Dataprotect d'ajouter que cette entreprise recrute des talents africains de plusieurs nationalités : des Ivoiriens, des Togolais, des Gabonais, des Sénégalais, des Maliens viennent renforcer son équipe. « Parce que nous sommes convaincus qu'en ayant une équipe venant d'horizons divers et variés, nous pourrions mieux adresser les différents marchés dans la région. C'est une réelle richesse pour Dataprotect », explique le spécialiste en sécurité.

Des problématiques d'investigation

De ce marché africain et sa configuration, Ali El Azzouzi a sa propre idée.

« Vous savez que dans certains pays d'Afrique, la cybercriminalité c'est carrément un sport national. Nous sommes de plus en plus sollicités sur les problématiques d'investigation.

Nous faisons l'analyse des traces numériques pour savoir ce qui s'est passé réellement dans le cadre d'un incident de fraude interne/externe, analyser les modes opératoires utilisés et identifier les auteurs des faits», révèle le directeur général. Ajoutant : « Nous constatons que dans ces pays-là, la cybercriminalité est un métier parce qu'il n'y a pas les lois qu'il faut ou bien on ne les applique pas ; alors on profite de cette conjoncture, de ce vide juridique pour pouvoir lancer des attaques dans des environnements assez critiques. »

Du coup, Dataprotect accompagne un certain nombre d'opérateurs télécoms, de banques et d'administrations publiques, pour justement mettre en place les solutions et les mécanismes nécessaires pour se prémunir contre les risques liés à la cybercriminalité. Par ailleurs, poursuit Ali El Azzouzi, Dataprotect a pris la décision d'ouvrir un bureau à Paris qui adresse le marché européen sur lequel elle enregistre beaucoup de demandes.

Un acteur crédible

Partant de ce qui précède, on peut dire avec notre interlocuteur que Dataprotect est « un acteur de sécurité qui n'est pas le moindre, qui est crédible et qui a de la notoriété sur la place ». Pour une entreprise de cette envergure, quoi de plus normal que de faire partie d'un événement tel que le Salon international des technologies de l'information, AITEX – Africa IT Expo, dont la première édition s'est déroulée à la Foire internationale de Casablanca du 21 au 24 septembre 2016.

Une plateforme mise à profit par le patron de Dataprotect pour, dit-il, « rencontrer des gens qui viennent partout de la région, essayer de discuter des problématiques de la sécurité et échanger nos contacts ». Enfin, abordant les dix années d'existence de CIO Mag, M. El Azzouzi a affirmé ceci : « Ça a beaucoup évolué. C'est un support incontournable en Afrique dans le domaine de l'IT. En tous cas nous, nous le considérons comme un partenaire sérieux, et nous avons l'intention de renforcer notre collaboration, pour pouvoir renforcer notre image en Afrique. »

Anselme AKEKO

Câbles sous-marins : pourquoi Algérie Télécom veut installer un centre de gestion en Espagne

cio mag

La location de liens à l'international chez des opérateurs télécoms aussi bien en Espagne qu'ailleurs pour fournir de l'internet à la population revient assez chère à Algérie Télécom qui veut réduire ses dépenses sur cette ligne budgétaire. L'opérateur historique des télécoms, seul fournisseur d'accès internet de téléphonie fixe, a donc décidé d'ouvrir une filiale en Espagne. Celle-ci sera installée à Madrid et assurera la gestion du système du câble sous-marin Oran-Valence dont l'exploitation est annoncée pour 2017.

Selon El Watan, le président-directeur général par intérim d'Algérie Télécom a évoqué récemment ce projet dans sa déclaration à la Chaîne 3. Sur les ondes de la Radio nationale, Tayeb Kebbal aurait mis en relief les avantages liés à la création de cette filiale, qui permettra de réaliser des économies de devises pour le pays.

Il est bon de souligner que le budget indicatif pour la construction du câble sous-marin Oran-Valence, long de 560 km, avec une extension Alger-Valence, est fixé à 36 millions d'euros.

Soit 23,6 milliards de francs CFA. El Watan ajoute que le projet a démarré en 2009, avant d'être interrompu pour « des raisons de procédures administratives ».

Outre la liaison Oran-Valence, l'Algérie est également reliée à la France par le câble Annaba-Marseille et à l'Italie par le câble Alger-Palma.

Selon un rapport de l'Union internationale des télécommunications (UIT) dénommé « The State Of Broadband 2015 », moins de 20% des Algériens sont connectés à Internet.

Anselme AKEKO

Soufiane Idrissi Kaitouni, Directeur Business Development Maroc/Afrique GFI Maroc : « Nos équipes sont rompues aux prestations à l'étranger »

« Consolider notre position de 1er intégrateur de progiciels de gestion et nous ériger en véritable partenaire des systèmes d'informations de nos clients. Nous voulons aussi nous installer en véritable hub du groupe GFI Informatique en Afrique et développer notre offre de valeur pour nos clients. » Voilà les ambitions et les challenges de GFI Informatique Maroc pour l'Afrique.



sharingbox™



Partenaire de votre système d'information

twitter.com/Gfi_Maroc www.gfimaroc.com

M. SOUFIANE IDRISSE KAITOUNI, DIRECTEUR BUSINESS DEVELOPMENT MAROC/AFRIQUE

Ces ambitions traduisent bien la volonté de la filiale africaine du Groupe GFI Informatique de demeurer dans le gotha des entreprises du Royaume considérées comme des champions de l'export. Et ce n'est pas démerité.

GFI Maroc équipe aujourd'hui plus de 400 sociétés qui lui font confiance. Un capital sur lequel l'entreprise compte s'appuyer pour renforcer son positionnement sur ses différents marchés.

« La confiance. C'est un élément primordial dans notre approche du marché car les sociétés qui nous font confiance ont d'abord à faire à des équipes : des hommes et des femmes formés et certifiés aux dernières avancées technologiques », explique M. Kaitouni, qui ajoute, en ces termes : « Nous sommes donc à même de conseiller nos clients qui investissent dans une relation pérenne avec GFI Maroc et nous consolidons nos positions au Maroc et nous développons notre activité à l'export en faisant bénéficier les entreprises de la région sub-saharienne de notre savoir-faire. »

« Un ERP est un investissement lourd »

Un savoir-faire dont il a accepté de nous délivrer une approche, notamment dans le choix d'un ERP dans cette ère du « Tout numérique ».

« Le choix d'un progiciel de gestion, dit-il, n'est pas une mince affaire. Mettre en place un progiciel de gestion est un réel investissement qui concerne plusieurs intervenants car tous les processus de gestion de l'entreprise sont concernés. Si de par le passé ce choix se basait sur des facteurs fonctionnels (incluant le prix), l'ère du tout numérique et de clients de plus en plus exigeants privilégient des critères de qualité de l'éditeur et de l'intégrateur. »

En effet, comme le révèle notre interlocuteur, les clients et prospects de GFI Maroc sont regardants sur la notoriété, la surface financière ainsi que le parc installé. La méthodologie, la compréhension du métier et la capacité à mener à bien le projet d'intégration dans le respect des délais et des budgets sont aussi des facteurs déterminants.

Mais de manière générale, selon Soufiane Idrissi Kaitouni, le choix d'un ERP doit se faire avec les exigences d'affaires de l'entreprise. C'est pour lui le critère le plus important.

« Il est nécessaire de partir des points faibles du système actuel et mesurer l'impact sur les process/clients et ventes. Une vision prospective est aussi à considérer car un ERP est un investissement lourd qui doit couvrir une période longue (10 ans) et il est nécessaire de se projeter et prévoir l'évolutivité du système », détaille le Directeur Business Development. Difficile de lui donner tort.

La preuve, GFI Maroc est bien implantée à l'export. Avec notamment la branche d'intégration Entreprise Solutions qui propose, entre autres, les progiciels Sage ERP X3, Sage HRM. C'est-à-dire, les 2 produits d'appel que GFI Maroc déploie avec succès auprès d'opérateurs télécoms au Mali (SOTELMA), au Bénin (MOOV). M. Kaitouni révèle que l'entreprise espère également « closer » deux belles opérations avec les opérateurs télécoms locaux.

« Cette stratégie a été partagée avec le groupe Maroc Telecom et nous espérons être le partenaire de leur développement. Nous comptons aussi de belles références dans les secteurs de l'agro-industrie (PATISEN au Sénégal) et sommes à la disposition de nos clients et prospects pour leur délivrer Satisfaction et Proximité », affirme-t-il. Selon lui, GFI Maroc met un point d'honneur à satisfaire ses clients, quelle que soit le pays où ils se trouvent sur le continent.

Grâce à la hotline, au service client ainsi qu'aux experts, l'entreprise veille à entretenir des relations privilégiées avec ses clients ; même au-delà des frontières.

Un réseau d'alliances au sud du Sahara

Vecteur de développement du Groupe GFI Informatique dans les pays francophones du continent africain, GFI Maroc développe depuis quelques années, un réseau d'alliances au sud du Sahara afin de pénétrer de nouveaux marchés. En 2015, les activités de GFI Côte d'Ivoire ont officiellement commencé, fruit d'une croissance externe d'une entreprise maîtrisant le tissu industriel ivoirien et de la sous-région. Aux dires du spécialiste, cette implantation locale visait deux objectifs majeurs. Le premier, un time-to-market réduit permettant d'être plus proche et plus réactif vis-à-vis de ses clients. Cette proximité a été importante notamment dans les phases post-projet où il est nécessaire d'assurer un niveau de maintenance et de support conforme à nos SLA (Service Level Agreement). Le deuxième objectif, toujours selon M. Kaitouni, relève de la compétitivité des offres de GFI Maroc car moyennant un

transfert de savoir-faire aux équipes locales, celles-ci n'en seront que plus compétitives pour être dans des budgets sans-cesse plus réduits.

C'est ainsi que le leader au Maroc en matière d'intégration et de mise en œuvre de progiciels de gestion est actif depuis 2009 sur l'ensemble des pays d'Afrique sub-saharienne (Mali, Côte d'Ivoire, Sénégal, Bénin, Niger, Togo, Burundi). Par ailleurs, le champion de l'Atlas compte un grand groupe industriel turc implanté au Nigeria pour lequel il preste avec succès. Toutes choses ayant pour conséquence une influence positive sur la vie de l'entreprise. En effet, près de 20% de son chiffre d'affaires se fait à l'export et cela n'est pas sans impact sur son organisation. « Nos équipes de delivery sont maintenant rompues aux prestations à l'étranger et nous essayons de mettre à leur disposition tous les moyens technologiques pour assurer leurs prestations (Machines virtuelles, commandes à distance, visio-conférence...) », souligne le Directeur Business Development Maroc/Afrique.

Respect des standards internationaux

Mais ce n'est pas tout, puisqu'après seulement quatre années d'activité, GFI Offshore a reçu deux certifications : ISO 9001 AS et ISO 9001 IS. Au demeurant, il s'agit là d'un signal fort que GFI Maroc envoie au marché, notamment dans le respect des standards internationaux.

