

► **IA ET BIG DATA**
Les nouvelles ambitions
d'Al Akhawayn

► **KARIM BERNOUSSI**
"Notre ambition est d'intégrer
le top 10 mondial"

► **AMINE KANDIL**
"Notre ambition est
continentale"

TELQUEL IMPACT

TELQUEL - N°1090 DU 24 AU 30 MAI 2024

GITEX.TELQUEL.MA



Gitex Africa 2024

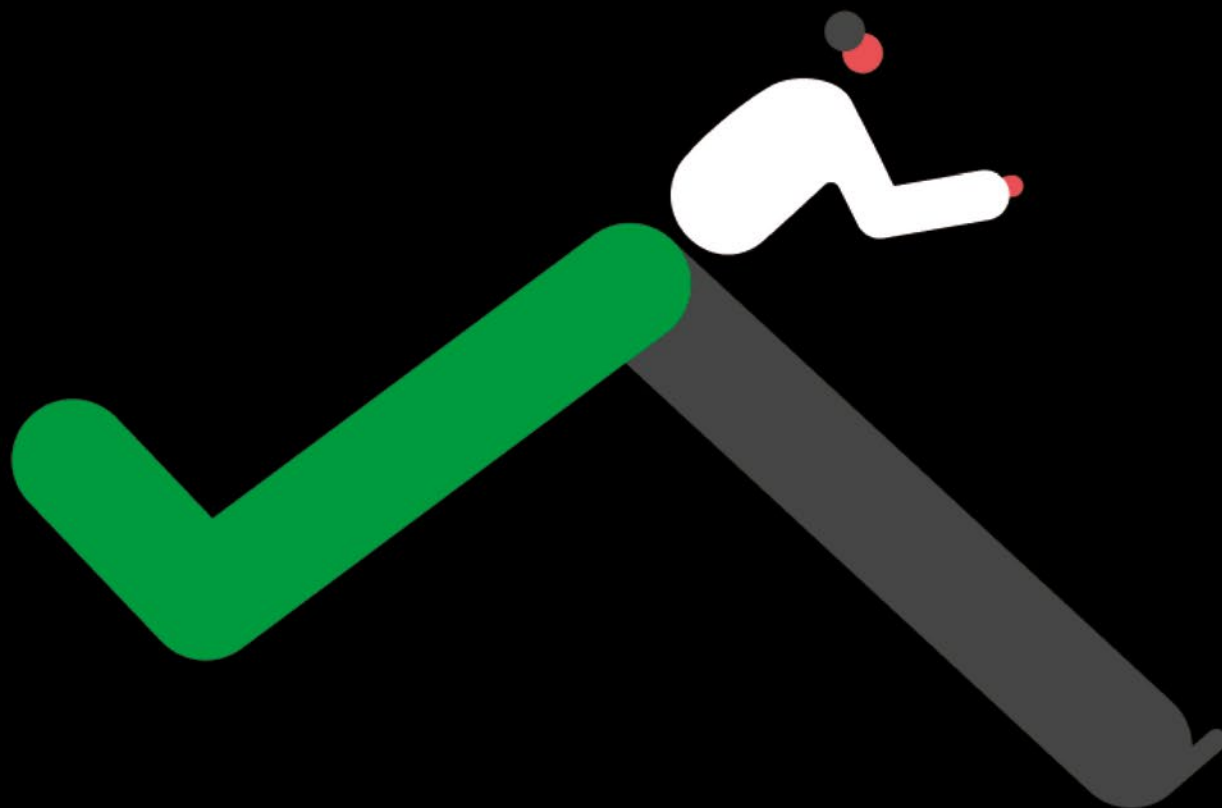
ENTREPRISES ET MANAGERS

Cybersécurité, Cloud, Data centers, IA,
Outsourcing, Edtech, Fintech,
Healthtech... Qui sont les acteurs et
quelle est la dynamique actuelle des
secteurs clés du digital au Maroc? Quels
sont les projets à fort potentiel à suivre?
Radioscopie de TelQuel Impact, en
prévision du Gitex Africa 2024 qui se tient à
Marrakech du 29 au 31 mai 2024.



**La gestion intelligente
qui fait avancer votre
entreprise.**

Sage



TELQUEL

Directeur de la publication TelQuel, Telquel.ma :
Yassine Majdi

**Directeur de la publication
TelQuel arabi :** Ahmed Mediany

Conseiller de la rédaction : Hassan Hamdani

Rédacteur en chef : Amine Ater

Rédacteur en chef TelQuel arabi : Smail Rouhi

Rédactrice en chef adjointe : Anaïs Lefébure

Secrétaires de rédaction :
Fanny Haza, Amanda Chapon

Rédaction : Soundouss Chraïbi, Leïla Chik, Safae Hadri, Ghita Ismaili, Ziad Drissi, Younes Saoury, Mohamed Fernane, Bouchra Reddadi, Tazarni Idriss, Amina Moudeden

Chroniqueurs : Réda Allali, Fatym Layachi

Contributeurs : Naoufel Tber

Responsable pôle audiovisuel : Manal Zainabi

Producteur et réalisateur audiovisuel :
Adam El Harchaoui

Révision : Abdelmoula Arafa

Documentation, iconographie : Youssa Benfellah

Directeur artistique : Wassim Wahid

Responsable technique : Nawal Hallaji

Maquettiste : Ahmed Asmar

Crédit photos : Rachid Tniouni, Yassine Toumi, AFP, AIC PRESS, MAP



SUPPLÉMENT GITEX AFRICA 2024

Directeur du projet :

Rachid Jankari (Jankari Consulting)

Rédacteur en chef : Zakaria Choukrallah

Rédaction : Hicham Aït Almouh, Rachid Jankari, JS

Photos : Yassine Toumi, DR

Direction Artistique : Wassim Wahid

Correction : Abdelmoula Arafa

Iconographie : Youssa Benfellah

Chef de projet numérique : Omar Ridmy



TelQuel, TelQuel.ma & TelQuel Arabi sont des publications du groupe TelQuel Media SA

Président - directeur - général : Khalid El Hariry

Directeur de la stratégie digitale :

Zakaria Choukrallah

Online & Offline Média Account Manager :

Zineb Mikou

Senior account manager : Yassine Hamdino

Chef de projet numérique :

Omar Ridmy, Souhail El Maghani

Responsable Newsletter et engagement :

Fatima Zahra Jaoudar

Community manager : Kaoutar El Bakkali

Responsable administrative et financière :

Hanane Himmich

Administration :

Fatima Boutouzzaze, Abdelhak El Faiz, Khalid Er-Rouif, Hanane Khelif, Khadija Harim, Abdelkrim Rassiane, Abdennasser Maatalla

Chargée du service après-vente : Zineb Sekkat

Responsable distribution : Amine Bennouna

Rue Charam Achaykh N°34, 5ème étage, Palmier - Casablanca. Tél.: 05 22 25 05 09

Fax : 05 22 25 13 37

E-mail : contact@telquel.ma

Dossier de presse 24/01

Dépôt légal 0165/2001

CTP et impression

Les Imprimeries du Matin

SOMMAIRE



13

04 ÉDITO

En attendant "Maroc digital 2030"

06 DIGITAL MOROCCO 2030

Les contours d'une stratégie en construction

08 Les objectifs de Digital Morocco 2030

10 PROFIL

Mohammed Drissi Melyani : L'artisan de l'édition Gitex Afrique

CLOUD & DATA CENTERS

14 AMINE KANDIL, "Notre ambition est continentale"

OUTSOURCING

18 RELATION CLIENT

Karim Bernoussi : "Notre objectif est d'intégrer le top 10 mondial"

22 INVESTISSEMENT

Inetum Maroc renforce sa présence au Maroc

ÉDUCATION

26 IA ET BIG DATA

Les nouvelles ambitions d'Al Akhawayn

32 EDTECH

Yool.education digitalise le soutien scolaire au Maroc

STARTUPS ET INNOVATIONS

36 TECHNOPARK

Dix startups à suivre en 2024

38 TECHNOPARK

Déploiement de la nouvelle feuille de route 2027

40 CYBERSÉCURITÉ

DataProtect s'installe à Dubaï

44 IA AU MAROC

Un environnement propice mais des mesures à prendre

HEALTHTECH

48 ENDOMÉTRIOSE

Le pari de Sothema sur Ziwig pour la santé des femmes

EDITEURS & R&D

54 INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

AGIRH dévoile une nouvelle version de son SIRH à Marrakech

56 IA, FACTURE ÉLECTRONIQUE...

Sage scrute les enjeux des transformations digitales

FUNDRISING

60 INVESTISSEMENT DANS LE NUMÉRIQUE

Le Maroc a-t-il des chances de séduire les géants de la Tech ?

62 TRIBUNES

Levées de fonds tech, le Maroc bientôt dans le top 4 africain ?

64 Mobile money, le moteur de l'inclusion financière

59



En attendant "Maroc digital 2030"

EN ATTENDANT GODOT, LE TITRE DE LA CÉLÈBRE PIÈCE DE THÉÂTRE DE SAMUEL BECKETT, S'APPLIQUE AU SORT INCERTAIN DE LA STRATÉGIE DIGITALE DU MAROC PROMISE PAR GHITA MEZZOUR, MINISTRE DÉLÉGUÉE CHARGÉE DE LA TRANSITION NUMÉRIQUE ET DE LA RÉFORME DE L'ADMINISTRATION DEPUIS QU'ELLE EST AUX COMMANDES, EN 2021.

Baptisée "Maroc digital 2030", cette feuille de route, préparée par le cabinet Boston Consulting Group (BCG), est toujours en cogitation et concertation alors que le Maroc accueille la deuxième édition de la grand-messe technologique du continent Gitex Africa fin mai à Marrakech. Au-delà des chiffres et des ambitions de la stratégie 2030 de Ghita Mezzour, publiés en exclusivité par *TelQuel* en octobre 2023, l'écosystème du digital a reproché à cette vision, concoctée en solitaire, un manque de concertation et une gouvernance qui marginalise délibérément les instances et les agences déjà existantes, telles que la CNDP, l'ANRT, l'ADD et la DGSSI. En effet, cet écosystème déboussolé s'attendait à ce que l'arrivée de Mezzour au sein du gouvernement Akhannouch insuffle une nouvelle dynamique sectorielle adossée à une vision volontariste à l'horizon 2030. Or, à date d'aujourd'hui, et après 32 mois aux commandes du département de la Transition numérique, le Maroc navigue à vue et sans stratégie claire capable de mobiliser les organismes publics et le secteur privé sur des thématiques déterminantes de l'avenir du digital, telles que le Cloud, l'IA, l'egov, le financement de l'innovation et les startups, le capital humain et la cybersécurité...