« En effet, forts de notre adossement à un groupe international comme GFI Informatique, nous nous devons de respecter les meilleures pratiques en matière de prestations de services informatiques. En plus des standards ISO, nous ne sommes pas peu fiers d'avoir été la 1ère Entreprise de Services Numériques (ESN) à avoir le label RSE (ndlr Responsabilité Sociale de l'Entreprise) car il est important d'avoir un cadre de travail permettant le dépassement de soi et l'égalité pour tous », dixit Soufiane Idrissi Kaitouni.

Anselme Akéko

« La vraie transformation digitale de la Poste », selon Fouad Zaidi, directeur de la Poste numérique – Poste Maroc

Quelle transformation numérique les Postes nationales doivent-elle opérer pour assurer une distribution réussie des services e-Gov à l'ensemble des citoyens ? La réponse de Fouad Zaidi, le directeur de la Poste numérique et télécom – Poste Maroc. C'était le jeudi 22 septembre 2016 au Salon international des technologies de l'information, AITEX – Africa IT Expo.



M. FOUAD ZAIDI, DIRECTEUR DE LA POSTE NUMÉRIQUE – POSTE MAROC

Ainsi, selon Fouad Zaidi, le directeur de la Poste numérique - Poste Maroc.

« ce n'est pas parce que le courrier physique est en train de diminuer que les Postes ont commencé à travailler sur le développement de nouveaux produits, absolument pas ».

Car alors-là, ce ne serait pas une réaction à une transformation, qu'il considère comme « quelque chose » de « complètement légitime et qui est en même temps un devoir des institutions d'accompagner le développement humain ».

Jeudi 22 septembre 2016, lors de la 1ère édition du Salon international des technologies de l'information, AITEX - Africa IT Expo, M. Zaidi a laissé entendre, dans son intervention au cours du Panel 3 sur l'e-Gov, que le développement se conjugue aujourd'hui au numérique.

Par conséquent, il est tout à fait normal que les grandes institutions, à savoir la Poste et l'Administration, se transforment, en apportant de nouveaux produits et de nouveaux process pour s'adapter à ces nouveaux espaces numériques.

Les grands opérateurs comme les Postes et les sociétés de télécommunications sont amenés au fur et à mesure des contraintes économiques de leur pays et du développement humain, à se transformer

et à assurer une certaine mutation de leurs process et de leurs procédures pour s'adapter aux transformations qui s'opèrent autour d'eux. Dans cette ère du « Tout numérique », cette logique vaut également pour la Poste Maroc.

« C'est là l'idée de la transformation des Postes », a-t-il affirmé en prônant le concept de la réingénierie des process.

Ce, d'autant plus que les nouveaux process sont parfois très différents de ce qui avait cours il y a dix ans ou quinze ans.

Proximité, confiance et service universel

« Mais ce qui est important dans cette transformation, précise Fouad Zaidi, c'est que ces Postes ont des valeurs. Ces valeurs sont invariantes. Ces valeurs, c'est la «proximité». Comme vous le savez, la Poste Maroc par exemple, c'est plus de 2000 agences à l'échelle nationale. Donc, nous sommes très proches de l'ensemble des acteurs de l'économie et également des citoyens. La «confiance», c'est une valeur très importante aussi. Nous avons chaque jour environ 4000 facteurs qui sillonnent l'ensemble des rues de notre pays. Et puis, l'autre point très important qu'on appelle le «service universel» ou par le nouveau jargon de la modernité la «démocratisation des services». Je pense que c'est la mission très importante des Postes, et c'est d'ailleurs mondial : comment ramener les services même au plus profond d'un pays pour que l'ensemble des citoyens puisse en bénéficier ? »

A en croire l'expert-métier, c'est dans cette perspective que le rôle de la Poste Maroc dans le développement de l'e-Gov s'avère important. « Parce que pour pouvoir effectivement apporter cette confiance à ces services e-Gov, pour apporter la proximité à ces services e-Gov, pour pouvoir distribuer ces services e-Gov à l'ensemble des citoyens, c'est bien le rôle de la Poste », assure M. Zaidi. Aussi se réjouit-il du fait qu'il existe aujourd'hui au Maroc un service qui permet à l'ensemble des citoyens de télédemander leurs actes de naissance à distance.

Pour illustrer son propos, il s'est servi de l'expérience d'une famille marocaine vivant aux Etats-Unis :

« Des amis qui habitent à New-York m'ont appelé pour me dire : nous avons commandé les attestations de nos enfants, et on les a reçus en 7 jours. Alors qu'auparavant, le papa était obligé de prendre l'avion, venir au Maroc pour pouvoir retirer les actes de naissance de ses enfants. »

Ouvrir les systèmes d'information

Selon le directeur de la Poste numérique - Poste Maroc, si le royaume chérifien parvient aujourd'hui à offrir ce service, c'est justement parce que le développement du numérique y a commencé au début des années 80.

Et a consisté à « informatiser le backoffice », contrairement « à d'autres pays qui ont commencé par donner l'importance à la communication entre l'Administration et leurs utilisateurs ».

Résultat, constate-t-il, il n'y a pas une information qui n'existe dans le système d'information des différents ministères.

Ce qu'il reste à faire, selon lui, pour hisser le Maroc parmi les meilleurs pays du monde dans le e-Gov, c'est de « réussir l'interopérabilité complète entre les Administrations et d'ouvrir nos systèmes d'information » à l'ensemble des citoyens, et à l'ensemble des acteurs de l'écosystème.

Pour lui, cela ne se fera pas sans une conduite au changement, pour adapter les ressources humaines au niveau de digitalisation nécessaire, mais également sans des « prérequis qui existent ».

C'est-à-dire : « La sécurité, notre arsenal juridique, la dématérialisation, ce qu'on appelle la transformation digitale, l'existence d'un opérateur Poste Maroc qui s'occupe de la partie certification pour qu'on puisse donner une valeur juridique à nos échanges numériques », explique l'expert-métier.

L'expérience de la Poste Maroc

« Nous sommes maintenant en train de travailler dans les agences de la Poste. Quand vous arrivez dans une agence, vous demandez votre besoin à quelqu'un qui est derrière le guichet. Maintenant, nous sommes en train de travailler sur un nouveau modèle : le client de la Poste, quand il entre dans notre agence, il va opérer lui-même sa demande », révèle le directeur de la Poste numérique. Qui ajoute : « S'il arrive à le faire dans l'agence il pourra demain également opérer sa demande à partir de chez lui ou à partir de son bureau... C'est là, la vraie transformation digitale. »

Anselme Akéko

Cina LAWSON : « Hisser notre pays parmi les leaders d'Afrique »

Ministre des Postes et de l'Économie numérique du Togo depuis six ans, Cina LAWSON (voir encadré 1) multiplie les grands chantiers d'envergure pour bâtir un Togo toujours plus connecté et hisser son pays parmi les pays cités en référence. Dans son périmètre, elle accorde une attention particulière au monde rural avec la mise en œuvre de projets qui change fondamentalement la vie des agriculteurs. Dans cet entretien, elle décline sa vision du secteur numérique et son apport dans le développement de son pays.



MME. CINA LAWSON
MINISTRE DES POSTES ET DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE DU TOGO

Madame La Ministre, vous venez de « marrainer » la 1^{ère} édition de l'IT Forum Togo. Qu'est-ce que cela représente pour vous et pour les acteurs de la filière numérique togolaise ?

Cette première édition nous a permis d'appréhender les enjeux du secteur des TIC au Togo, de mettre en avant la vision et les projets du gouvernement et des opérateurs par rapport au numérique.

Les TIC sont un véritable vecteur de transformation et de modernisation des entreprises et des administrations dont les bénéfices doivent être valorisés et mis au service du développement.

Nous avons conscience que la mise en place d'un environnement favorable à l'expansion du numérique au Togo prend du temps en raison de l'importance des travaux d'infrastructures à réaliser.

Les projets menés manquent parfois de visibilité pour la population parce que les résultats tardent à se faire sentir.

L'IT Forum a donc été une véritable opportunité tant pour nous, acteurs du secteur des télécoms pour présenter les avancées des projets lancés, que nous l'espérons, pour la population togolaise qui a pu prendre connaissance des mesures prises et poser l'ensemble des questions l'intéressant.

Plus globalement, quelle analyse faites-vous des efforts menés par le Togo en matière de gouvernance électronique durant ces cinq dernières années ?

Au cours des cinq dernières années, le secteur a connu un fort dynamisme avec une croissance de 9 % par an en moyenne, deux fois supérieure à celle du PIB nominal. Cette croissance a été tirée par les investissements importants des opérateurs dans l'accroissement de la couverture en 2G du territoire, qui atteint désormais 95 %, et le déploiement de la technologie 3G.

Ces avancées sont le résultat direct de la stratégie sectorielle lancée par le Ministère des Postes et de l'Économie Numérique sur la période 2011-2015. En effet, la revitalisation du secteur a été rendue possible par le lancement de plusieurs initiatives. Il s'agit notamment de l'introduction d'une nouvelle loi-cadre pour le secteur en 2013, le raccordement au câble maritime international WACS en 2012, la signature des cahiers des charges de la fourniture de services 3G aux opérateurs, l'octroi d'une licence 3G à l'opérateur Moov Togo, le déploiement d'un réseau fibre optique pour relier les bâtiments de l'administration et bientôt la construction d'un carrier hôtel et d'un point d'échange Internet.

Est-ce que ces efforts sont suffisants pour hisser le Togo parmi les leaders en Afrique ?

Au-delà de la mise à jour du cadre réglementaire, les deux plus grands défis pour créer un environnement favorable à l'expansion du numérique au Togo et hisser notre pays parmi les leaders d'Afrique sont :

- l'aménagement numérique du territoire, à savoir l'accessibilité à Internet ; et
- la démocratisation des usages et outils numériques.

L'accessibilité à l'Internet passe par le renforcement des infrastructures télécoms existantes et le déploiement de nouvelles infrastructures, pour assurer la qualité des services proposés à des prix abordables.

C'est pourquoi, le ministère mène deux projets principaux, dénommés e-gouvernement et West Africa Regional Communication Infrastructure Project (WARCIP).

Des initiatives sont mises en œuvre pour accroître la pénétration des TIC à tous les niveaux de la vie socioéconomique à travers la démocratisation des usages (administration publique, secteur privé, grand public, éducation, santé, etc.).

Nous croyons que ces projets lancés sont une base certaine pour rehausser le développement numérique de notre pays.

Qu'est-ce qui reste à faire alors ?

Pour assurer l'émergence du Togo au rang des leaders africains, nous ne cesserons d'accroître nos efforts.

Pour l'année à venir nous souhaitons tout particulièrement renforcer la qualité de service notamment internet en projetant d'octroyer des licences de fournisseurs d'accès internet et des licences 4G.

Ce n'est pas tout, l'informatique est partout, c'est un facteur de croissance pour l'activité économique, sa maîtrise par les Togolais est un enjeu majeur pour le développement du pays.

C'est pourquoi nous conduisons également des projets à l'intention de notre jeunesse pour moderniser le système éducatif avec le déploiement d'un environnement numérique de travail dans les lycées.

Nous souhaitons aussi démocratiser le numérique en soutenant les initiatives et l'entrepreneuriat.

En ce sens, nous avons lancé l'année dernière un concours de développement d'applications mobiles dénommé AppsTogo, des sessions de formation à la programmation informatique (Pharo, Android, Africa Code Week) et nous envisageons de mettre en place un Tech Hub à l'horizon 2017.

En terme de maturité dans la gouvernance électronique, le Togo n'est pas très bien classé. Pensez-vous qu'un bon accompagnement dans les usages et la mise en œuvre des grands projets suffiront à corriger cela ?

Concernant la modernisation de l'administration nous mettons effectivement en œuvre une conduite du changement au sein du gouvernement pour encourager la transition numérique de l'administration togolaise.

Un système de messagerie hautement performant, sécurisé et fonctionnellement plus riche inscrit dans le domaine « gouv.tg » ainsi que les services de travail collaboratif (agenda, partage de dossiers etc..) associés à ce système ont été déployés. Le projet d'écosystème digital quant à lui, consiste en la mise en place d'un portail (www.togo.gouv.tg), qui regroupe l'ensemble des sites web des principales institutions de la République. Ce portail, véritable vitrine du Togo sur internet, permet de mieux informer les citoyens et de faire la promotion du Togo à l'international. Un espace dédié aux formalités et informations du citoyen a également été créé pour faciliter les démarches administratives des citoyens depuis le site www.service-public.gouv.tg.

A terme, nous souhaitons dématérialiser l'ensemble des données et procédures de l'administration. Les entreprises ne sont pas non plus épargnées par cet élan de modernisation par la pénétration des outils TIC avec le déploiement prochain du service de création d'entreprises en ligne.

Vous avez annoncé un large plan de déploiement de la fibre optique pour mailler une bonne partie des bâtiments administratifs. Quel est l'état d'avancement dans le déploiement de ce projet ?

Pour renforcer les infrastructures télécoms, en vue de couvrir l'ensemble du territoire, nous avons décidé de financer grâce au prêt d'un partenaire chinois, pour 22,8 millions d'euros, un réseau de fibre optique qui desservira les bâtiments administratifs, lycées et hôpitaux publics de Lomé, la capitale.

Désormais, la quasi-totalité des bâtiments sont connectés (475 sur 482).

Depuis septembre 2016, le réseau E-Gouv a été mis en service et ces différents établissements ont accès à l'Internet à très haut débit. La deuxième phase du projet, qui concerne les quatre (4) autres régions du pays, est en cours de structuration. Son lancement est prévu en 2017.

* BIO EXPRESS

Cina LAWSON, un leadership affirmé

Diplômée de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris (Sciences Po), et de la Kennedy School of Government de Harvard, Cina Lawson a d'abord travaillé en tant que consultante et experte des télécoms à la Banque Mondiale à Washington aux Etats Unis, puis chez Orange à New York. C'est en mai 2010, qu'elle a été nommée Ministre des Postes et des Télécommunications au Togo. Son crédo « mettre en œuvre son expertise au service du développement des grands projets numériques de son pays ».

Avec un leadership affirmé, Cina LAWSON conduit avec brio de grands chantiers pour son pays tout en restant proche de ses concitoyens.

Elle est directement impliquée dans tous les grands projets numériques dans son pays et au niveau régional. En tant que femme d'action, elle se donne les moyens de son action autour de grandes ambitions pour bâtir un Togo toujours plus connecté.



E-village, AgriPME ou encore SOFIE, le Togo connecte le monde rural

Le Togo a mis en place des projets de développement pour renforcer la transparence et l'efficacité dans la gestion des secteurs agricole, hydraulique et de l'administration territoriale en partenariat avec les ministères concernés.

Le projet e-Village a permis d'équiper les 4 400 chefs de village et chefs de canton, d'un téléphone portable, d'une carte Sim et d'un crédit téléphonique mensuel. Cet ensemble est complété par une plateforme innovante de recueil permanent, d'analyse et de traitement d'informations. *E-village* permet de faciliter et de renforcer la communication et les échanges d'informations entre les chefs de village, les chefs de canton, les préfets, les services d'urgence (sapeur-pompier, etc.), les services de sécurité (police, gendarmerie, etc.) ainsi que l'administration centrale basée à Lomé. « C'est aussi un dispositif de collecte d'informations en temps réel et d'alerte (en cas d'épidémie, de catastrophe naturelle, etc.) pour la sécurité du pays », se félicite Cina LAWSON, Ministre des Postes et de l'Economie numérique du Togo. Le dispositif e-village a été mis en place en avril 2016 et est opérationnel. L'autre grand projet concerne le « Suivi des Ouvrages de Forage et des Indicateurs pour l'Eau » dénommé SOFIE. « Ce dispositif consiste en la mise en place d'une solution basée sur la téléphonie mobile pour permettre un fonctionnement optimal des ouvrages de forage à l'échelle du pays en réduisant de façon significative les délais de détection des pannes

et d'intervention », souligne Madame La Ministre. La plateforme technique de gestion a été mise en place et est opérationnelle. Une phase pilote a démarré en mai 2016 avec 1 000 puits et forages. La généralisation aux 7 569 forages existants est prévue avant la fin de l'année 2016.

AgriPME, une première en Afrique

S'il y a un des projets qui a finit par remporter l'adhésion de l'ensemble des agriculteurs togolais, c'est bien le projet AgriPME (PME pour porte-monnaie électronique). Une grande première en Afrique francophone, consiste en la mise en place d'une plateforme permettant d'une part, le paiement des subventions versées par l'Etat aux agriculteurs vulnérables et l'achat des engrais via le service de porte-monnaie électronique des opérateurs de téléphonie pour garantir la transparence et d'autre part, l'identification de tous les agriculteurs présents au Togo et la mise en place d'un système d'informations agricole (SIA). Ce projet d'un coût d'environ 1,2 milliards F CFA a été financé par la BAD. « Le projet a démarré dans le cadre de la campagne agricole 2016. Sur un objectif de 150 000 paysans identifiés avant la fin de l'année, 80 000 l'ont déjà été, dont 40% ont déjà utilisé le PME », se félicite Cina LAWSON. Le système d'information mis en place permet de disposer d'informations pertinentes et ciblées (besoins d'engrais par localité, productions agricoles, etc.). Avec la mise en production de tous ces projets, le Togo est en passe de réussir, en douceur, sa révolution numérique.

République du Sénégal

Un Peuple – Un But – Une Foi

MINISTERE DE L'ECONOMIE DES FINANCES ET DU PLAN

Projet de Coordination des Réformes Budgétaires et Financières

Projet d'Appui aux Réformes des Finances Publiques
(SEN/IDA 55280)

Projet SIGIF Avis d'information

Le Gouvernement de la République du Sénégal **a reçu crédit additionnel N° 55280 de l'Association internationale de développement** pour le financement du projet *d'appui aux réformes des Finances Publiques* et a l'intention d'utiliser une partie du montant de ce **crédit** pour effectuer les paiements au titre de l'accord ou des accords résultant du présent AAO : *S_PCRBF_PARFP_561_2016/ « Mise à niveau de deux Datacenters, fourniture et installation d'équipements réseaux d'interconnexion de cinq ministères pilotes et de sites régionaux du MEFP, et fourniture de services connexes »*.

Le Projet de Coordination des Réformes Budgétaires et Financières (PCRBF) est l'agence d'exécution pour ce projet. Les critères de qualification applicables au Soumissionnaire (**entité unique**) sont les suivants (il doit remplir l'ensemble de ces critères sous peine de voir son offre considérée comme irrecevable) :

1. Le soumissionnaire doit avoir exécuté avec succès au cours des cinq (5) dernières années, en qualité de Partenaire Principal ou Chef de file de Groupement, **au moins deux (02) contrats de mise à niveau de Datacenters, fourniture et installation d'équipements réseaux d'interconnexion pour des budgets supérieurs à un million (1 000 000 USD) de dollars américains** (pour chaque contrat).

Joindre les attestations de service fait ou les copies des marchés exécutés avec procès-verbal (P.V) de réception ;

2. Le chiffre d'affaires cumulé du soumissionnaire pour des projets similaires de mise à niveau de Datacenters, fourniture et installation d'équipements réseaux d'interconnexion pour les trois dernières années –2013, 2014 et 2015, ne doit pas être inférieur à **trois millions (3 000 000 USD) de dollars ou un montant équivalent**.

Le soumissionnaire doit fournir les états financiers certifiés des trois dernières années, suivant la législation en vigueur de son pays.

3. Le soumissionnaire ne doit pas avoir subi une procédure de faillite au cours des trois (3) dernières années. **Une attestation de non faillite doit être délivrée par une autorité compétente ;**

4. Le soumissionnaire est tenu de posséder au moins l'équivalent de **cinq cent mille (500,000 USD) dollars américains** en actifs liquides (ou de facilités de crédit net d'autres engagements contractuels du soumissionnaire). **Le soumissionnaire doit fournir les documents y afférent.**

5. Le soumissionnaire doit présenter un **agrément du Fabricant** pour les routeurs, switches et firewalls proposés à la soumission.

Les critères de qualification quantifiable en termes d'expériences et de viabilité financière applicables aux Soumissionnaire en cas de (Groupement) sont détaillés dans les instructions aux soumissionnaires et complétés dans les données particulières à la clause 6.2 du dossier d'appel d'offres.

Les candidats intéressés remplissant les conditions requises peuvent obtenir un complément d'information auprès du Projet de Coordination des Réformes Budgétaires et Financières (PCRBF) et peuvent examiner le Dossier d'appel d'offres à l'adresse indiquée ci-après : de 9 H00 à 17H00 du lundi au vendredi.

Projet de Coordination des Réformes Budgétaire et Financières (PCRBF)

Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan

5, Avenue Carde x rue René NDIAYE, Immeuble Peytavin - Porte A, 1er étage à gauche

Tél : (221) 33 826 42 66, Poste : 1125, Email : pcrbf-parfp@minfinances.sn

Le Secrétaire Exécutif, Mor DIOUF

Le Togo face aux défis de l'administration électronique et de la transition numérique

Le premier IT forum au Togo organisé par le Ministère des Postes et Télécommunications et CIO Mag a eu lieu le 8 septembre 2016 à Lomé sous le haut patronage de Mme Cina Lawson, Ministre des Postes et Télécommunications, en présence des experts internationaux et des acteurs togolais de la transformation numérique. Un des points forts a été la création d'un club de DSI au Togo, ce qui correspond bien au rôle et à l'ambition de Cio mag qui est de promouvoir les échanges entre partenaires du numérique dans le but de bâtir une stratégie numérique et contribuer au débat national. Il est à noter qu'en dehors du Togo CIO Mag a accompagné la création d'un club DSI dans une dizaine de pays africains. La question au centre des échanges était la suivante : quels leviers pour accélérer la transformation numérique autrement dit comment les experts, les acteurs politiques et économiques peuvent-ils s'y inscrire ?