Une "errance digitale" aggravée par l'intervention du Chef du gouvernement et la création, en novembre 2023, d'une Commission nationale du développement du numérique, destinée à garantir une



concertation élargie sur le montage d'une nouvelle version de la stratégie 2030 rejetée dans sa première mouture par la chefferie du gouvernement. En plus des lenteurs au démarrage, le début de mandat de Ghita Mezzour a été marqué par les turbulences causées par sa manœuvre d'appropriation d'une large partie des prérogatives de l'Agence de développement du digital (ADD) et de l'autorité de régulation (ANRT). Une manœuvre jugée "cavalière" par les professionnels et qui s'est soldée par la création d'une direction de transition

numérique qui peine à démarrer, malgré la publication sur le Bulletin officiel de son décret d'application en mai 2023, grâce à l'appui du Chef de gouvernement. Certes, Ghita Mezzour participe activement à différents colloques et séminaires sur l'IA, le Cloud et l'egov au Maroc et à l'international. Son dynamisme est manifeste, également, sur le plan médiatique, dans les cérémonies d'inauguration des sièges des entreprises nationales et internationales qui décident de s'installer au Maroc ou de développer leur présence dans l'offshoring. Elle a récemment signé un accord avec Oracle pour l'installation d'un centre de R&D au Maroc.

Mais dans l'attente d'une hypothétique stratégie tant promise, l'écosystème du digital, surtout le secteur privé, n'a d'autre choix que de continuer à frayer son chemin, en solo, avec assurance et persévérance, en attendant des lendemains meilleurs. ■

TELQUEL IMPACT

TelQuel accorde une importance particulière aux enjeux économiques et technologiques de notre pays. Nous leur offrons une place de choix dans nos pages et sur nos médias en ligne dans nos enquêtes, dossiers, analyses, éditoriaux et chroniques. Cette expertise, reconnue par nos lecteurs, est également recherchée par nos partenaires institutionnels et entreprises. C'est dans cet esprit qu'a été réalisé ce Spécial Gitex Africa 2024.

AGIRH



AGIRH, UN PARTENAIRE PRIVILÉGIÉ DE TRANSFORMATION DIGITALE DE VOS PROCESSUS RH !

Solution tout en un pour répondre aux besoins de la fonction RH, **AGIRH est disponible en mode Cloud et on premise.**

DÉMATÉRIALISEZ L'ENSEMBLE DE VOS PROCESSUS RH



AGIRH MOBILE

Tous les services RH accessibles de partout



AGIRH PORTAIL

Un accès sécurisé à tous les services RH pour vos collaborateurs



AGIRH WORKFLOW

Un moteur agile pour optimiser tous vos processus



AGIRH BI

Tableaux de bord avec tous les indicateurs pertinents

+212 (0) 522 229 492

contact@e-agirh.com

www.e-agirh.com

f / AGIRH.SIRH

Une société de

tënor group

DIGITAL MOROCCO 2030

Les contours d'une stratégie en construction

MALGRÉ L'ACCOMPAGNEMENT DU CABINET BOSTON CONSULTING GROUP, GHITA MEZZOUR, MINISTRE DÉLÉGUÉE CHARGÉE DE LA TRANSITION NUMÉRIQUE ET DE LA RÉFORME DE L'ADMINISTRATION, PEINE À FAIRE ABOUTIR SA STRATÉGIE "DIGITAL MOROCCO 2030". LES DÉTAILS SUR UNE FEUILLE DE ROUTE "PROVISOIRE" QUI N'A PAS ENCORE RÉUSSI, À AVOIR L'APPUI DU CHEF DU GOUVERNEMENT ET DE L'ÉCOSYSTÈME DU DIGITAL.

Des services publics digitalisés et une économie numérique souveraine boostée par une connectivité haut débit et le Cloud. Tels sont les leitmotifs de la stratégie Digital Morocco 2030 préparée par le cabinet international Boston Consulting Group (BCG) pour le compte de Ghita Mezzour, ministre déléguée chargée de la Transition numérique et de la réforme de l'administration. Les ambitions de cette stratégie s'articulent autour de deux axes. Le premier se focalise sur la digitalisation des services publics pour mieux servir les citoyens et les entreprises à travers un accès de qualité, des démarches simplifiées et des services transparents. Le second axe a trait à la dynamisation de l'économie numérique via la création de 300 000 emplois et la contribution au PIB national à hauteur de 170 milliards de DH tout en consolidant la souveraineté numérique du Maroc. Concrètement, la feuille de route "provisoire" de 2030 du ministère de la Transition numérique et de la réforme de l'administration ambitionne de placer le pays dans le top 50 mondial à l'horizon 2030 dans le classement onusien e-government et développement Index (EDGI) de services publics en ligne contre 113e actuelle-



ment. Cet objectif sera concrétisé à travers la mise en place d'un portail unique regroupant l'ensemble des services publics avec une simplification et une digitalisation accélérée des parcours à fort impact usager, notamment en relation avec la santé, l'investissement, l'éducation et les services aux MRE.

L'OUTSOURCING ET LE SOUTIEN DES STARTUPS POUR DYNAMISER L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

Outre l'axe e-gov, le projet de la stratégie 2030 de Ghita Mezzour parie sur la dynamisation de l'économie numérique à travers deux axes thématiques. Le premier se focalise sur la montée en gamme

et le développement du hub outsourcing pour passer d'un chiffre d'affaires de 13 milliards de DH en 2022 à 42 milliards en 2030. Cette croissance soutenue du chiffre d'affaires sera accompagnée par une dynamique d'employabilité sectorielle qui va permettre de créer 300 000 emplois dans l'outsourcing en 2030 contre 130 000 emplois en 2022. Le second axe, lié à la dynamisation de l'économie numérique, concerne le développement de l'écosystème de startups pour atteindre 3000 startups labellisées en 2030 contre 380 en 2022. Le financement de cette croissance passe par le renforcement des dispositifs de la levée de fonds pour mobiliser 7 milliards de DH en 2030 contre 330 millions de DH actuellement. Plus ambitieux, la stratégie préparée par Boston Consulting Group (BCG) table sur l'émergence de deux licornes marocaines à l'horizon 2030, et ce via l'établissement d'une réglementation favorable, un financement d'amorçage et de croissance, un accompagnement de qualité et un accès à la commande publique et privée. Au-delà des ambitions chiffrées de la stratégie 2030, quid des ressources humaines ? Ghita Mezzour

La ministre Ghita Mezzour en compagnie de Mohamed Drissi Melyani DG de l'ADD.



compte sur un dispositif de trois catalyseurs : la formation initiale, la conversion et l'attraction de talents internationaux. Trois chiffres à retenir sur ce volet à l'horizon 2030 : la formation par an de 45 000 talents dans le numérique, la conversion de 50 000 jeunes vers les métiers du numérique ainsi que l'accueil de 6000 nouveaux talents étrangers par an dans le numérique.

DEUX CATALYSEURS : LE CLOUD ET LA CONNECTIVITÉ

Parallèlement à la dynamique e-gov et l'économie numérique, cette stratégie projette de s'appuyer sur deux catalyseurs : le Cloud et la connectivité. En effet, la stratégie Digital Morocco table sur une croissance de la capacité de data centers pour passer de 7 MW en 2022 à 40 MW en 2030. Cette évolution de capacité sera accompagnée par la mise en place d'une politique de "Cloud first" en vue de l'accélération du recours à l'externalisation dont le taux cible à 2030 est de 70% contre 14% actuellement. Le second catalyseur a trait à la connectivité. La feuille de route préparée par BCG trace trois objectifs ambitieux à l'horizon 2026. Il s'agit de l'équipement de 5 millions de ménages en fibre optique, la connectivité de services publics avec 12 000 points connectés au très haut débit tout en garantissant une couverture mobile en 4G avec un débit minimum de 2Mb/s. La gouvernance initiale du plan ambitieux de la ministre déléguée chargée de la Transition numérique s'appuie sur la commission nationale de la simplification des procédures et formalités administratives et une commission nationale de la transition numérique en mesure d'assurer le suivi rapproché et l'exécution agile de la stratégie Digital Morocco 2030. Au-delà des chiffres et des ambitions de la stratégie de la ministre, l'enjeu est de pouvoir mobiliser l'écosystème du digital autour de cette vision volontariste dont plusieurs professionnels du secteur lui reprochent le manque de concertation et une gouvernance qui marginalise délibérément les instances et les agences déjà existantes, telles que la CNDP, l'ANRT, l'ADD et la DGSSI. Une contestation de la gouvernance à laquelle s'ajoutent l'absence de visibilité pour le chantier de l'intelligence

SYNTHÈSE DE LA STRATÉGIE DIGITAL MOROCCO 2030

Des services publics digitalisés homogènes au service des citoyens et des entreprises

- Une gouvernante forte et agile
- Une priorisation des chantiers nationaux clés
- Un pool d'experts de rang mondial pour accompagner les administrations
- Une amélioration de la connectivité des administrations et des citoyens

Développer l'économie numérique pour créer de la valeur et de l'emploi et se diriger vers une souveraineté

- Massifier le nombre de talents numériques tout en préservant la qualité
- Monter en gamme la filière outsourcing à travers la disponibilité des talents et une offre Maroc simple et compétitive
- Dynamiser l'écosystème startups grâce à une "Startup police et un financement adapté au cycle de vie de la startup

artificielle et l'opérationnalisation du plan Cloud ainsi que le risque de redondance par rapport à ce qui a été déjà recommandé par les différentes études précédentes relatives au digital. A noter que pour pallier ces dysfonctionnements et ces critiques de l'écosystème du digital public et privé, le Chef du gouvernement a décidé la création en novembre 2023 d'une Commission nationale pour le développement numérique, qui a tenu à date d'aujourd'hui deux réunions (février et avril 2024), mais sans pour autant fournir aucune visibilité sur la date officielle de l'adoption de la stratégie Digital Morocco 2030. A suivre. ■

Source : Ministère délégué chargé de la transition numérique et de la réforme de l'administration

Les objectifs de Digital Morocco 2030

DYNAMISER L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

Une stratégie pour la transformation numérique du Maroc qui vise à :

Créer
300 000
emplois

Contribuer au PIB
national à hauteur de
170 milliards de dirhams

Se diriger vers
une souveraineté
numérique

FEUILLE DE ROUTE DE DIGITAL MOROCCO 2030

Digitaliser les services publics

Dynamiser l'économie numérique



DIGITAL EXPORT



DIGITAL STARTUPS

Catalyseurs



DIGITAL TALENT



CLOUD



CONNECTIVITÉ

LES OBJECTIFS DE LA DIGITALISATION DES SERVICES PUBLICS

Une expérience usager intuitive et homogène pour tous les citoyens et entreprises

► Les objectifs

Classement EDGI des services publics en ligne*

2022 113^e mondial
14^e en Afrique

2026 85^e mondial
6^e en Afrique

2030 50^e mondial
1^{er} en Afrique

LES OBJECTIFS DE DYNAMISATION DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

Monter en gamme et développer le Hub Outsourcing

1. Le développement du hub outsourcing

Revenus de la filière outsourcing

2022 13 Milliards de DH

2026 24 Milliards de DH

2030 42 Milliards de DH

Emplois outsourcing

2022 130 000

2026 190 000

2030 300 000

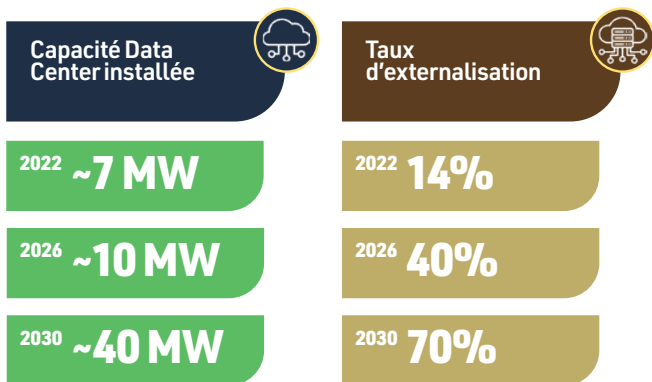
*E-gouvernement et Development Index (ONU)

LES CATALYSEURS DE DIGITAL MOROCCO 2030

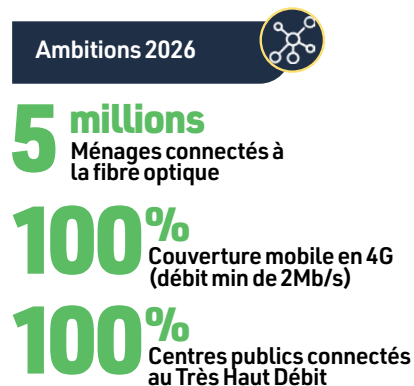
1. Le capital humain Assurer la disponibilité de talents en nombre et qualité



2. Le Cloud Développer une offre de service Cloud à l'échelle nationale



3. La connectivité Améliorer la couverture et la qualité de la connectivité



2. Le développement de l'écosystème startup



*Gazelle : Startup réalisant un CA supérieur à 5M\$ et une croissance de 10% à 20% sur 3 ans.