DE GAUCHE À DROITE: ABAYEH BOYODI, DG DE L'ART&P, MME. CINA LAWSON, MINISTRE DES POSTES ET DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE, MOHAMADOU DIALLO, DG DE CIO MAG, M. STÉPHANE FRANCO, DG DE CFAO TECHNOLOGIES TOGO & BÉNIN

Il s'agissait donc de penser la transformation numérique en termes de défis, d'ambitions, d'objectifs et de moyens. Se sont succédé à la tribune des politiques, des acteurs économiques, des techniciens et s'il y a un mot qui caractérise les différents intervenants, c'est l'expertise et c'est justement cette expertise qui a été partagée.

Les différents participants ont souligné que le numérique est au cœur du développement, que la transition numérique nécessite des infrastructures de haut débit, qu'il y a de fortes attentes par rapport au haut débit et que l'effort de l'Etat n'est pas perçu à sa juste valeur par le citoyen, les administrations togolaises n'ont pas encore optimisé les potentialités de la numérisation.

Une réelle volonté des différents acteurs

Il convient de replacer cette journée dans le contexte togolais avec ses défis, ses difficultés et ses atouts. Ce qui ressort aussi c'est une réelle volonté des différents acteurs, à commencer par les acteurs politiques de changer la donne. Quelques phrases peuvent être rappelées :



« Le Togo a raté la révolution industrielle, nous ne pouvons pas nous permettre de rater la révolution numérique »...

« Il est nécessaire de valoriser le numérique et de le mettre au service du développement »

Et c'est justement pour servir le développement que de nombreuses initiatives ont été menées. On peut, sans être exhaustif en citer quelques-unes.

Le projet E. gouvernement

Il est question d'interconnecter des structures de l'état via la fibre optique ; de doter le pays d'une connexion haut débit et des plateformes de services pour la messagerie, l'hébergement web, le stockage des données, le développement d'applications adaptées aux besoins réels. Il y a donc un volet déploiement des infrastructures (accès internet, connectivité des sites...), mais aussi un volet service portant notamment sur les facilités pour la gestion des infrastructures visant notamment la participation citoyenne. Le réseau est déjà opérationnel. Des mesures ont été prises pour remonter les informations notamment sur la qualité des services.

Le projet warcip

Relevant du Programme Régional Ouest-Africain de Développement des Infrastructures de Communications, le projet Warcip a pour but d'accroître la couverture géographique des réseaux à large bande et de diminuer les coûts des services de communications. Au Togo, le projet porte sur la construction d'un data center,

un accès compétitif à la bande passante internationale... L'un des objectifs est d'arriver à une capacité de bande passante internationale suffisante au prix le plus bas et à la meilleure qualité.

Le projet Agri PME

Le gouvernement a souhaité que le monde agricole ne soit pas laissé de côté qu'il n'y ait pas de fracture au niveau des agriculteurs. Rappelons que près de deux tiers de la population, soit 4 millions de personnes sont concernés. Agri-PME a mis en place une solution globale de système d'information agricole togolais pour assurer la distribution des subventions aux agriculteurs. Il s'agit en gros d'une base de données des producteurs vulnérables ciblés comme bénéficiaires de subvention. Les agriculteurs ont été équipés de téléphone portable, ils peuvent ainsi recevoir leurs subventions sur leurs téléphones.

On peut, au-delà de ces grandes initiatives s'arrêter sur des actions plus précises notamment le déploiement de l'Environnement numérique de travail dans les établissements d'enseignement supérieur, le projet de suppression des taxes douanières sur l'importation de matériel informatique, la promotion du .tg et la politique de mise en place des adresses mails professionnels, le projet i village (4000 chefs coutumiers ont reçu un téléphone portable pour pouvoir être sondé tous les mois sur les difficultés de chaque localité). Le projet Sofie, réalisé avec le ministère de l'Agriculture permet, grâce à des téléphones portables mis à la disposition des populations, de donner des alertes en

cas de panne en utilisant la langue locale, les coordonnées GPS des forages facilitant l'intervention.

De nombreux défis à relever

C'est en mesurant les obstacles qu'on parvient mieux à les sauter. Le diagnostic réalisé par les experts révèle ainsi un certain nombre de défis à relever.

Concernant l'aménagement du territoire, des problèmes matériels ont été identifiés, difficultés que les opérateurs continuent à résoudre. Ainsi, Togo cellulaire poursuit la modernisation de ses infrastructures. Des efforts sont, par exemple, faits pour réduire le temps d'intervention en cas de requête client. D'autres actions sont en cours, à savoir, le renforcement de la capacité des boucles d'accès, l'amélioration continue de la qualité du service...

Les besoins sont réels, on est dans un marché concurrentiel, mais il faut que la concurrence soit bénéfique aux consommateurs, ont reconnu les opérateurs.

Les participants ont aussi noté des problèmes infrastructurels, une couverture énergétique insuffisante, des coûts élevés des services, l'insuffisance de compétences, les difficultés de stockage des données alors que les solutions existent, la faible intégration des professionnels de l'enseignement dans la conception et l'élaboration des politiques numériques... La SNDI insiste notamment sur la nécessité de prendre en compte l'aspect sécurité des informations au nouveau de l'espace africain, mais au-delà de la sécurité, son action permet une meilleure gestion des marchés publics.

Des recommandations issues du terrain

De nombreuses propositions se sont focalisées sur le rôle et les actions de l'Etat. On peut noter que l'Etat ne peut pas tout faire, mais il a un rôle de facilitateur, ce qui signifie que la transformation numérique est à insérer dans une approche de partenariat public-privé. L'état doit jouer un rôle d'impulsion. Il faut que le gouvernement donne le cap. C'est aussi à l'Etat qu'incombe l'obligation de mettre en place un cadre législatif approprié et appliqué, ce qui signifie. Il faut les textes, mais il faut que les textes soient appliqués.

Les opérateurs de télécommunications ont également un rôle important à jouer dans la mesure où ils sont au centre du dispositif. Ils sont notamment incités à

réaliser d'importants investissements pour la fourniture des services internet à haut débit qui permettent un téléchargement plus rapide sur internet. A écouter davantage les consommateurs de façon à affermir une relation plus harmonieuse basée sur un service de qualité.

Les opérateurs sont incités à migrer vers le contenu. Dans ce domaine, les solutions de « mobile banking » constituent une opportunité formidable pour les acteurs télécoms.

La formation est apparue comme un leitmotiv: formation des jeunes, des femmes, des utilisateurs, etc. Il est question d'intégrer les acteurs de la formation dans la stratégie du numérique, de faire le lien entre les acteurs privés et la formation.

Tout ceci implique, bien entendu, de prendre en compte les résistances au changement, mais aussi l'utilisation d'outils de pilotage appropriés, des sortes de tableau de bord permettant, à tout moment de donner les informations nécessaires pour connaître l'état exact du projet. Une chose est sûre, il n'y a pas que la technologie, mais il y a aussi les usages, ce qui signifie qu'il ne faut pas attendre que toute l'infrastructure soit faite pour adapter des solutions. Il convient donc d'être en veille, de regarder ce qui se fait ailleurs, pas seulement en Europe, mais aussi en Afrique. L'expérience sénégalaise peut servir les autres pays. Le Sénégal est l'un des premiers pays africains à avoir mis en oeuvre l'E.-gouv. Des exemples antérieurs existent notamment l'intranet national de cote d'ivoire. On a aussi cité le Rwanda, le Mexique et bien d'autres pays.

Concernant l'administration électronique, il est important de garder en tête que l'objectif principal c'est d'améliorer la qualité du service, même si l'on reconnaît qu'un grand pas a déjà été fait au Togo. Il faut pour cela une administration exemplaire capable de répondre aux attentes des citoyens. Il ressort de façon générale que l'administration doit être guidée par la prise en compte des retombées pour le citoyen. C'est d'ailleurs pour cela qu'il importe de partir des besoins et usages. Il faut commencer par former les utilisateurs au numérique, partir des usages en posant par exemple aux citoyens, la question de savoir à quel niveau se situe leur douleur avec l'administration, quelle est la fréquence de cette douleur.

Par ailleurs, il semble essentiel de développer un écosystème avec notamment

une logique d'incubateurs, des entreprises locales qui développent le service, de développer davantage les services mobiles, de développer les contenus, la capacité de gérer les données.

Concernant l'e-gouvernement plusieurs niveaux doivent être pris en compte à savoir : gouvernement to gouvernement, gouvernement to citizens, citizen to gouvernement. On peut d'ailleurs envisager un e-gouv à l'africaine qui pourrait se baser sur les valeurs africaines, et tenir compte des faiblesses comme l'analphabétisme voir d'autres réalités comme la prépondérance de la parole.

La dématérialisation reste un pari pour l'administration togolaise. L'objectif visé est celui du guichet unique. Toutefois la dématérialisation est à considérer comme une composante indispensable d'un projet de gestion électronique de documents. La première étape en est la numérisation, ce qui nous amène aussi à penser à la pérennisation des documents. Mais la dématérialisation implique aussi des aspects juridiques liés notamment à la question de la signature électronique.

Concernant le haut débit et l'aménagement du territoire, la mise en place d'un xp s'avère être un élément important pour améliorer la qualité du service. Mais il faut trouver un équilibre entre la nécessité de tenir compte des zones reculées et l'objectif de rentabilité tout aussi légitime. Il convient d'avoir une démarche collaborative dans la mesure où

la question de l'aménagement numérique est une démarche multisectorielle, ce qui implique la collaboration de plusieurs ministères. La mutualisation des infrastructures et des services est donc une nécessité, même si cela s'avère complexe dans la pratique. Cette mutualisation des infrastructures doit s'accompagner d'une mutualisation des données. Mais au-delà des intérêts économiques il convient de garder à l'esprit qu'il s'agit de favoriser l'accès au service public.

Toutefois des questions subsistent à savoir quelle administration voulons-nous ? Quelle transformation numérique ? Quel développement pour le Togo ?

On aurait pu aborder aussi la question de l'identité numérique, liée notamment au contrôle social, à la question du droit à la déconnexion bref comment éviter les risques, puisque toute technologie comporte des avantages et des inconvénients.

Mais ce qui est important ce n'est pas de refuser sous prétexte qu'il y a des risques, mais de peser le pour et le contre.

Synthèse réalisée par Alain Kiyindou

Chaire Unesco Pratiques émergentes en technologies et communication pour le développement

Université Bordeaux Montaigne, France.



Abayeh BOYODI, Directeur Général de l'ART&P « Les tarifs des communications ne sont pas plus élevés que ceux des pays de la sous-région »

Une rapide étude comparative avec les pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest-africaine permet d'établir que le Togo se situe dans la bonne tranche dans l'application des tarifs des communications. Cependant, le régulateur incite les opérateurs à baisser davantage les tarifs pour généraliser les services de communication. Abayeh BOYODI, Directeur Général de l'ARTP explique les enjeux.



Pré sentez-nous le marché togolais des télécoms et son évolution au cours des cinq dernières années ?