**Licorne : Startup évaluées à +1Md\$

Source : Projet de la stratégie Digital Morocco 2030 préparée par Boston Consulting Group (BCG) Ministère délégué chargé de la transition numérique et de la réforme de l'administration

PROFIL

Mohammed Drissi Melyani

L'artisan de l'édition

Gitex Afrique

LE DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'AGENCE DE DÉVELOPPEMENT DU DIGITAL, MOHAMMED DRISSI MELYANI, EST L'ARTISAN DISCRET QUI A RÉUSSI À CONVAINCRE DUBAI WORLD TRADE CENTER D'EXPORTER GITEX EN DEHORS DU PROCHE-ORIENT. DEPUIS 2023, CETTE GRAND-MESSE MONDIALE INCONTOURNABLE DU DIGITAL ET DE LA TECHNOLOGIE DISPOSE D'UNE ÉDITION AFRICAINE "GITEXAFRICA". PARCOURS.

Il s'agit, sans conteste, de la plus grande opération de lobbying et de marketing territorial pour consolider le positionnement du Maroc comme hub africain à fort potentiel pour le digital.

Convaincre l'organisateur de Gitex Global de tenir sa grand-messe hors du Proche-Orient est un pari réussi par les équipes de l'Agence de développement du digital (ADD). En effet, au cours du Gitex Global 2022, le directeur général de l'ADD, Mohammed Drissi Melyani, a signé un accord avec Dubai World Trade Center pour confier au Maroc l'organisation de la première édition de Gitex Africa 2023. Une convention qui a permis, par la suite, de tenir une seconde édition de ce salon cette année et par la même occasion sceller un accord de partenariat avec Gitex Global pour une durée de dix ans. Parcourir l'itinéraire professionnel de l'artisan discret de l'édition Afrique de Gitex vous met face à plusieurs spécialisations aussi bien managériales que techniques. On s'aperçoit comment cet ingénieur, lauréat de l'Institut National des Postes et Télécommunications (INPT) en 1995, a cumulé une longue et solide expérience qui lui a valu de prendre en charge la direction de l'ADD de-

puis 2019. Cette nomination intervient quelques mois avant le début de la pandémie du Covid-19 qui a notamment accéléré la digitalisation de l'administration, dont l'ADD a été une des chevilles ouvrières.

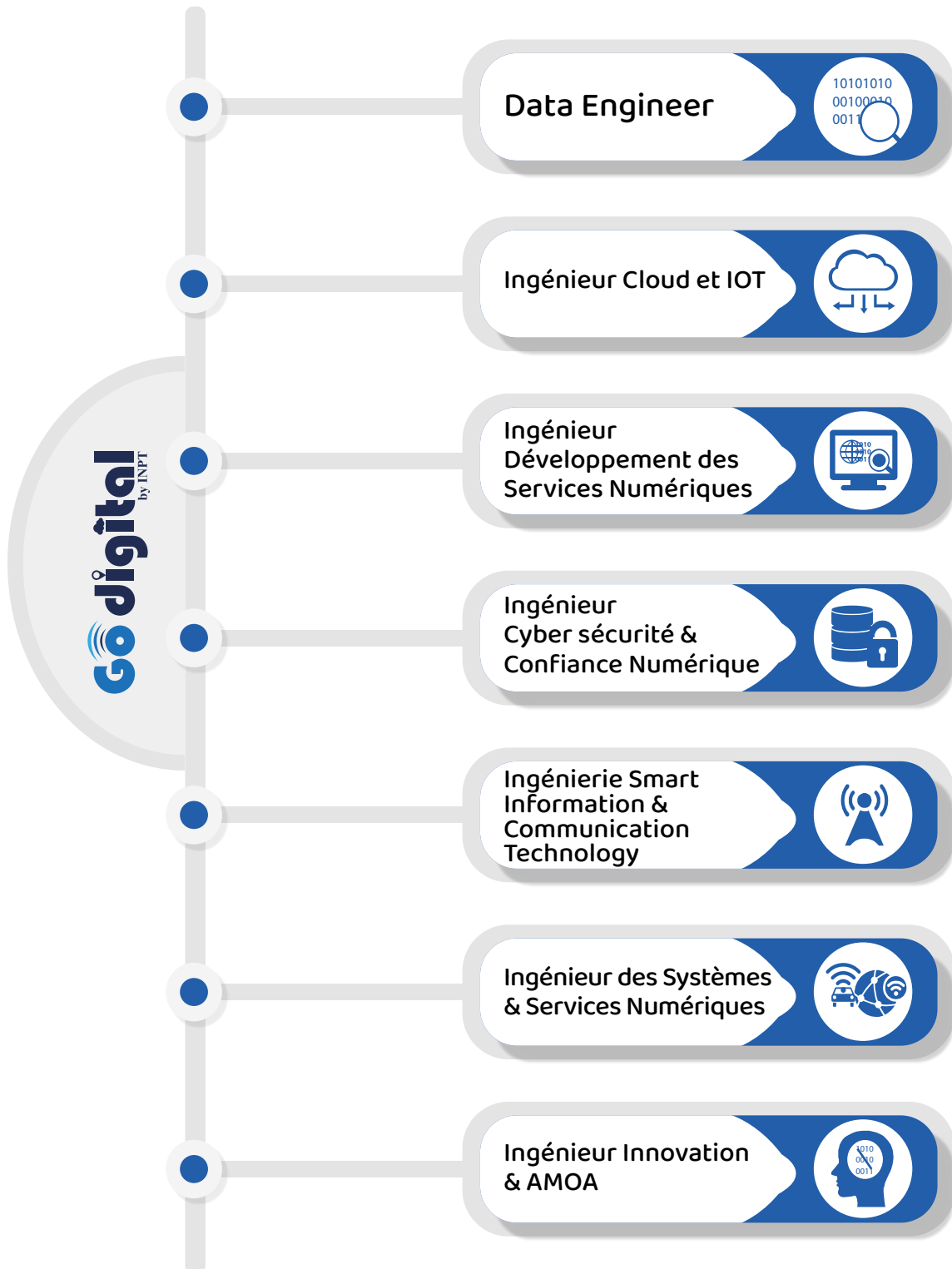
ISSU DE LA PREMIÈRE VAGUE D'INGÉNIEURS DE L'ANRT

La trajectoire de Mohammed Drissi Melyani commence quand, le diplôme en poche, il intègre le ministère des Postes et Télécommunications comme responsable de la gestion des radiocommunications mobiles, maritimes et aéronautiques. Il a pu mener plusieurs projets, mais il en cite un particulièrement : la planification des fréquences radioélectriques et le suivi des évolutions technologiques. Un projet déterminant dans le processus de libéralisation des télécoms.

Il fera plus tard partie de la première vague d'ingénieurs qui ont rejoint l'Agence nationale de réglementation des télécoms, en 1998. Chargé de libéraliser le secteur des télécoms, l'ANRT offrira à Mohammed Drissi Melyani un environnement de carrière propice. Nommé chef de division du service universel de télécommunications en 2003, puis promu en 2007 au poste de directeur du projet aménagement numérique du territoire, avant de gérer la direction technique centrale de l'ANRT en 2011. En 2019, il est nommé directeur général de l'Agence de Développement du Digital par le roi Mohammed VI. Entre 2018 et 2022, Mohammed Drissi Melyani a représenté le Maroc au sein du conseil d'administration de l'Union Africaine des Télécommunications, en tant que conseiller. Il est également président du Conseil des Agences Africaines des Technologies de l'Information (CAITA) de l'alliance Smart Africa. ■



7 FILIÈRES À L'ÈRE DU DIGITAL



(inwi Business)

Leader du cloud souverain et de l'hébergement datacenters



Certifications :



**Gérez vos données
en toute confiance**

☎ 05 29 10 10 10
entreprises.inwi.ma

inwi
BUSINESS

Cloud & Data Centers

**AUJOURD'HUI, LE MARCHÉ MAROCAIN
COMPTE UNE CAPACITÉ GLOBALE DE
DATACENTER DE 12 MÉGAWATTS QUI RESTE
TRÈS FAIBLE COMPARATIVEMENT À D'AUTRES
MARCHÉS SIMILAIRES. PERSPECTIVE.**

DATA CENTERS

“Notre ambition est continentale”

Amine Kandil, PDG de N+One

UN TOURNANT DANS LE MARCHÉ DES DATA CENTERS AU MAROC. L'AMÉRICAIN ORACLE A DÉCIDÉ DE S'ALLIER À N+ONE POUR DÉPLOYER SON CENTRE CLOUD RÉGIONAL AFRICAIN AU MAROC. LE PDG DE N+ONE, AMINE KANDIL, REVIENT SUR LES ENJEUX DE CE DEAL MAJEUR QUI VA BOOSTER LE PROCESSUS DE DIGITALISATION DU PAYS TOUT EN SE CONFORMANT AUX EXIGENCES DE LA SOUVERAINETÉ NUMÉRIQUE.

L'Américain Oracle a décidé, le 11 mars dernier, de déployer son offre Cloud sur le Maroc en partenariat avec N+One. De quoi s'agit-il concrètement ?

L'annonce du 11 mars de l'hyperscale Oracle Cloud Infrastructure (OCI) de sa décision de s'installer au Maroc, en partenariat avec N+One, marque un tournant dans la stratégie de développement de data center et du Cloud au Maroc. Notre alliance avec Oracle va permettre de développer une offre Cloud qui réponde aux exigences des organismes publics et privés en matière de “territorialité des données”. La décision d'Oracle de choisir notre pays est aussi, et surtout, une reconnaissance du potentiel du marché marocain et africain et un levier d'accélération de nos chantiers de digitalisation. Cette alliance avec ce partenaire international est pour nous une reconnaissance de notre engagement historique sur la niche de data centers et du Cloud depuis 2008.

Concrètement, dans quelle mesure l'arrivée de l'hyperscale Oracle au Maroc va contribuer à l'accélération de la digitalisation du pays ? Historiquement, le débat sur le digital était marqué par les enjeux de souveraineté numérique. A travers



ce partenariat entre Oracle et N+One, deux défis majeurs liés à ce débat vont être résolus. Le premier concerne “la territorialité des données”. Dorénavant, nos data centers, en partenariat avec Oracle, vont leur permettre d'être conformes à la réglementation au Maroc puisque les clients vont bénéficier des avantages et de l'agilité du Cloud tout en gardant leurs données sur le territoire national.

Le second défi, lié à la “sécurité des données et la conformité”, va être résolu à travers le déploiement de solutions permettant de sécuriser les données en conformité avec la loi n° 05-20 relative à la cybersécurité, et particulièrement son article 12 qui stipule que “toute externalisation d'un système d'information

sensible doit faire l'objet d'un contrat de droit marocain qui doit comprendre des engagements de protection de l'information, d'auditabilité et de réversibilité, ainsi que les exigences de sécurité et les niveaux de service voulus.”

D'ailleurs, c'est l'essence même de notre accord de partenariat avec l'hyperscale Oracle Cloud Infrastructure, qui va nous permettre de travailler en étroite collaboration avec lui pour proposer des solutions cloud adaptées au marché marocain et africain conformément à la stratégie du Maroc à l'horizon 2030.

Est-ce que votre réussite dans la levée de fonds auprès de fonds de private equity AIF4 vous a aidés à réussir cette alliance avec Oracle sur le Maroc et l'Afrique ?

Évidemment, l'arrivée d'investisseurs internationaux dans le tour de table de notre entreprise est un gage de confiance et un levier de croissance. Nous avons accueilli, en effet, en 2023, un nouvel actionnaire minoritaire, à savoir le fonds de private equity international dédié à l'investissement en infrastructures en Afrique “AIF4”, et qui est géré par l'asset

Oracle va déployer son offre cloud au Maroc en partenariat avec N+one.



manager AIIM, et rassemble plus de 20 investisseurs institutionnels internationaux dont des fonds souverains, des fonds de pension et certains DFIs. L'alliance avec AIIF4 et sa société de gestion AIIM va nous permettre de bénéficier d'un réseau considérable et d'une expertise unique en Afrique. Il s'agit d'un fonds de plus de 22 ans d'expériences d'investissement en infrastructures dans plus de 20 pays à travers le continent. Nous comptons accélérer notre expansion africaine en s'appuyant sur ce know-how et ce réseau pour bâtir un champion marocain du digital en Afrique. D'ailleurs, les fonds levés auprès de AIIF4 vont nous permettre de financer l'expansion de nos data centers au Maroc et en Afrique de l'Ouest, le développement de solutions de Cloud souverains, ainsi que d'autres projets de croissance dans le reste de l'Afrique.

Est-ce que cette ouverture du capital qui va financer votre stratégie de développement ne signifie pas la perte de contrôle des fondateurs marocains sur le fonctionnement et l'avenir de l'entreprise ? Je tiens à préciser que malgré cette ouverture du capital à l'international, l'actionnariat au niveau de N+One demeure majoritairement marocain avec la conservation du contrôle sur les activités de nos différentes filiales marocaines et à l'international. D'ailleurs, pour la gouvernance de N+One, nous sommes en cours de finalisation de notre transformation en société anonyme (SA) avec un

board, en cours de cooptation, composé de dirigeants et d'administrateurs indépendants.

Avec votre ambition de devenir un champion marocain de l'Afrique du digital, quelle est votre feuille de route de croissance sur le continent, notamment au Sénégal et en Côte d'Ivoire ? Notre ambition est continentale. Nous prévoyons d'élargir notre présence sur le continent en ouvrant de nouveaux data centers. Au Maroc, nous avons lancé la construction d'une extension de nos sites à Nouaceur et Settat avec plus de 2 MW de capacité de calcul. Ces deux sites seront opérationnels d'ici fin 2024, ce qui va porter la capacité de nos data centers au Maroc à plus de 8 MW. Sur le Sénégal, nous venons de finaliser l'acquisition d'un lot de terrain à Dakar, qui sera destiné à la construction d'un site prochainement d'une capacité initiale de 1 MW. Nous allons continuer parallèlement notre développement régional avec plusieurs pays du continent avec un focus sur le Sénégal et la Côte d'Ivoire. ■

CLOUD, CYBERSÉCURITÉ ET IA

Casanet rêve toujours plus grand

PRÈS DE TROIS DÉCENNIES APRÈS SA CRÉATION, CASANET S'EST AFFIRMÉE COMME L'UN DES PRINCIPAUX INTÉGRATEURS IT AU MAROC. UN MARCHÉ PROMIS À UNE CROISSANCE ACCÉLÉRÉE, NOTAMMENT DANS LES DOMAINES DU CLOUD, DES SOLUTIONS DE CYBERSÉCURITÉ ET DE LA GESTION DES RÉSEAUX ET SYSTÈMES, MÉTIERS PHARES DE L'ENTREPRISE.



Selon les organisateurs de Gitex Africa, le marché de la cybersécurité sur le continent est estimé à 10 milliards de dollars d'ici 2030. Quant aux solutions Cloud, elles connaîtraient une croissance encore plus spectaculaire, avec un potentiel de revenus évalué à 12 milliards de dollars dès l'année prochaine. Casanet accompagne ses clients dans leur transformation digitale à travers ses domaines d'expertise, aussi bien au Maroc qu'en Afrique. Une expansion facilitée par la synergie avec sa maison mère, le Groupe Maroc Telecom, dont la présence en Afrique est solidement établie. A côté de ses activités historiques, Casanet s'est diversifiée

en lançant la première marketplace Cloud, le premier service de Wi-Fi managé, ainsi que le premier service de cybersécurité managé au Maroc. Les services managés proposés par Casanet permettent aux entreprises d'externaliser la gestion de la cybersécurité et des réseaux. En s'appuyant sur des technologies de fournisseurs reconnus tels que Cisco, Microsoft, Fortinet, Kaspersky et Hitachi, Casanet offre une gestion efficace de ces services. "Notre rôle en tant qu'intégrateur est de décharger les entreprises des aspects IT consommateurs en temps et en ressources, leur permettant ainsi de se concentrer sur leurs cœurs de métier", affirme le management de Casanet.

LES RESSOURCES HUMAINES, UN PILIER CENTRAL

Casanet place la qualité de ses ressources humaines au cœur de sa stratégie, investissant massivement dans la formation continue de son personnel. En effet, dans un secteur technologique qui évolue rapidement, disposer de collaborateurs constamment formés aux dernières innovations est essentiel. Ces ressources humaines expertes permettent à Casanet de fournir des prestations de qualité, confortant ainsi son positionnement d'acteur IT de référence.

IA, PRÉPARER LES ENTREPRISES À L'AVENIR

De la cybersécurité au Cloud, l'intelligence artificielle a bouleversé le paradigme de nombreux segments technologiques. Casanet, toujours à l'avant-garde, s'adapte à ce nouveau contexte en proposant l'IA dans ses offres. En intégrant l'IA dans ses segments clés, Casanet démontre son engagement à rester à la pointe des dernières évolutions technologiques et à offrir à ses clients des solutions optimales adaptées aux défis actuels. Ainsi, la plupart des services IT sont désormais augmentés par l'IA, permettant aux entreprises et à leurs collaborateurs de gagner en efficacité à tous les niveaux. En étant constamment à l'affût des nouvelles tendances technologiques, Casanet ambitionne de demeurer un leader de la transformation technologique du royaume. ■

LOGICOM MAROC

En force à la deuxième édition du Gitex Africa

LE GROUPE AMBITIONNE DE RENFORCER SON LEADERSHIP DANS LES MARCHÉS DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'AFRIQUE FRANCOPHONE DE MANIÈRE GÉNÉRALE.

Pour la deuxième fois consécutive, Logicom Maroc prend part au Gitex Africa, le plus grand salon technologique en Afrique, qui se tiendra du 29 au 31 mai 2024 à Marrakech. L'objectif est de consolider et de développer sa position au Maroc et dans les marchés de l'Afrique du Nord et de l'Afrique francophone de manière générale. Cette participation survient alors que le groupe Logicom connaît une croissance rapide grâce à un leadership visionnaire qui a su constituer une équipe de talents de haut niveau. En outre, Logicom Maroc a récemment développé de nouveaux partenariats, notamment avec Microsoft, pour fournir des solutions Cloud. Les mois prochains connaîtront l'annonce de nouveaux partenariats tout aussi stratégiques. Fort de plus de 30 ans d'expérience dans la distribution des produits et solutions IT aux partenaires en Europe Middle East & Africa (EMEA), Logicom ambitionne de reproduire ses meilleures pratiques au Maroc afin de pouvoir soutenir et d'activer la communauté locale de revendeurs technologiques. Service client rapide et efficace, offres commerciales flexibles et compétitives, solutions optimales et support pro-

fessionnel, haut niveau en matière de certifications techniques et commerciales, support marketing, services logistiques et solutions de crédit pour les revendeurs locaux... Logicom est bien équipé pour établir son leadership au Maroc et en Afrique francophone.

UNE EXTENSION NOTOIRE DES SERVICES CLOUD

L'extension des services Cloud et ceux de la plateforme de commerce électronique au marché marocain a été rendue possible grâce à l'approvisionnement via Marketplace, une plateforme en ligne sécurisée et gratuite où les partenaires ont accès à tous les prix, produits et services et peuvent passer leurs commandes en temps réel. Cette action entre dans le cadre de l'accompagnement de Logicom Maroc de ses partenaires dans le processus de transformation numérique de

leurs clients. Cet accompagnement offre aux partenaires un service et un support de haute qualité grâce à des experts du monde entier. Ce n'est pas anodin que le portefeuille de l'entreprise soit en expansion actuellement, incluant des partenaires technologiques comme HP, Intel, Microsoft, Adobe, TeamViewer, Seagate, Aruba HPE et Kingston.

Globalement, Logicom vise à étendre ses partenariats commerciaux à partir de son hub créé à Casablanca depuis 2021, destiné à répondre aux besoins technologiques croissants du marché local. Pour mémoire, le Groupe Logicom a été fondé en 1987. Il est présent en EMEA via ses filiales situées en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique. Le groupe, qui emploie actuellement plus de 800 professionnels et dessert plus de 8000 clients, a obtenu plusieurs certifications ISO, telles que ISO 9001 pour le Système de Management de la Qualité et ISO 27001 pour le Système de Management de la Sécurité de l'Information. ■



Larbi Berrada,
General Manager
Logicom Distribution
Morocco

TELQUEL

iOS



Android



TOUT TELQUEL EN POCHE

AVEC LA NOUVELLE APPLICATION TELQUEL

- Tous les articles de *TelQuel* dans votre poche
- Accédez au magazine de la semaine avant sa sortie en kiosque
- Tous nos articles, nos podcasts et nos vidéos dans une seule appli
- Une recherche au scalpel dans la nouvelle appli *TelQuel*
- Abonnez-vous et réabonnez-vous facilement sur Apple pay / Google pay
- Plus de 1000 numéros archivés dans votre nouvelle appli *TelQuel*



Disponible sur
App Store

DISPONIBLE SUR
Google Play

Outsourcing

EN DIX-SEPT ANS, L'EFFECTIF DU SECTEUR A ÉTÉ MULTIPLIÉ PAR 26 PASSANT D'ENVIRON 5.000 COLLABORATEURS AU MILIEU DES ANNÉES 2000 À 130.000 AUJOURD'HUI AU MAROC. ET, LE POTENTIEL DE CROISSANCE DEMEURE IMPORTANT. FAITS MARQUANTS.