Le marché des communications électroniques au Togo est animé depuis plusieurs années par quatre principaux opérateurs. Il s'agit de Togo Telecom, opérateur de services fixes et fournisseur d'accès Internet. Togo Cellulaire, filiale de Togo Telecom, fournit des services de communications mobiles 2G/3G. Atlantique Telecom Togo (Moov), filiale du groupe

Maroc Telecom, opérateur de services de communications mobiles 2G/3G et enfin, CAFE Informatique & Télécommunication, fournisseur d'accès Internet par boucle locale radio et disposant de son propre accès au backbone international.

Aujourd'hui, le marché de la téléphonie filaire est en régression. Le taux de pénétration sur ce marché était de 3,5% en 2015 et le trafic n'a pas connu de progression constante sur ces cinq dernières années. Les réseaux mobiles connaissent quant à eux une progression en termes de nombre

d'abonnés et de chiffre d'affaires, montrant que ce segment de marché dispose encore de potentialité de croissance. Le taux de pénétration est de 70,4% en 2015 et le chiffre d'affaires est évalué à 150 milliards de francs CFA.

En ce qui concerne l'Internet, même si plusieurs technologies sont utilisées pour offrir les accès Internet (3G, ADSL, CDMA, Wimax), le taux de pénétration et surtout du haut-débit (7,14%), a connu une évolution significative ces derniers moments. En effet ce taux de 3,75% en 2014 était passé à 11,72% au 30 juin 2016. Cette progression sera encore plus significative les prochaines années avec la commercialisation des services 3G par l'opérateur privé Moov en août 2016 et la décision du gouvernement d'octroyer des licences 4G aux opérateurs mobiles et d'introduire de nouveaux fournisseurs d'accès Internet (FAI).

Par ailleurs que le taux de pénétration de l'Internet au 30 juin 2016, tous débits confondus est près de 24%.

Les consommateurs estiment que les coûts des services (appel téléphonique, internet) sont encore trop élevés au Togo. Certains l'ont fait savoir au cours de l'IT Forum ? Que leur répondez-vous ?

Il faut reconnaître que les tarifs des communications électroniques que ce soit fixes ou mobiles, téléphonie ou data paraissent toujours élevés pour le consommateur togolais. Le Ministère des Postes et de l'Economie Numérique et l'Autorité de régulation prennent des

mesures pour pousser les opérateurs à baisser leurs tarifs en encourageant la suppression des droits de douanes sur les équipements et terminaux TIC ou encore la réalisation d'audit tarifaire afin d'envisager un plafonnement des prix. Toutefois,

comme les chiffres parlent mieux que les paroles, l'Autorité de régulation publie chaque semestre sur son site www.artp.tg, une comparaison des tarifs avec ceux de la zone UEMOA. Les résultats du rapport publié pour le 31 décembre 2015, dont

quelques extraits sont présentés ci-après, prouvent que les tarifs au Togo ne sont pas plus élevés que ceux de la sous-région dans l'absolu.

Tarifs de la téléphonie fixe et mobile dans la zone UEMOA (Fcfa TTC)

Pays	Services de téléphonie fixe				Services de téléphonie mobile				
	Coût d'accès	Appel Local	Appel interurbain	Appel vers mobile	Appel intra réseau	Appel extra réseau	SMS intra réseau	SMS extra réseau	SMS International
TOGO	23 600	36	72	144	80	120	30	50	80
Moyenne UEMOA (hors Togo)	17 057	50	63	107	92	103	20	30	81

Source : Opérateurs, Régulateurs zone UEMOA, fin décembre 2015

Tarifs de services Internet mobile (forfait en volume et en durée) (Fcfa TTC)

Pays	Forfait 1 Go Validité : 1 mois	Forfait 2 Go Validité : 1 mois	Forfait 3 Go Validité : 1 mois	Forfait 4 Go Validité : 1 mois	Forfait 5 Go Validité : 1 mois	Forfait 10 Go Validité : 1 mois	Forfait 10 Go Validité : 3 mois
TOGO	5 000	ND	10 000	ND	15 000	ND	35 000
Moyenne UEMOA (hors Togo)	5 880	11 167	16 667	15 000	18 333	35 000	35 000

Source : Opérateurs, Régulateurs zone UEMOA, fin décembre 2015

Une réforme du cadre réglementaire avec la mise à jour des lois pourrait-elle permettre de rendre accessibles ces services au plus grand nombre ?

Le Togo a déjà entrepris une réforme depuis 2012 avec l'adoption de la Loi sur les communications électroniques. En matière tarifaire, cette loi prévoit que le gouvernement puisse décider de l'encadrement des tarifs s'il se révèle qu'il existe un manque de concurrence sur

le marché. En matière de l'accès du plus nombre aux services, les exigences de déploiement négociés dans les cahiers des charges des opérateurs et la mise à jour du décret sur le service universel devront permettre d'atteindre cet objectif.

Les services mobile money sont en passe de devenir des pôles d'activités à part entière pour les opérateurs télécoms. Est-ce que cela aura tendance à se développer ?

Année	2014	2015T1	2015T2	2015T3	2015T4	2015	2016T1	2016T2
Nombre d'abonnés Flooz de Moov Togo	354 732	430 923	530 615	670 515	837 358	836 330	972 383	1 126 920

Quels sont les apports de votre structure pour les services concernés ?

L'Autorité de régulation, à l'instar des autres organes de régulation ailleurs, participe aux réflexions nationales et aux forums internationaux consacrés à l'inclusion financière et à la collaboration entre les institutions financières et les autorités de régulation du numérique. Au Togo, l'Autorité de régulation a initié une étude avec la collaboration des opérateurs mobiles et la direction nationale de la banque centrale pour réfléchir sur les mesures favorables à la pénétration des services mobiles money et à

leur impact sur la création de la monnaie et de la richesse.

Quel serait le rôle du régulateur dans l'utilisation commune ou partagée des équipements construits pour améliorer la qualité des services et faire baisser les tarifs ?

D'abord les attentes des consommateurs consistent à obtenir des services de qualité, notamment du haut débit à des prix raisonnables et abordables pour eux. Si cet objectif passe par le déploiement de la fibre optique aussi bien dans la

Au Togo, c'est l'opérateur Atlantique Telecom qui a introduit les services mobiles money en 2014 avec le nom commercial Flooz. Togo Cellulaire a introduit TMoney en 2016. A voir le nombre d'utilisateurs de Flooz qui a triplé entre le dernier trimestre 2014 et second trimestre 2016, on déduit aisément que la pénétration des services mobiles money au sein de la population devient importante. Ces services sont de plus en plus acceptés par des entreprises pour le paiement de certaines factures.

construction du backbone, du backhaul et des accès, alors le régulateur encouragera fortement le déploiement de la fibre aussi bien que d'autres technologies pertinentes. S'agissant de la question du partage des infrastructures, le régulateur est tout aussi motivé par la baisse des coûts et des prix que par l'accélération du déploiement des accès large bande. Ainsi, avec l'accord du Ministère chargé des communications électroniques, le rôle du régulateur est de définir des règles incitant ou obligeant les opérateurs au partage des infrastructures dans le cadre de la négociation de leurs plans de déploiement de réseaux.

Romain Ataféitom TAGBA, Directeur général Togo Télécom : « Nous avons eu l'opportunité de présenter des stratégies »

Les interventions sont de bons niveaux et très enrichissantes. Par rapport à Togo Télécom, nous avons eu l'opportunité de présenter des stratégies pour pouvoir accompagner le numérique au Togo.

Je pense que l'IT Forum Togo est une bonne initiative qu'on va renouveler tous les ans, pour permettre à la population, aux usagers des TIC d'être au courant de tout ce qui se fait et de tout ce qui sera fait dans la construction du pays. Je pense que les Togolais devraient avoir une autre appréciation de ce que la population vit. Effectivement il y a des problèmes mais il y a des solutions aussi.



M. ROMAIN ATAFÉITOM TAGBA, DIRECTEUR GÉNÉRAL TOGO TÉLÉCOM

Nanan Ayoko Eugénie ADJAHOTO, Directrice de Département Banque de Transaction, Ecobank Togo : « Qu'on ne se voit pas comme des adversaires mais comme des partenaires »

Le Département Banque de Transaction s'occupe des solutions innovantes pour accompagner les besoins financiers des clients. Et comme je l'ai dit au cours du Forum, nous sommes à l'écoute de nos clients pour mieux comprendre leurs besoins et leur fournir des solutions adaptées. Et dans le contexte où nous sommes, ce sont des produits qui dématérialisent les services financiers. Donc, vous avez la banque à distance, que ce soit pour les particuliers ou les sociétés ; et ensuite des solutions d'intégration entre la banque et d'autres sociétés pour les accompagner dans leurs activités quotidiennes, et leur faciliter la vie ; et en termes de réconciliation, de disponibilité, des informations, en temps réel, etc. En ce qui concerne l'IT Forum Togo, j'ai été très impressionnée par le taux de participation qui a été affiché. La salle était archicomble. Pour une première édition, c'est quand même impressionnant. On a vu l'intérêt que chaque participant a porté au sujet, et ça s'est traduit par des questions, des interventions. Alors je pense que c'est une réussite, et je pense que nous devons continuer dans ce sens si nous voulons réussir cette troisième révolution de l'économie numérique.

Quels sont les enjeux du Mobile banking au Togo ?

Ce que nous voulons aujourd'hui, c'est contribuer au taux de bancarisation de la population. Et nous sommes confrontés à un problème : même si le taux de pénétration de la téléphonie mobile est de plus de 100% voire 110%, la grande partie de la population est analphabète. Donc, elle



MME. NANAN AYOKO EUGÉNIE ADJAHOTO, DIRECTRICE DE DÉPARTEMENT BANQUE DE TRANSACTION, ECOBANK TOGO

non bancarisée. Dans ce sens, il faut une solution qu'elle puisse utiliser facilement et qui puisse l'accompagner afin qu'elle ne soit pas exclue des services financiers. Et c'est dans ce sens que nous avons pensé au Mobile banking, qui est très développé aujourd'hui et qui est l'avenir de la Banque aujourd'hui, et l'avenir tout court du secteur économique. Le gros défi que nous avons, c'est en termes de collaboration et de partenariat avec les opérateurs de téléphonie. Il faudrait qu'on ne se voie pas comme des adversaires ou bien de concurrents mais plutôt comme des partenaires. Parce que nous sommes obligés de travailler ensemble pour pouvoir apporter des solutions à la population. Il faudrait que la collaboration soit plus franche et que nous puissions nous appuyer les uns sur les autres pour pouvoir avancer et offrir des solutions appropriées à nos populations.

Honoré FIADJOE, Conseiller Technique auprès du ministre des Postes et de l'Economie numérique : « Sans cet environnement réglementaire, on n'y arrivera pas »

Je viens d'assister au 1^{er} Forum IT au Togo, et je pense que c'est une bonne initiative qui permet de donner une impulsion nécessaire aux acteurs de pouvoir partager les expériences, non seulement des éditeurs, mais aussi ce qui se passe partout en Afrique. Cet échange est important pour savoir quelles sont les expériences qui ont réussi ailleurs et de pouvoir apprendre, au demeurant pour notre pays qui est sur certains chantiers en démarrage, et de pouvoir s'appuyer sur l'expérience des autres pour pouvoir construire sa propre expérience.