RELATION CLIENT

“Notre objectif est d’intégrer le top 10 mondial”

Karim Bernoussi, PDG d’Intelcia

LE GROUPE INTEL CIA AMBITIONNE DE SE HISSER AU TOP 10 MONDIAL DE LA RELATION CLIENT, TOUT EN ACCÉLÉRANT SA POLITIQUE DE DIVERSIFICATION À TRAVERS SA FILIALE INTEL CIA IT SOLUTIONS ET D’INVESTISSEMENT DANS L’IA. LES DÉTAILS DE LA FEUILLE DE ROUTE DE DÉVELOPPEMENT DU GROUPE AVEC SON PDG, KARIM BERNOUSSI.

Intelcia accélère sa dynamique de développement international au-delà de ses marchés traditionnels en Europe et en Afrique. Quelle est votre feuille de route de déploiement international pour 2024-2034 ? Depuis la première incursion à l’international en 2011, amorcée en France, Intelcia s’est implantée dans pas moins de 17 autres pays — en plus du Maroc et de la France. Intelcia est aujourd’hui présente en Afrique, en Europe, dans les Caraïbes et en Amérique latine. Nous servons principalement les marchés français, portugais, espagnol et américain. Au niveau de la relation client, nous sommes aujourd’hui dans le top 5 des acteurs sur les marchés européens (top 3 en France, top 2 au Portugal et top 5 en Espagne). Notre ambition est d’intégrer le top 10 mondial. Notre vision d’acteur global exige dès lors une présence renforcée dans des marchés stratégiques tels que les États-Unis et le Royaume-Uni, ainsi qu’une exploration de nouveaux marchés tels que l’Allemagne et les pays du Golfe. Pour assurer les opérations pour ces marchés, nos delivery centers continueront de s’étendre en Afrique, en Europe centrale, ainsi que dans la ré-

gion Latam (Amérique du Sud). Nous envisageons toutes les options pour notre expansion à l’international, que ce soit à travers des développements greenfield ou des partenariats ciblés. Nous avons d’ailleurs lancé il y a peu une série de partenariats qui nous ont ouvert de nouveaux horizons en Roumanie, en Turquie et au Brésil.

Intelcia IT Solutions est votre jeune filiale dédiée à l’infogérance et la digitalisation. Quelles sont vos ambitions pour cette nouvelle activité au Maroc et en Afrique ? Intelcia IT solutions est un pilier essentiel de notre stratégie de diversification pour devenir un acteur global. Avec près de 100 entreprises internationales accompagnées et 800 administrations publiques servies, Intelcia IT Solutions compte trois business principaux que sont les Solutions applicatives, les Services managés et les SI Telecom.

Depuis sa création en 2019, nous avons renforcé les effectifs qui devraient passer à 1000 d’ici la fin de cette année. Nous prévoyons de doubler ce chiffre dans les trois prochaines années pour accompagner la dynamique de croissance de cette entité. Cette expansion ne se fera pas seulement de manière organique, mais également grâce à des partenariats stratégiques. Nous avons des ambitions fortes pour Intelcia IT solutions, pour en faire le leader nord-africain de l’IT.



Le débat sur l'impact de l'IA sur l'emploi dans le domaine de la relation client et l'offshoring se multiplie. Quelle est votre vision par rapport à ce débat ? Enjeu majeur ou approche alarmiste de l'avenir ?

Le développement du secteur de la relation client a toujours été éprouvé par l'évolution de la technologie, tout en restant un important pourvoyeur d'emplois. En 17 ans, l'effectif du secteur a été multiplié par 26, passant d'environ 5000 au milieu des années 2000 à 130 000 aujourd'hui au Maroc. Et le potentiel de croissance demeure important. Le secteur sait s'adapter. Pour nous, le futur des outsourcing sera à la fois humain et digital. Il ne faut pas voir la technologie sous l'angle du risque uniquement. Il est évident que les actes simples seront de plus en plus digitalisés. Nous voyons la technologie plutôt comme un catalyseur qui nous permet d'améliorer l'expérience de nos collaborateurs et d'apporter plus de valeur à nos clients. Depuis longtemps, nous utilisons par exemple des technologies comme le speech analytics pour mieux comprendre la voix du client et accompagner nos conseillers clients pour apporter de meilleures réponses. L'avènement de l'intelligence artificielle générative va accélérer nos progrès dans ce domaine. Et cela ne signifie pas nécessairement un déclin de l'emploi. Au contraire, les avancées dans le domaine de l'IA renforceront les compétences des collaborateurs. En effet, l'intervention humaine demeure cruciale pour affiner et rendre pertinents les modèles d'IA. Aujourd'hui, notre principal défi réside dans le bon mix entre l'humain et la technologie. L'IA nous permettra d'automatiser les tâches simples à faible valeur ajoutée, libérant ainsi nos conseillers pour se concentrer sur des aspects essentiels tels que l'empathie, la résolution de problèmes complexes et l'établissement de relations authentiques avec les clients. Notre pôle Conseil & Innovation, Evolucionaria, a justement pour vocation d'anticiper les transformations du secteur pour permettre aux marques que nous accompagnons d'être à l'avant-garde de l'expérience client. Du diagnostic à l'implémentation de solutions technologiques innovantes, nous mobilisons les différentes expertises du groupe pour concevoir des parcours clients fluides et des interactions humaines de qualité.



Les effectifs de Intelcia IT Solutions vont passer à 1000 d'ici fin 2024.

Le Maroc n'est-il pas en perte de vitesse de son leadership en tant que hub africain pour les entreprises de l'offshoring ? Quels sont, à votre avis, les leviers pour redynamiser l'attractivité du Maroc sur la carte mondiale de l'outsourcing et la relation client ?

En 2023, le Maroc a signé l'une des meilleures progressions dans le classement 2023 du Global Services Location Index (GSLI) en gagnant 12 places pour se hisser au 28e rang mondial. Nous sommes désormais 2e en Afrique et 4e au Moyen-Orient. Au-delà de ses atouts de proximité, de qualité d'infrastructures et de capital humain, le Maroc se dirige vers une montée en gamme au niveau des services adressés avec un ré-engineering vers de nouvelles technologies soutenues par l'IA. En effet, si aux débuts des années 2000, la nature des services adressés concernait essentiellement le CRM, aujourd'hui, il y a eu une véritable montée en gamme avec la diversification des métiers, vers des services plus techno comme l'ITO...

Le secteur a également permis de repositionner le Maroc dans la cartographie mondiale comme plateforme incontournable parmi les pays fournisseurs de services. Les opérations dites "basiques", et aussi pour des raisons de coûts, sont plus susceptibles d'être adressées par d'autres pays du continent. Pour maintenir la compétitivité du royaume, il est essentiel d'investir dans des programmes de formation spécialisés en IA et technologies numériques. Tout comme il est nécessaire de mettre en place des politiques gouvernementales favorables à l'innovation et à la transformation numérique, comme l'accompagnement d'entreprises opérant dans ce secteur, à travers une fiscalité avantageuse favorisant la création d'emplois et les investissements. Je pense également à l'importance d'avoir des champions nationaux dans le secteur afin qu'il y ait des centres de décision localisés au Maroc et en mesure d'influencer la distribution des cartes sur le marché francophone, et pourquoi pas sur le marché mondial. ■

INVESTISSEMENT

Inetum Maroc renforce sa présence au Maroc

A L'HORIZON 2027, LE GROUPE INETUM PROJETTE DE RENFORCER SA PRÉSENCE EN TRIPLANT SES EFFECTIFS AU MAROC À TRAVERS LA CRÉATION DE 1500 EMPLOIS.

CETTE AMBITION DE CROISSANCE, DOTÉE D'UN BUDGET DE 50 MDH, A ÉTÉ FORMALISÉE, EN AVRIL DERNIER, PAR LA SIGNATURE DU GÉANT DES SERVICES NUMÉRIQUES D'UN MÉMORANDUM D'ENTENTE (MOU) AVEC LE GOUVERNEMENT EN PRÉSENCE DU PDG DU GROUPE, JACQUES POMMERAUD.

Il y a les talents, les conditions et la taille critique du marché pour investir. Tels sont les trois ingrédients qui ont poussé le groupe international Inetum, présent au Maroc depuis plus de 20 ans avec plus de 800 collaborateurs, à signer avec le gouvernement marocain, en avril dernier, un Mémoire d'entente (MoU) par lequel il s'engage à tripler ses effectifs à travers la création de 1500 emplois à l'horizon 2027, avec un investissement de 50 millions de dirhams. "Ce choix d'investissement massif n'est pas fortuit. Le groupe parie sur le fort développement économique du pays à venir avec l'échéance du Mondial 2030 et les grands projets annoncés. En outre, la maturité économique du marché et sa stabilité business sont considérées comme des portes d'entrée pour nos clients en Afrique dans le numérique", rappelle, d'emblée, Imad Haddour, Senior VP Inetum Solutions pour la région East Europe Middle East and Africa (EEMEA) et Directeur Général de Inetum Afrique. Pour mettre en œuvre sa feuille de route 2027, le groupe étudie de futures installations en dehors de sa base historique, Casablanca, afin d'élargir sa dynamique de recrutement dans le bassin de l'emploi des autres régions et ceux en partenariat avec les



universités privées et publiques. Outre le renforcement du capital humain et l'ouverture de bureaux régionaux à travers le Maroc, Inetum compte renforcer son FabLab à Casablanca, qui fait partie de son réseau de 7 FabLab à travers le monde, "A travers cette plateforme, nos clients peuvent concevoir des projets courts qui permettent d'avoir un prototype innovant. Régulièrement, nous invitons nos clients à notre FabLab pour les accompagner à faire émerger une idée claire sur l'usage et l'utilité, par exemple, de l'IA générative dans leur entreprise. L'objectif est de produire un prototype clair en une semaine", précise Imad Haddour.

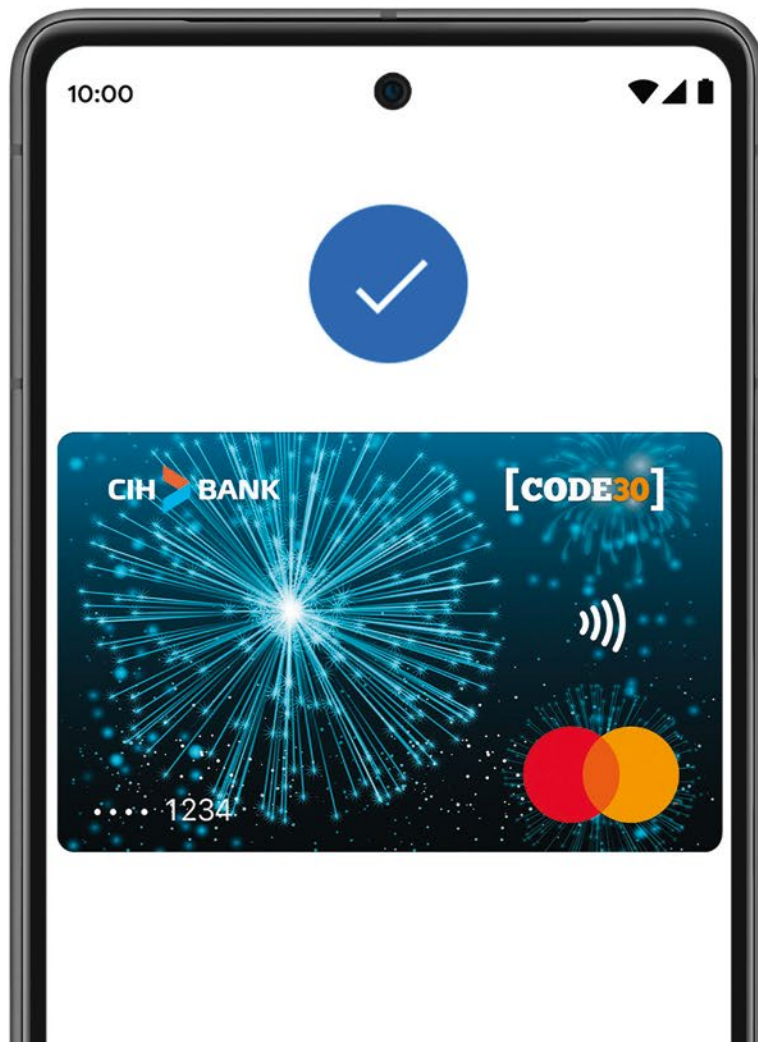
IA, INTO THE GAME

En effet, l'IA générative est au cœur de l'innovation d'Inetum et de ses offres, qui englobent des expériences conversationnelles améliorées, des outils simplifiés pour la gestion interne, l'amélioration de la performance des entreprises, l'optimisation de la gestion financière, RH et logistique, ainsi que le renforcement de l'autonomisation des employés grâce aux copilotes IA de GenAI.

Pour rappel, Inetum emploie 28 000 personnes dans 19 pays à travers le monde et développe son offre autour de quatre pôles métiers. Le premier est le consulting à travers Inetum Consulting, une offre technologique qui couvre la data et l'IA générative. Le second a trait à l'IT et le déploiement des systèmes d'information, que ce soit RH ou de la production avec Inetum Technologie. Inetum Solution est le troisième pôle d'activité du groupe avec l'intégration des progiciels de gestion, tels que SAP, Microsoft, Salesforce ou ServiceNow. Le quatrième métier, Inetum Software, couvre l'édition de logiciel qui génère annuellement plus de 200 millions d'euros de revenus via une offre aussi bien pour le secteur public que privé. ■



Now in Morocco.





CASANET
ENTERPRISE SOLUTIONS

Retrouvez nous au :



Hall 4 Stand 4C-50

Nous avons réservé
cet espace pour
vous informer que
4,45 M\$
est le coût moyen
d'une cyberattaque
en **2023**. Ne soyez
pas victime de la
prochaine !



Source : IBM Security - Cost of a Data Breach Report 2023



1, Imm Riad, RDC Av. Annakhil, Rabat



0537548200



contact@casanet.ma

Éducation

LE SECTEUR DE L'ENSEIGNEMENT PRIVÉ ET PUBLIC S'ACTIVE POUR LE LANCERMENT DE NOUVELLES FILIÈRES DANS LE DIGITAL POUR RÉPONDRE AUX BESOINS CROISSANTS DU MARCHÉ EN TALENTS NON SEULEMENT QUALIFIÉS SUR LES TECHNOLOGIES DISRUPTIVES, MAIS ENGAGÉS ET OUTILLÉS POUR S'ÉPANOUIR DANS UN MONDE QUI CONNAÎT UNE TRANSFORMATION DE FOND.

IA ET BIG DATA

Les nouvelles ambitions d'Al Akhawayn

FAIRE DE L'UNIVERSITÉ AL AKHAWAYN (AUI) UN HUB D'EXPERTISE ET DE FORMATION DE TALENTS GEN-Z DANS L'IA ET LA BIG DATA, AVEC UNE CAPACITÉ D'ACCUEIL, TOUTES FILIÈRES CONFONDUES, DE 5000 ÉTUDIANTS D'ICI 2026... TELLE EST L'AMBITION DE L'UNIVERSITÉ.

Le président d'AUI, Amine Bensaid, revient, en marge du Gitex Africa, sur le lancement de nouvelles filières dans le digital pour répondre aux besoins croissants du marché en talents qualifiés sur les technologies disruptives, mais engagés et outillés pour un monde en mutation accélérée.

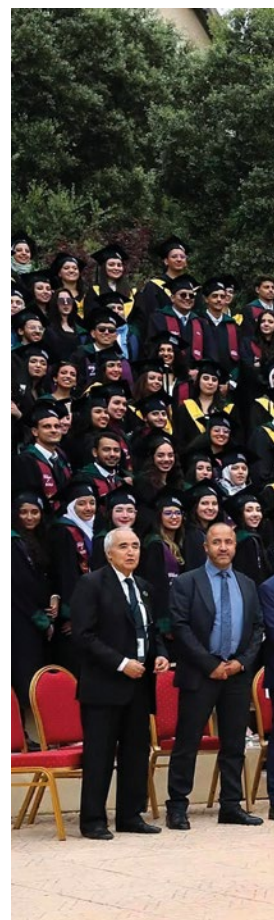
Après la réussite du pari d'accréditation en tant qu'université conforme aux standards internationaux des universités américaines, quelles sont vos priorités de développement à court terme ? Notre positionnement en tant qu'université marocaine conforme aux standards internationaux des universités américaines et dotée de la prestigieuse accréditation NECHE, à l'instar d'universités de renom comme Harvard ou MIT, nous pousse à nous focaliser sur deux priorités. La première a trait à notre capacité d'adaptation à la Gen-Z et au rythme d'évolution constante et accélérée du marché de travail. L'offre de l'Université Al Akhawayn à Ifrane est orientée vers la facilitation de l'accès rapide au marché du travail pour nos lauréats, sur la base de compétences techniques adaptées et un socle de skills forgeant la dimension humaine de l'étudiant(e). Notre seconde préoccupation opérationnelle est d'outiller nos étudiants tout au long de leur cursus universitaire avec un savoir leur permettant d'intégrer une pers-



pective multidimensionnelle et une conscientisation de l'importance d'œuvrer délibérément pour mener une vie sereine et épanouie, et avec des skills à même de leur faciliter cette quête dans leur cheminement post-diplomation. Cette priorité se base sur l'observation des risques pour la génération-Z associés aux nouvelles technologies et à la grande vitesse de changements dans le monde d'aujourd'hui. Ce travail d'épanouissement de notre capital humain vise également à accom-

pagner une mutation de la génération-Z qui est plus motivée par la montée en compétences, par l'impact qu'elle peut avoir, et par le bien-être, que par le souci d'accès au marché uniquement. La génération-Z ayant des intérêts et des caractéristiques bien différentes de la génération précédente, l'objectif de notre université est également de jouer un rôle de facilitateur pour une symbiose entre les nouveaux talents (Gen-Z) et les managers et talents expérimentés (souvent de générations précédentes) sur le marché du travail. Le taux d'employabilité de nos lauréats est, dans ce sens, très éloquent puisqu'il varie, dans les filières d'ingénierie, entre 87 et 100% à la sortie de l'Université.

Dans quelle mesure l'école d'ingénieurs de l'AUI s'est adaptée aux mutations du digital pour mettre à jour son offre de formation sur



les nouveaux métiers de l'IA et la Big Data ? Le virage pour l'école d'ingénieurs de l'AUI a démarré à la rentrée universitaire 2020. Cette école forme aujourd'hui quelque 1680 étudiants sur un total de 3750 étudiants, toutes filières confondues. Concrètement, nous avons décidé de lancer simultanément plusieurs nouveaux Bachelors et Masters sur des thématiques disruptives telles que l'intelligence artificielle et la robotique, la Big Data analytics, l'industrie 4.0, le Cloud computing ou encore le mobile software design. L'objectif de cette démarche de renouvellement de notre offre de formations est destinée à répondre à la demande et aux besoins en ressources qualifiées exprimée par l'écosystème des professionnels du digital aussi bien national qu'international.

D'ailleurs, cette refonte de notre offre de formation a permis une augmentation exponentielle du nombre d'inscrits à notre école d'ingénieurs. Aujourd'hui, le nombre d'étudiants a plus que triplé en passant de 475 étudiants en 2020 à 1680 étudiants à la rentrée universitaire de 2023.

Au-delà de l'approche hermétique entre la Faculté des sciences humaines et sociales et l'Ecole d'ingénieurs ou encore la Business School, dans quelle mesure jetez-vous des passerelles de formation entre ces deux univers disciplinaires distincts y compris en relation avec le digital ? Notre approche est transversale ; ceci est dans l'ADN du modèle "liberal arts" américain adopté par l'Université Al Akhawayn dès sa création. Parallèlement au renforcement du catalogue de formation de l'école d'ingénieurs,

la Business School d'AUI a également renforcé ses formations en lançant des spécialités en marketing digital et en "AI and Business Analytics" qui intègrent des modules spécifiques en relation avec le marketing digital, l'IA, la Big Data et les Industries 4.0. Notre Business School capitalise ainsi sur la performance exceptionnelle de ses étudiants dans les spécialités qui marient les disciplines de business avec les disciplines quantitatives et informatiques. En effet, la cohorte 2023 de notre Business School s'est classée dans le top 5% au monde dans la discipline "Quantitative Analysis" et dans le top 6% au monde dans la discipline "Information Systems" parmi les étudiants des 3000 formations de Business dans le monde qui ont participé en 2023 à l'examen MFT (Major Field Test) en Business. L'objectif est de former des lauréats capables d'avoir un background technique et business, avec différentes combinaisons de spécialités majeures et mineures, selon les affinités de l'étudiant(e) et/ou le besoin de l'employeur, compatible avec la dynamique du marché de l'emploi et la croissance des entreprises sous l'effet des ruptures technologiques comme l'IA et la Big Data. A cet égard, pour accompagner cette croissance des filières de nos différentes facultés, de nos corps enseignants et nos étudiants, »

Le taux d'employabilité des filières ingénierie d'AUI varie entre 87 et 100%.



» nous avons réceptionné cette année 8 nouveaux bâtiments résidentiels et nous prévoyons l'ouverture de 4 nouveaux bâtiments académiques avec de nouveaux laboratoires et 6 bâtiments résidentiels supplémentaires à l'été 2024, pour être en mesure d'accueillir 5000 étudiants à l'horizon 2026.