Quels sont les enjeux de la dématérialisation par rapport à l'administration numérique, un concept en vogue dans plusieurs pays d'Afrique ?

On a les enjeux qui sont liés au cadre réglementaire et législatif qu'il faut mettre en place pour fiabiliser et sécuriser l'environnement et l'écosystème digital pour que la confiance puisse régner entre les acteurs. La confiance est un élément très important. Il y a des aspects de technologie, de plateforme qui permettent de mettre des solutions fiables à la portée des différents acteurs. Il y a également tous les aspects de sensibilisation pour faire en sorte que les résistances au changement puissent être vaincues, pour que, au-delà de la plateforme qu'on met en



M. HONORÉ FIADJOE, CONSEILLER TECHNIQUE AUPRÈS DU MINISTRE DES POSTES ET DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

place, on puisse les utiliser. Il y a des aspects normatif et procédural qui sont également nécessaires pour trouver les mesures coercitives pour pouvoir permettre aux gens de travailler dans un environnement réglementaire. Sans cet environnement réglementaire, on n'y arrivera pas. On peut avoir les plus belles technologies, encore faudrait-il que cela puisse être dans un cadre procédural, et qu'on puisse les utiliser à bon escient.

Nassa KOFFI, Directeur informatique de l'Hôtel Sarakawa : « Nous attendons la formation de ce Club des DSI »

J'ai beaucoup apprécié cette initiative de CIO Mag, parce que ça nous a permis d'être en face de décideurs informatiques qui ont des compétences internationales et de poser de façon précise quelques problèmes que nous avons techniquement par le passé et qui, aujourd'hui, ont des portes d'ouverture vers des solutions adaptées à nos besoins. Nous attendons aussi la formation de ce Club des DSI pour que entre dirigeants informatiques, on puisse échanger nos expériences et formaliser quelques actions sur le terrain.

Au cours de l'IT Forum, une solution a été donnée par Ecobank à une préoccupation que vous avez posée. De quoi s'agit-il concrètement ?

Effectivement, ça fait des années que nous avons essayé d'avoir un support vis-à-vis de nos banques ou de nos institutions bancaires pour pouvoir mettre en place des sites de e-commerce, pour vendre des services, des produits en ligne pour que nos clients puissent les acheter directement avec leurs cartes de crédit. Et je peux dire qu'il y a trois ans ce n'était pas possible mais aujourd'hui, grâce



M. NASSA KOFFI, DIRECTEUR INFORMATIQUE DE L'HÔTEL SARAKAWA

à ce colloque organisé par CIO Mag, nous avons eu une réponse satisfaisante ; et nous venons d'obtenir demain (vendredi 9 septembre 2016 ; Ndlr), un rendez-vous à Ecobank pour connaître les conditions que nous devons remplir pour que la solution soit implémentée.

Bénin, Togo des problématiques voisines, des méthodes différentes pour les résoudre

A deux jours d'intervalle, CIO Mag et ses partenaires ont convié les acteurs nationaux du numérique aux désormais traditionnels forums IT, qui se sont tenus à Cotonou au Bénin et à Lomé au Togo et, aux dires de tous, les deux colloques ont été un succès.



IT FORUM BÉNIN, LE 7 SEPTEMBRE 2016



IT FORUM TOGO, LE 9 SEPTEMBRE 2016

Si l'on croit les chiffres de l'UIT relatifs à l'indice de développement de la société de l'information (IDI), les deux pays sont dans des situations très voisines avec une dynamique moins forte que celle des pays voisins, qui leur a fait à tous deux perdre des places entre 2010 et 2015, au classement international de l'UIT.

IDI	Clt. 2015	2010->15
Ghana	109	+ 21
Sénégal	132	+ 5
Gabon	133	- 11
Nigeria	134	- 1
Côte d'Ivoire	137	+ 5
Mali	145	+ 10
Cameroun	149	+ 2
Bénin	151	- 4
Togo	152	- 7
Libéria	155	+ 6
Burkina Faso	159	+ 6

Togo (IDI)	152	- 7
Access subindex	153	- 10
Use subindex	158	- 6
Skill subindex	141	+ 1

Bénin (IDI)	151	- 4
Access subindex	136	- 3
Use subindex	163	- 10
Skill subindex	156	=

Entre 2010 et 2015, le Bénin et le Togo ont reculé dans les classements numériques internationaux

UIT : Information Development Index
World Economic Forum : NRI
United Nations : e Gov Development Index

Nosur des enquêtes réalisées de nombreux mois auparavant, si bien que les participants aux forums IT du Bénin et du Togo, ont pu obtenir des informations plus récentes et observer la différence des démarches des deux pays.

Le contexte international est favorable

Les deux forums IT se sont tenus dans un contexte international favorable comme cela est apparu lors du colloque Africa 2016 (www.africa2016.org) tenu à Paris les 22 et 23 septembre 2016. A cette occasion, les acteurs avaient unanimement pris conscience du différentiel de croissance entre l'Afrique dynamique et l'Europe stagnante. Pour la première fois, les chefs d'entreprises ont compris la nécessité d'investir en Afrique, notamment dans le secteur numérique.

Grâce au numérique, tous les pays cherchent, au moins en théorie, à rendre de meilleurs services à leur population, à attirer des investissements internationaux et à créer de l'emploi pour les jeunes. Certains de ces objectifs concernent l'appropriation du numérique par les habitants et les entreprises locales, ce qui nécessite avant tout une bonne conduite du changement et une continuité sur le long terme. D'autres objectifs visent à obtenir des objectifs à court terme, pour satisfaire les besoins exprimés par les populations.

Le Togo et le Bénin sont concernés par les trois types d'objectifs mais ils adoptent des stratégies différentes pour les atteindre.

Le Bénin prépare une stratégie ambitieuse

En juin 2016, le Bénin a lancé l'initiative eNNOV 2021 avec les propos suivant du Président de la République : « *J'ambitionne de positionner le Bénin comme la plate-forme numérique de l'Afrique de l'ouest à l'horizon 2021. Concrètement, mon objectif est de doter le Bénin d'un environnement numérique permettant notamment l'accès de tous à l'Internet haut débit, à la télévision, à la téléphonie de qualité, l'émergence d'entreprises numériques de toutes tailles permettant la création d'emplois, de revenus stables dans tous les secteurs numériques, un cadre juridique propice à la dynamique numérique et au développement du partenariat public-privé* ».

Un premier atelier de réflexion s'est tenu les 31 mai et 1^{er} juin et, n'en déplaise aux mauvais augures qui doutent de son réalisme, l'élaboration de la stratégie progresse et la déclaration qui en résulte doit être examinée en octobre 2016 par le tout nouveau Conseil

national du numérique, puis présentée en Conseil des ministres, et à la société civile.

C'est la raison pour laquelle le 2^{ème} forum IT Bénin a choisi comme thème des débats : « *Quels sont les leviers stratégiques pour promouvoir le plan eNNOV Bénin 2021 ?* » ;

Il en a résulté une série de questions auxquelles l'avenir apportera une réponse :

- sachant que le Bénin a progressé de trois places depuis 2014¹ sur l'indice eGouv des Nations Unies, saura-t-il transformer rapidement sa stratégie numérique en actions concrètes comme le Guichet unique du commerce international porté par Segub², qui a permis au Bénin de progresser de 40 places entre 2015 et 2016 sur l'indice « commerce transfrontalier » du classement Doing business de la Banque mondiale ?

- sachant que les prélèvements de l'Etat béninois sur le secteur TIC sont parmi les plus élevés de la région, le Gouvernement saura-t-il les modérer pour dynamiser le secteur ?

- sachant que la culture du numérique progresse plus rapidement dans les pays anglophones, le programme de formation à l'entrepreneuriat numérique prévu par l'OIF saura-t-il créer une dynamique favorable aux pays francophones ?

- sachant que la connectivité à un prix abordable sur tout le territoire est un des préalables essentiels au développement de l'économie numérique, et que de nombreux sites publics et privés ne sont pas raccordés à haut débit, le Gouvernement saura-t-il mobiliser le fonds de service universel pour pallier ce handicap ?

- sachant que les Béninois attendent des résultats, la stratégie saura-t-elle concilier les réalisations à court terme qui contribuent à motiver les acteurs, avec les objectifs à long terme qui nécessitent un travail de longue haleine ?

- sachant que les pays voisins visent aussi à l'excellence dans le domaine du numérique, le Bénin privilégiera-t-il une logique de coopération ou de compétition avec eux ?

Pour mettre en œuvre la stratégie qui permettra de répondre à toutes ces questions, Mme Rafiatou MONROU, Ministre de l'économie numérique et de la Communication du Bénin, ainsi que la cellule d'exécution de la Présidence hériteront d'une tâche difficile pour la

① <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data/Country-Information/id/19-Benin/dataYear/2016>

② <http://www.segub.bj/>

réussite de ce projet porteur d'espoirs.

Le Togo adopte une démarche pragmatique

Sous l'impulsion de Cina Lawson, Ministre des Postes et de l'Economie numérique, le Togo a pris le problème sous un angle pragmatique, en visant l'efficacité à court et moyen terme, sans exclure une vision stratégique à long terme. Concrètement, la ministre a pris la peine d'introduire l'IT forum, en évoquant quelques-uns des projets opérationnels ou en passe de le devenir :

- le projet agriPME³, (pme = porte-monnaie électronique) où le Gouvernement identifie des agriculteurs vulnérables, les dote d'un téléphone portable et leur verse sur son téléphone portable, l'équivalent de 9000 Francs CFA pour l'achat de trois sacs d'engrais, auprès de l'un des quinze distributeurs agréés du pays. Dès le lancement 80 000 agriculteurs en ont bénéficié et 40 % ont effectivement utilisé ce service, sachant que l'objectif pour 2016 est de 600 000 utilisateurs ;

- le portail open data⁴, désormais ouvert avec des premiers jeux de données disponibles,

- le projet d'intranet gouvernemental, appelé eGouvernement, dont la première phase permettra prochainement de relier 475 bâtiments administratifs, lycées et hôpitaux publics à Lomé, à l'Internet très haut débit et dont l'objectif portera sur la connexion de 25 000 postes dans 700 bâtiments publics ;

- Un projet de Data center financé par le programme Warcip, soutenu par la Banque mondiale,

- la suppression des taxes douanières sur l'importation de matériels informatiques, prévu dans le projet de loi de finance pour 2017 ;

- la mise en place de hotspots wifi dans certains endroits stratégiques tels que les universités et les places publiques des grandes villes du pays,

- L'ouverture du portail de l'administration togolaise offrant déjà une série de formalités administratives en ligne⁵

Une telle stratégie porte déjà ses fruits puisque le Togo a gagné 15 places entre 2014

③ www.agenceecofin.com/gestion-publique/0209-40556-avec-agri-pme-l-agriculture-togolaise-fait-sa-revolution-numerique

④ <http://data.gouv.tg>

⑤ www.service-public.gouv.tg

et 2016 dans le classement des Nations-Unies sur l'indice eGouv (EGDI)⁶.