L'ouverture et le partenariat avec le secteur privé était toujours un argument d'attrait pour le recrutement des étudiants à AUI. Quelle est votre démarche de partenariat avec le secteur privé à l'ère du télétravail et du nomadisme des employés ?

La grande nouveauté sur ce volet est l'intégration de la composante "expérientielle" dans nos formations. Par exemple, nous avons développé la formule de formation par alternance dès la deuxième année de nos cursus de sorte à permettre aux étudiants le choix de faire le premier semestre à l'université et le second en entreprise. Nous avons lancé cette formule avec, aujourd'hui, quatorze (14) entreprises partenaires. Nous avons augmenté la dose d'agilité dans ces formations grâce à notre antenne à Casablanca qui permet à nos étudiants de faire ce mix, très tôt, entre la vie active et la formation académique. Nous avons également innové avec nos partenaires, comme la filiale marocaine de Leyton, Capgemini, Alten, ou encore A&K, chez qui nos étudiants, résidant sur notre campus à Ifrane, sont recrutés en mode télétravail,

souvent pour le compte de clients à l'international et ce, parallèlement à leur cursus universitaire. Actuellement, nous offrons cette formule de télétravail pour nos étudiants avec huit entreprises partenaires. Des négociations sont en cours, également, pour des partenariats de formations développées conjointement avec des multinationales technologiques.

Au-delà de la formation et l'accès au marché du travail, le classement d'une université dépend de ses laboratoires de recherche et les publications de ses chercheurs. Quel est l'état des lieux chez l'AUI sur le volet de R&D ?

AUI se veut être une locomotive d'un enseignement qui valorise l'apprentissage entrepreneurial, le leadership académique et des démarches novatrices et créatives visant à doter les étudiants de la génération Z de compétences transversales leur permettant d'avoir le mindset et les skills adaptés pour générer une valeur ajoutée pour leur entreprise et avoir un impact palpable sur les plans économique et social, y compris à l'échelle internationale. Cette même vision pragmatique guide notre approche en matière de R&D. Autrement dit, notre focus n'est pas seulement l'augmentation du nombre de nos publications scientifiques. L'enjeu est de développer un écosystème de R&D qui ait un impact réel et concret par rapport aux besoins de notre pays. A titre indicatif, pour servir notre environnement immédiat, notre R&D s'intéresse à la problématique de l'optimisation de l'eau, de la protection des forêts des incendies, des énergies renouvelables pour vaincre le froid hivernal que vivent nos concitoyens dans les montagnes, de l'impact de l'IA sur l'éducation... Parallèlement, vu le modèle et l'expérience distinctifs d'AUI, nous avons réussi à décrocher un financement de l'UE en tant que chef de file d'un projet ambitieux d'un million d'euros relatif à l'étude du leadership et de l'innovation dans le domaine de l'enseignement supérieur. ■



Participation de l'équipe de l'Université Al Akhawayn au Championnat du monde de robotique VEX à Dallas, Texas le 27 avril 2024.

LA RÉFÉRENCE DU PAIEMENT ÉLECTRONIQUE AU MAROC



20 années

d'expertise en paiement électronique



+65 000

commerçants équipés



+20 000

points de proximité de paiement de factures et de créances



1^{er} acteur Multicanal

+180 Millions d'opérations de paiement multicanal



1^{er} Acteur Monétique

+180 Millions d'opérations monétiques traitées



1^{er} acteur d'acceptation Paiement Mobile

+34 millions

de transactions E-commerce



Un centre de relation client
disponible 24h/7j



Partenaire de **35**
banques et établissements de paiement marocains

Acteur historique et leader du paiement électronique au Maroc, le CMI est depuis 2004 le partenaire de confiance des banques, des commerçants, des e-commerçants et des administrations publiques dans la gestion de leurs échanges monétaires électroniques au quotidien.

Répondant aux standards internationaux en matière de sécurité des paiements (certification PCI DSS), le CMI continue de contribuer au développement et à la structuration du marché grâce à ses valeurs de proximité, de sécurité et d'innovation.



UNIVERSITÉ EUROMED DE FÈS

Un engagement sans relâche envers l'innovation et l'excellence

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE, TECHNOLOGIES ET INNOVATION PÉDAGOGIQUE CARACTÉRISENT L'UNIVERSITÉ EUROMED DE FÈS QUI EXCELLE DANS LA FORMATION DE SES ÉTUDIANTS, PARFAITEMENT PRÉPARÉS POUR AFFRONTÉ LES DÉFIS DU 21^E SIÈCLE.

Placée sous la Haute Présidence d'Honneur de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, l'Université Euromed de Fès (UEMF) se distingue comme une institution d'utilité publique et à but non lucratif, bénéficiant du label de l'Union pour la Méditerranée (UpM) avec le soutien actif de ses 43 pays membres. Reconnue par l'État marocain, l'UEMF offre des diplômes validés internationalement avec des possibilités de double diplomation en partenariat avec les plus prestigieuses universités de l'espace euro-méditerranéen.

DES FORMATIONS D'EXCELLENCE EN SYNERGIE AVEC LES BESOINS DE DÉVELOPPEMENT

Pas moins de 70 formations, toutes accréditées, sont offertes aux jeunes bacheliers et licenciés universitaires leur conférant des diplômes d'Etat, de la licence au doctorat, en passant par tous les autres diplômes intermédiaires. En moyenne, 40% des cours de spécialité sont actuellement donnés en anglais avec l'objectif d'atteindre 50% à l'horizon

2026, en plus de l'enseignement des langues. Plusieurs de ces formations sont proposées en double diplomation avec de prestigieuses universités internationales, notamment en ingénierie, architecture, sciences politiques, droit des affaires... Avec de fortes mobilités étudiantes et enseignantes des deux rives de la Méditerranée. Le profil Euromed qui fait la spécificité de l'UEMF, et qui n'a pas d'équivalent dans d'autres universités, constitue un socle de formation transversal obligatoire pour tous ses étudiants favorisant leur multilinguisme, leur multiculturalité, leur mobilité, leurs capacités d'entreprendre et de maîtriser les nouvelles technologies, leur responsabilité sociale et le respect de leur environnement. Le pôle "santé" de l'Université connaît également un développement important, en parfaite synergie avec la réforme du système national de santé, impulsé sous les hautes directives royales. Les domaines d'action et d'application englobent l'agroalimentaire, la production de médicaments, l'ingénierie des protéines, et les pathobiologies en travaillant sur les aspects cellulaire, moléculaire, génétique, immunologique, physiologique et pharmacologique et la fabrication des implants et des dispositifs médicaux notamment par impression 3D. Un Centre Hospitalier Universitaire en phase de création



sera prochainement adossé à ce pôle. Alors que l'enseignement de l'IA dans les universités était encore à ses premiers balbutiements, l'UEMF a pris l'initiative depuis plusieurs années de créer pour la première fois dans l'espace euro-méditerranéen et africain la seule école d'ingénieurs à ce jour complètement dédiée à l'intelligence artificielle. En termes d'infrastructures de recherche, l'UEMF représente le nec plus ultra de la technologie. Dotée entre autres de la plus grande plateforme d'impression 3D au pays, l'Université fabrique désormais ses propres machines qui furent livrées et installées dans plusieurs pays et dans plusieurs lycées de sa région, comme contribution à la démystification de cette technologie de pointe auprès des jeunes lycéens. Par ailleurs, l'Université possède la plus importante plateforme numérique en soft dont la plateforme 3D Expérience acquise dans le cadre d'un partenariat stratégique avec le leader mondial des univers virtuels Dassault-systèmes.

UN ÉCO-CAMPUS AUX NORMES INTERNATIONALES

Engagée dans une politique volontariste de développement durable qui lui a valu plusieurs distinctions à l'international, l'UEMF dispose d'un campus unique en son genre dans l'espace euro-méditerranéen et africain. Labélisé Eco-Campus par la COP 22, il est conçu aux meilleurs standards internationaux, respecte les normes du développement durable et s'étale aujourd'hui sur une superficie de 56 hectares, avec une extension programmée à 120 hectares environ dans les toutes prochaines années. La deuxième phase de ce campus sera achevée cet été et comprendra notamment un centre de conférences de 3500 places, une cinémathèque, un complexe sportif avec une piscine olympique et une deuxième semi-olympique, un terrain de football aux normes FIFA ainsi que d'autres salles de sports ; toutes ces infrastructures étant ouvertes sur la ville.

UN SYSTÈME ENTREPRENEURIAL DYNAMIQUE ET D'INNOVATION AU SEIN MÊME DU CAMPUS

Deux structures majeures d'innovation, d'incubation et de valorisation des produits de la recherche composent ce système. D'abord, l'Euromed Innovation Center (EIC), un espace qui s'étend sur plus de 1400 m², intégrant des lieux de coworking modernes connectés à des laboratoires de prototypage de pointe et des salles de conférence optimisées pour favoriser le brainstorming et les présentations de projets. Actuellement, le centre compte une capacité d'hébergement de 30 startups en résidence permanente et a la capacité d'accueillir plus de 120 participants lors d'événements d'innovation (Hackathons, Open Innovation Challenges, Venture Building Bootcamps, Design Sprints, Demo Days, etc.). Véritable moteur de transformation qui convertit les concepts novateurs des étudiants, chercheurs



et entrepreneurs en solutions pratiques, se focalisant sur les secteurs stratégiques nationaux avec un focus sur la Tech (Tech from Lab to Market to Investment), l'EIC accompagne aujourd'hui 70 startups incubées avec un total de fonds levés sécurisés pour les startups incubées de 7 millions de MAD. En marge de ce soutien, l'EIC garantit des opportunités de financement en mettant en relation les entrepreneurs avec des investisseurs potentiels. Ceci a été rendu possible grâce à la dernière labellisation de l'Euromed Innovation Center par "Tamwilcom" au titre de la 3e édition du "Fonds Innov Invest" (FI) pour les trois premiers segments du cycle de vie des startups, à savoir Idéation, Incubation et Pré-accélération. Cette labellisation permet aux porteurs de projets et entrepreneurs d'accéder à l'offre de l'EIC et de Tamwilcom, notamment à travers les programmes "Tech Start" et "Tech Boost". Ensuite "Fez Smart Factory -FSF" ; un écosystème de 8000 m², unique en Afrique dans l'espace universitaire, focalisé sur les innovations dans le secteur de l'industrie 4.0. intégrant des infrastructures dédiées à l'innovation : un incubateur, un accélérateur de startup, des services d'ingénierie, des entités de R&D, RDI et R&T, un Business Center, une usine modèle et des espaces dédiés à la mise en place d'une centaine d'unités d'innovation, le tout orienté industrie 4.0. Fez Smart Factory est le fruit d'une collaboration décentralisée exemplaire entre plusieurs partenaires et dont l'Université Euromed de Fès est le chef de file. L'UEMF dirige également d'ambitieux projets de développement, comme le Pôle Régional d'Innovation et d'Entrepreneuriat Agritech pour la région de Fès-Meknès. Ce pôle, soutenu par l'Agence Française de Développement (AFD) via le programme Tamkin Li Tanmia, se concentre sur la promotion de l'innovation au service de l'agriculture. Avec l'appui de plus de 13 partenaires (représentants du secteur public, privé et société civile), le projet vise à l'acculturation numérique de 100 agriculteurs par an et à l'appui de 40 startups dans le domaine de l'Agritech sur une période de deux ans, en leur fournissant les ressources et le soutien nécessaires pour passer du prototype au marché. ■

EDTECH

Yool.education digitalise le soutien scolaire au Maroc

ACCOMPAGNEMENT SCOLAIRE ET OFFRE SPÉCIALE D'APPRENTISSAGE POUR LES MAROCAINS DU MONDE... TELLES SONT LES NICHES SUR LESQUELLES SE POSITIONNE LA STARTUP YOOL.EDUCATION. LE MODÈLE DE FORMATION À DISTANCE DE CETTE EDTECH EST ADOSSÉ À UN RÉSEAU PHYSIQUE DE STUDIOS MULTIMÉDIA À CASABLANCA, MARRAKECH, TAZA, TEMARA ET AGADIR.