Les pays voisins continuent à se développer

Pendant ce temps-là,

- le Sénégal finalise sa stratégie 2015-2020 qui, selon Malick Ndiaye, nécessite près de 1 350 milliards de Francs CFA pour la mettre en œuvre, dont les trois-quarts proviendraient du secteur privé ;

- Google a commencé à former un million d'Africains anglophones au numérique⁷, tandis que l'OIF envisage de former 100 000 francophones à l'entrepreneuriat

⑥ <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data/Country-Information/id/172-Togo/dataYear/2016>

⑦ www.bloomberg.com/news/articles/2016-04-12/google-to-give-training-to-1-million-africans-to-boost-jobs

numérique⁸ et que l'Africa code week⁹, porté par SAP, s'adresse aux pays francophones autant qu'anglophones ;

- l'Agence française de développement affine sa stratégie numérique comme l'ont fait de leur côté la Banque mondiale et la Banque africaine de développement ;

- les GAFA¹⁰ américains et leurs outsiders essayent de renforcer leurs monopoles de fait sur la maîtrise des données numériques ;

- la cybercriminalité se développe rapidement ;

- les acteurs de l'énergie se préparent à la COP 22 avec des perspectives nouvelles pour l'électrification des grosses unités (Data center) et des zones isolées, avec des énergies renouvelables ;

• .../...

⑧ <http://www.francophonie.org/Cote-d-Ivoire-formation-pilote-a-l.html>

⑨ <http://africadecodeweek.org/fr>

⑩ Google, Amazon, Facebook, Apple.

Les DSI béninois et togolais entendent jouer un rôle moteur

Les propos ci-dessus évoquent principalement le volet gouvernemental des stratégies numériques, mais l'Etat n'est pas, loin s'en faut, le seul acteur du développement des pays. En matière numérique, il faut compter sur la société civile composée de nombreux jeunes, et sur les entreprises privées du pays. Comme les débats l'ont montré, les DSI jouent un rôle important de par leur connaissance du numérique et de ses enjeux.

Dans les deux pays, ils ont décidé de jouer le jeu en se regroupant en association nationale des DSI pour constituer une force de proposition et de mise en œuvre des stratégies numériques de leur pays.

Nous leur souhaitons un bon succès.



IT FORUM TOGO LE 9 SEPTEMBRE 2016

Synthèse réalisée par Alain Ducass
Président d'énergieTIC
sur la transformation énergétique et numérique de l'Afrique

Pourquoi les numéros de téléphone vont disparaître

Au moment où on parle de la fiabilisation de l'identification des abonnés aux services de la téléphonie mobile, d'autres parient sur la disparition des numéros de téléphones.

Tribune d'Alexis de Goriainoff, PDG et co-fondateur du Groupe Sewan

Nous ne nous sommes jamais autant servis de nos smartphones qu'aujourd'hui et pourtant les numéros de téléphone n'ont jamais été aussi absents de nos vies. Enregistrés définitivement dans des répertoires ou stockés dans le cloud, remplacés par des contacts de messagerie en ligne, ils disparaissent progressivement pour ne plus réapparaître qu'exceptionnellement pour des raisons pratiques. Comment cette disparition va t-elle se poursuivre et quel sera son impact sur les réseaux de communication ? Initialement conçu comme un identifiant technique, le numéro de téléphone n'est pas particulièrement « user friendly ».

Si ses dix chiffres ont un temps été utiles pour localiser le destinataire de l'appel et router la communication vers lui, ils ne sont plus désormais qu'un frein à sa mémorisation.

Depuis l'avènement de la téléphonie sur IP, les numéros n'ont plus d'utilité technique réelle que pour une minorité des appels. La plupart du temps, ils doivent désormais être convertis en un identifiant web pour permettre l'acheminement de la voix sur le réseau IP. Leur usage est donc parfaitement arbitraire et n'a plus pour lui que la force de l'habitude. Dans les prochaines années, le passage à la voix sur IP concernera l'intégralité des appels, y compris ceux passés via mobile grâce à la 4G. Cette étape décisive pose la question du remplacement du numéro de téléphone par un identifiant unique plus facile à utiliser et à mémoriser. Le successeur le plus probable du traditionnel numéro à dix chiffres est l'adresse mail. Possédée par l'immense majorité des internautes, elle permet d'ores et déjà leur mise en contact sur de nombreux services de communication, des réseaux sociaux aux applications de téléphonie en ligne. Personnalisable et multipliable

à volonté, l'adresse mail a donc vocation à devenir l'identifiant universel dans une variété de réseaux de communication dont l'horizon ultime est l'interopérabilité complète. Les acteurs actuels du marché cherchent à avoir l'écosystème le plus vaste et la base d'utilisateurs la plus importante pour s'assurer de leur influence dans ce futur paysage unifié. Si le réseau téléphonique classique pourrait initialement servir de passerelle commune à tous les réseaux, le numéro de téléphone n'aura alors plus aucune raison d'être. Il sera donc possible de passer des appels, via mobile ou fixe, en utilisant pour seul identifiant une adresse mail. Avec la numérisation des appels, le téléphone est devenu une application informatique comme une autre. La convergence des réseaux et la disparition du numéro de téléphone en est une conséquence directe. Le marché appartiendra donc à ceux qui sauront anticiper ces transformations.

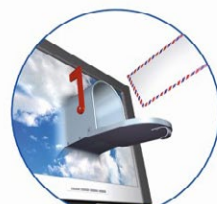
GEMADEC, PARTENAIRE DE VOTRE DEVELOPPEMENT

Forte de près de 40 années d'expérience, dans l'édition et l'intégration de solutions informatiques, Gemadec se positionne en tant que leader dans le courrier hybride et les solutions postales, éditeur de logiciels de dématérialisation et expert dans la biométrie. Gemadec accompagne plus de 100 clients répartis dans plus de 20 pays, dans leur transformation digitale et leur mutation numérique par le biais de ses propres solutions alliant modernité et innovation ou en mettant en place des partenariats avec des leaders technologiques internationaux.

GEMADEC, s'illustre dans 3 domaines d'expertise



Dématérialisation et Intégration de solutions



Courrier hybride & Solutions postales



Sécurité et Biométrie



www.gemadec.com

L'innovation fondée sur les SI, source de développement

Les SI et les TIC au service de l'innovation, en particulier dans le secteur de la santé.

Les SI en Afrique débutent bien souvent par une page blanche, et c'est parfois un grand avantage. De fait, dans bien des domaines TIC, les pays africains bénéficient d'un véritable saut quantique technologique qui leur permet d'adopter les technologies les plus matures et les plus efficaces, sans surcoût exorbitant lié à l'adaptation d'un existant, et de les utiliser pour répondre à leurs usages spécifiques.



M. JEAN-MICHEL HUËT, PARTENAIRE BEARINGPOINT

Sur les fonts baptismaux des technologies TIC apportées par les pays dits développés, l'Afrique est devenue depuis un peu moins de 10 ans le berceau d'innovations majeures utilisant les TIC pour répondre à ses besoins.

A titre d'illustration, mis en place en 2007 au Mali, Sénégal et Niger, le service Pésinet permet un télédiagnostic pédiatrique simple, basé sur le suivi régulier des courbes de poids, complété par des consultations médicales et la délivrance de médicaments courants.

Des agents de pesée passent dans les familles peser les enfants et renseignent les données recueillies dans une application mobile dédiée.

Une application en ligne reliée à une base de donnée permet le suivi en temps réel et à distance par le médecin local.

Au Kenya, DrumNet fournit un accès aux marchés et aux prix pratiqués sur les différents marchés de la région en temps réel. Il fonctionne comme un courtier gérant les interactions entre les exploitants et les entreprises, voire les banques, en authentifiant le paiement.

Des applications similaires ont été développées par la suite dans de nombreux autres pays émergents. De même, l'application développée en Afrique par la start up Jumia (Amazon de l'Afrique) a développé une appli pour prendre en photo

les pas de portes a été ‘exportée’ dans d’autres pays africains, la plupart d’entre eux faisant face aux mêmes problèmes puisqu’il n’existe pas d’adressage postal.

Dans quelques cas, en particulier dans le secteur de la santé, il est possible d’observer un véritable **cycle d’innovation inversée fondé sur les TIC, relai voire source de croissance nouvelle pour les entreprises présentes en Afrique**. Pour rappel, l’innovation inversée est une innovation de produit ou d’usage conçue et développée à partir de produits ou usages existants pour répondre aux besoins des populations locales, qui trouve d’abord sa place sur les marchés africains avant d’être lancée sur les marchés développés.

L’innovation inversée suppose un changement de culture profond caractérisé entre autres par la valorisation de l’expertise des personnels implantés localement et l’autonomie laissée aux équipes locales qui créent un écosystème participatif local et fécond¹.

A titre d’illustration, dans le secteur de la santé, il faut citer le Mac 800, un électrocardiogramme de la taille d’un ordinateur portable, développé par les équipes locales de GE en 2008 pour les médecins indiens exerçant en zone rurale. Se focalisant sur les besoins de pays ne disposant pas d’une alimentation constante en énergie, GE est parti du postulat que les médecins de campagne voyageraient des jours sans avoir accès au réseau électrique et a doté son électrocardiogramme d’une batterie surpuissante. Depuis fin 2010, cet appareil est vendu dans l’hémisphère Nord à des services d’urgence qui les utilisent lors d’accidents de la route pour réaliser sur place un électrocardiogramme plutôt que de transporter un blessé vers l’hôpital.

Des innovations tirées certes par les usages, mais surtout par la nécessité et la débrouillardise

Les exemples ci-dessus illustrent combien les pays émergents, dont les pays africains, font figure de fer de lance de l’innovation

¹ Vijay Govindarajan, Chris Trimble, Indra K. Nooyi, Reverse Innovation: Create Far from Home, Win Everywhere, Harvard Business Review Press, 2012

en matière d’usage des TIC. Ceci illustre tout autant la forte capacité d’adaptation des populations de ces pays, que la nécessité de trouver une solution face des pénuries majeures, qui sont criantes en Afrique, en particulier dans le domaine de la santé. Que faire face à un manque patent d’infrastructures de santé, en l’absence d’approvisionnement régulier et continu en électricité tant pour les utilisateurs finaux (recharger les batteries) que pour les soignants (continuité du transfert des données sans parler des questions d’opérations, de chaîne du froid pour certains médicaments, etc.) ?

Que faire alors que les personnels de santé sont peu nombreux : ainsi, la non-assistance des accouchements par du personnel médical est un facteur déterminant du maintien du fort taux de mortalité en couche en Afrique² ? **Face à ces questions, les pays émergents doivent innover, en s’appuyant sur des partenariats ou sur leurs propres ressources, pour permettre à leur population d’accéder aux services de base dont la santé.**

De fait, les populations des pays émergents savent faire flèche de tout bois et utiliser les outils existants pour en tirer le meilleur bénéfice.

L’existant, c’est un taux de pénétration Internet fibre très faible. La débrouillardise de chacun a répondu au manque de fiabilité et à l’insuffisance des infrastructures : connexions internet démultipliées à l’aide de switch, quitte à réduire le débit de connexion ; mise en place du Wimax, moins lourd à déployer, en attendant le réseau fibre optique ; développement de technologies fondées sur le réseau GSM, se substituant aux infrastructures défaillantes et aux déplacements difficiles entre provinces.

Les chiffres parlent d’eux-mêmes : le taux de pénétration d’Internet en Afrique est passé de 3,6% à 15,3% entre 2007 et 2012 d’après l’Union internationale des télécommunications, et le taux de

² PNUD, Rapport OMD 2012 : le taux de mortalité maternelle (TMM) moyen pour le continent africain était de 590 décès pour 100 000 naissances vivantes en 2008.

pénétration en téléphonie mobile³ est passé de 20% en 2008 à 35% en 2014 d’après la GSMA, l’association mondiale des opérateurs de téléphonie mobile. L’Afrique subsaharienne est la région du monde qui connaît la progression la plus rapide en matière de téléphonie mobile.

Les défis de demain pour générer des innovations fondées sur les SI en Afrique

Les prochains défis à relever pour multiplier les belles histoires d’innovation fondées sur les SI, source de croissance et de développement, sont : la création d’écosystèmes locaux centrés sur les usages, la création / simplification du cadre juridique, le développement d’infrastructures fiables sécurisées, et plus largement la pérennisation de ces initiatives via la stabilisation des modèles économiques.

Pour passer de l’innovation par les usages sur les marchés locaux à l’innovation inversée et atteindre en une vague vertueuse marchés locaux et marchés des pays développés, il faut en premier lieu aller plus loin que **la création de communautés locales, i.e. faire grandir les compétences et leur faire vraiment confiance.**

Conscientes de cet enjeu, de nombreuses entreprises ont mis en place des dispositifs de montée en compétence des populations locales. A titre d’illustration, Atos finance l’ouverture d’un centre de service à Dakar, forme les jeunes et aide à découvrir des modèles économiques différents.

Au Burkina, Alcatel Lucent a mis en place une plateforme e-learning pour 100 experts pour développer l’actif numérique et favoriser le développement d’applis pertinentes en local.

La portée de cette initiative est à mettre en regard de la pyramide d’âge des populations en Afrique : 50% de la population a moins de 15 ans, ce qui est tout autant gage d’énergie et d’innovation que de poids considérable en matière d’éducation et d’insertion professionnelle.

En deuxième lieu, toute innovation, pour pouvoir s’étendre doit s’appuyer sur un

³ Nombre d’utilisateurs uniques de la téléphonie mobile divisé par la population totale

cadre juridique favorable, i.e. réglementation de la concurrence, de l’utilisation des TIC, de la sécurité sur Internet... ainsi qu’une simplification des procédures permettant l’innovation entrepreneuriale.

Ce dernier domaine fait l’objet du rapport Doing Business de la Banque Mondiale.

A titre d’illustration, en 2015, le rapport met en avant 4 pays africains (Bénin, Togo, Côte d’Ivoire, Sénégal), qui figurent parmi les dix économies ayant le plus progressé dans la simplification des procédures. Création d’entreprise, obtention du permis de construire, transfert de propriété, exécution des contrats et autres, toutes ces procédures sont des sésames pour le développement d’activités innovantes.

En troisième lieu, pour s’appuyer sur les SI et développer des services de plus en plus innovants pour les populations il convient revenir à la base, c’est-à-dire de développer **des infrastructures capables de porter les échanges entre SI – fibre, réseau GSM ou tout autre réseau- de manière sécurisée.**

La conviction 5 est dédiée à ce point, mais elle est d’autant plus essentielle dans le cadre de la pérennisation des offres innovantes fondées sur les SI.

Au départ, l’innovation ouvre des voies expérimentales et se contente volontiers d’infrastructures peu fiables, mais plus le périmètre organisationnel et fonctionnel de l’innovation s’élargit pour atteindre des marchés de masse et éloignés, plus il est nécessaire de fiabiliser la base.

A ce stade, la connectivité est encore perfectible en Afrique, le cout « international » des communications entre pays africain demeure très élevé.

En quatrième lieu, le vrai problème, au-delà des compétences, du cadre juridique et des sous-jacents SI, est de **passer de l’idée au marché**, et pour cela de disposer d’une **mise de fonds initiale et stable jusqu’à l’arrivée à maturité de l’offre**. C’est dans ce maillon de la chaîne que s’inscrivent les incubateurs. De fait, la Banque Mondiale, dans le cadre de l’initiative digital entrepreneurship Africa, a co-financé la création de près de 100 incubateurs dédiés aux TIC. L’argent reste le nerf de la guerre pour alimenter la pompe à innovation : le fait que les innovations inversées réussies à ce jour, aient été développées dans des pays émergents en forte croissance (Inde notamment), est symptomatique de cette exigence.

Il y a donc là la place pour la mise en

œuvre de partenariats gagnant gagnant, qu’il s’agisse de partenariats public privé, de partenariats entre les secteurs privés des pays développés et africains, mais aussi de partenariats entre secteurs privés et ONG, ces dernières ayant une connaissance très fine des besoins des populations au plus près du terrain.

Une offre adaptée aux populations défavorisées dans les pays développées ou dans les pays émergents suppose que tout le monde se mette autour de la table pour créer une synergie entre connaissance des besoins, compétences et financement.

C’est en relevant tous ces défis que le potentiel de croissance des TIC sera pleinement déployé en Afrique, telle qu’elle est promise par la littérature économique selon laquelle une croissance de 10% du taux de pénétration d’Internet dans une économie émergente peut se traduire par une hausse du PNB de 1 à 2 points.

Jean-Michel Huet, Partner BearingPoint et Ludovic Morinière, senior manager BearingPoint

Sénégal : les noms de domaine « .SN » désormais complètement sécurisés



C’est une grosse révélation que vient de faire le Nic-Sénégal, la structure chargée de la gestion des noms de domaine en « .SN ». Les autorités sénégalaises ont mis en place depuis le 1er octobre un nouveau protocole de sécurité. Celui-ci permet d’aller sur le bon site internet, autrement dit, de ne plus être détourné.

Le gestionnaire du Nic-Sénégal de l’Université Cheikh Anta Diop de Dakar que nous avons

contacté se montre très enthousiasmé. A en croire Alex Corantin, il n’est plus possible pour les personnes malintentionnées de porter préjudice aux internautes en les invitant sur de fausses pages. Monsieur Corantin précise que le Sénégal est le troisième pays après le Maroc et Madagascar en février, à finaliser la mise en oeuvre du protocole DNSSEC au cours de cette année.

Une rencontre axée, entre autres sujets, sur l’expérience sénégalaise en matière de gestion de nom de domaine et sécurité informatique s’est achevée ce vendredi à Dakar.

Ivoire CyberSecurity Conference

9-10 Novembre 2016
Radisson Blu Hotel
ABIDJAN

TRAVAILLER, JOUER ET COMMUNIQUER EN SÉCURITÉ

- Plus de 1800 participants : les principaux acteurs économiques, les régulateurs et les experts de la sécurité internet
- Plus de 200 CEOs et responsables gouvernementaux
- Plus de 70 partenaires institutionnels et industriels

RENCONTREZ
les principaux
décideurs et experts

EXPLOREZ
les meilleures solutions
de cyber sécurité

DÉVELOPPEZ
des nouvelles
opportunités
d'investissements
et de partenariats

INSCRIPTION GRATUITE SUR LE SITE
www.ivoirecybersecurityconference.com



En Directe de Tunisie : les nouvelles exigences du DSI au coeur du « Forum des DSI » à Hammamet

Mercredi 12 octobre 2016, Yasmine Hammamet - Tunisie. Le ministre des Technologies de l'information et de la communication, Anouar Maarouf, lors de la cérémonie inaugurale de la 3ème édition du Forum international des DSI. (© CIO Mag)



cio mag

Des clients de plus en plus connectés et exigeants, des offres digitales multiples et variées pour les entreprises et les administrations publiques, des projets hyper structurants en cours. Les enjeux sont là, et la nécessité de transformation, non négociable pour l'avenir de la fonction de Directeur de systèmes d'information (DSI). Voilà ce qui a poussé le Club DSI Tunisie et l'Association internationale future networks (IFN) à choisir d'axer les débats de la 3ème édition du Forum international DSI sur le thème « DSI 3.0 ».

Ouvertes ce mercredi 12 octobre par le ministre des Technologies de l'information et de la communication, Anouar Maarouf,

ces assises rassemblent au Centre des Congrès de la Médina Méditerranée à Yasmine Hammamet, plus de 200 décideurs informatiques tunisiens et étrangers qui participent aux conférences et workshops thématiques prévus par les organisateurs.

Face à ce parterre de personnalités, le président du Club DSI Tunisie a laissé entendre que le but de cette structure est justement de jouer le rôle d'interface entre les institutions et les besoins des utilisateurs de solutions numériques. D'où la nécessité pour ce corps de métier de s'approprier le concept « DSI 3.0 » dans une logique de changement face à la nouvelle vague numérique.

Dans cette optique, le Forum international DSI - Tunisie 2016, qui se veut un carrefour annuel d'échanges d'expériences mutuellement profitable, permettra aux

participants de débattre sur les enjeux auxquels la fonction de DSI est confrontée mais également de discuter des moyens et outils nécessaires pour tirer véritablement profit des dividendes des TIC afin de rendre les entreprises et administrations publiques encore plus performantes et plus compétitives sur les marchés locaux et internationaux.

Démarré ce matin, le Forum DSI - Tunisie 2016 se poursuit jusqu'à jeudi et sera ponctué par une série de présentations et de retours d'expérience sur des projets d'infrastructure, de progiciels de gestion intégrée et de transformations digitales réussies.

Anselme Akéko
Envoyé spécial à Yasmine Hammamet -
Tunisie

M. JEAN-JACQUES NTAB, PRÉSIDENT DU CLUB DSI SÉNÉGAL



M. AHOULI YAO DIDIER, CHARGÉ DES ÉVÈNEMENTS
ET DES RENCONTRES – CLUB DSI CÔTE D'IVOIRE,
REPRÉSENTANT LE PRÉSIDENT DU CLUB

cio mag
La référence IT a

La référence IT au services des managers africains

Oui, je souhaite m'abonner



☐ 1 an	50 000 FCFA /77 €
☐ 2 ans	100 000 FCFA/154 €
☐ 3 ans	150 500 FCFA/231 €

Nom		Prénom	
Société		Fonction	
Adresse de livraison			
Boite postale			
Code postal	Ville	Pays	
Tél.	Fax		
E-mail			
Je règle la somme de		€	Date et signature

Bulletin d'Abonnement à retourner à :
SAFREM Sarl - 2, rue Eugène Pottier
Bat Promopole - 78190 Trappes France
Tél: +33 (0) 1 76 78 36 86.
Fax +33 1 30 64 40 10
cjo@cjo.com

Le virtuose du paiement

HPS fournit ses solutions PowerCARD à plus de 350 institutions financières dans 85 pays sur les 5 continents.

Parce que certains métiers ne tolèrent pas de fausses notes, HPS c'est :

- Plus de 350 experts.
- Plus de 25 000 j/h en recherche et développement par an.