La digitalisation du marché de l'éducation aigüise l'appétit des investisseurs et des startups. C'est le cas de la jeune pousse Yool.education qui a lancé récemment sa plateforme de formation synchrone à distance spécialisée dans l'accompagnement scolaire, l'apprentissage de l'arabe et la darija et la préparation des concours et examens d'accès aux grandes écoles. "Notre modèle est hybride. Nous disposons d'une plateforme digitale adossée à des studios physiques équipés à Casablanca, Marrakech et Agadir, permettant à des enseignants de former à distance d'une manière ludique et interactive", explique, sur un ton optimiste, Alia Benomar, directrice générale de Yool.education



L'objectif de cette nouvelle EdTech est de démocratiser l'accès aux cours de soutien hors des grandes villes de l'axe Casablanca-Tanger en permettant à des élèves de profiter d'un corps professoral hautement qualifié capable de dispenser des cours de soutien et de préparation aux concours. "Notre offre se différencie par une pédagogie hybride dans des salles de cours animées par des instructeurs expérimentés disposant d'une plateforme de formation basée sur la solution open source Big Blue Button", précise Alia Benomar. Elle est, en outre, renforcée par des services complémentaires, tels que des cours de soft skills, d'orientation, d'anglais pour collégiens, des webinaires de découvertes de métiers, l'accès à une bibliothèque de ressources pédagogiques et un forum d'apprentissage par les pairs...

Autrement dit, il s'agit de faire profiter les élèves de localités périphériques, telles que Berrechid, Dakhla, Tinghir, Guercif, Bouarfa ou Taliouine, d'une offre de formation digitale et compétitive aux meilleures conditions de transmission leur permettant d'évaluer leur niveau à une échelle plus large que leur environnement immédiat limité. Cette offre pédagogique est consolidée par un dispositif périodique de mesure d'impact et par une équipe de coordination pédagogique, qui suit la progression et les résultats des élèves. "A titre d'exemple, notre solution permet à des élèves du complexe scientifique de l'ONG ADES de la ville de Iriba au Tchad, de suivre des cours d'anglais avec un professeur basé à Casablanca au Maroc", se félicite Abdelmounaim Faouzi, cofondateur et témoin actif du marché du digital au Maroc et en Afrique depuis plus de 30 ans. Plus intéressant encore, l'offre de Yool cible la communauté marocaine à l'étranger puisque les modules de formation de la plateforme comprennent des cours d'apprentissage de la langue arabe et la darija pour enfants et adultes. Modèle extensible de formation, Yool.education lorgne également le marché à fort potentiel de préparation aux examens et aux concours des grandes écoles au Maroc. Il s'agit concrètement de l'examen

normalisé collège, le baccalauréat, ainsi qu'aux concours des facultés de médecine et de pharmacie, médecine dentaire, ENCG, ENSAM et ENSA. A noter que les 30 studios Yool déployés à Casablanca, Marrakech, Taza, Temara et Agadir seront mis à disposition de tiers (écoles, universités et autres) désireux de disposer d'une infrastructure plugin and play pour diffuser une offre de formation à distance et interactive au profit de leurs étudiants. ■

PIONNIERS EN SOVERAINETÉ DES DONNÉES NUMÉRIQUES: LES SERVICES DE POINTE DE MAROC DATACENTER

Public & Private Cloud
Data Protection (BaaS and DRaaS)
Web Hosting & DNS
Hosting & Colocation

IT & Security managed services
Security Services
Managed Bare metal server
Datacenter Design & Build

**VISIT OUR STAND
BOOTH 12B60**

Inscriptions Ouvertes

Gestion et administration
Technologies et ingénierie


Bac+3

Bac+5

**+ 1 000 BOURSES
POUR NOUVEAUX INSCRITS**

CASABLANCA | RABAT
MARRAKECH | TANGER





Startups et innovations

**LE MAROC DISPOSE D'UN ÉCOSYSTÈME
DYNAMIQUE DE STARTUPS À FORT POTENTIEL
MULTISECTORIEL. RETOUR SUR LES SUCCESS
STORIES ET LES PROJETS D'INNOVATION EN
COURS DE DÉPLOIEMENT.**

TECHNOPARK

Dix startups à suivre en 2024

CELA FAIT 24 ANS QUE LE PREMIER TECHNOPARK A VU LE JOUR À CASABLANCA. AU COMPTEUR : 3500 STARTUPS AVEC UN TAUX DE RÉUSSITE FULGURANT. FLORILÈGE DE 10 STARTUPS PROMETTEUSES.



Malika Ahmidouch, super-héroïne de l'IA sans cape

1. AISHORE

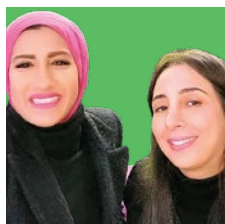
Aishore est spécialisée dans la création de centres d'excellence, à travers son expertise dans le domaine de la data et de l'intelligence artificielle (IA). Elle offre à ses clients la possibilité d'exploiter le potentiel de leurs données pour des prises de décision éclairées et efficaces. Après des études d'ingénieur en France, Malika Ahmidouch a entamé sa carrière aux États-Unis en banque d'affaires. Elle rentre ensuite au Maroc, où elle officie dans le secteur de la tech depuis 10 ans.



Salwa Harif, l'experte en cybersécurité

2. ISSROAD

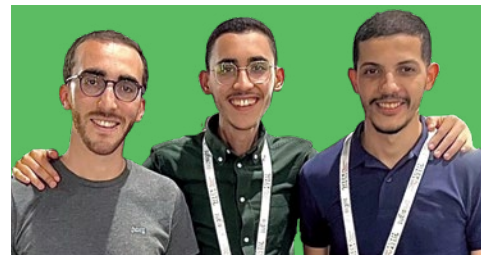
Issroad est une société de service en cybersécurité, qui opère dans le conseil stratégique et la mise en place de solutions techniques. Si sa cible est constituée de PME de 100 à 200 employés, Issroad travaille aussi avec des groupes à l'international. Aujourd'hui, Salwa Harif essaie de répondre à deux demandes récurrentes des clients locaux : le ransomware et les fuites de données.



Sabrine Zahroubane et Meryem Reneja, deux amies qui vous veulent du bien

3. SEHALINK.MA (EX TA7ALIL.MA)

Sehalink.ma digitalise tout le parcours santé à partir de la prise de rendez-vous jusqu'au remboursement des dossiers d'assurance maladie. Actuellement, près de 500 professionnels sont listés sur Sehalink.ma qui couvre Casablanca, Rabat-Salé et Marrakech. Sabrine Zahroubane est titulaire d'un master en marketing et communication et présidente d'une association depuis 10 ans. Meryem Reneja, son associée, est titulaire d'un master en digital.

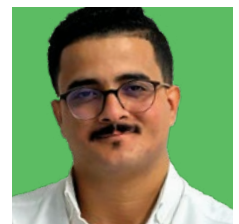


4. SMARTPROF.MA

Smartprof.ma est une startup spécialisée en soutien scolaire, installée au Technopark de Casablanca. Cette startup a levé des fonds auprès de Fuzé, dispositif d'investissement de pré-amorçage lancé par Digital Africa pour soutenir les startups en Afrique francophone, pour aller s'expatrier aux États-Unis.

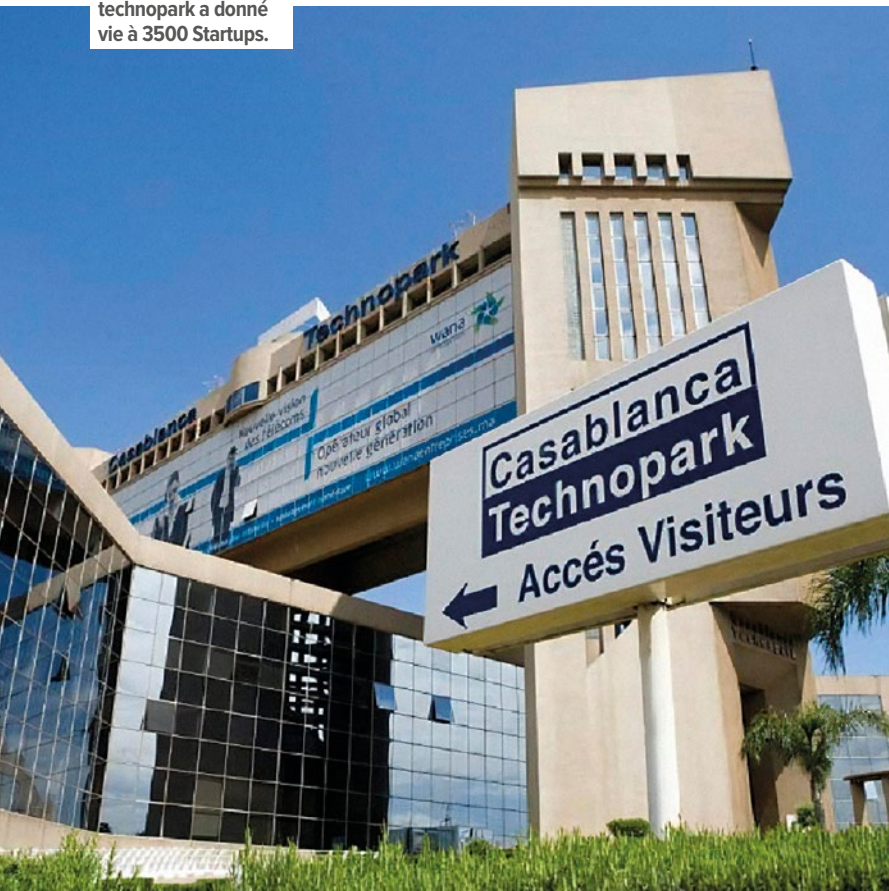
5. AZA PETROSOLUTIONS

Zakaria Azemzi a réussi à lever 3 millions de DH et s'apprête à boucler un second round de levée de fonds au Moyen-Orient. En 2020, son implantation à la Cité de l'innovation Souss-Massa, gérée par le Technopark, a été l'occasion de se focaliser sur l'offre d'une plateforme Cloud de tracking et d'optimisation de gestion de carburants pour les pé-



Zakaria Azemzi a lancé son premier projet au lycée

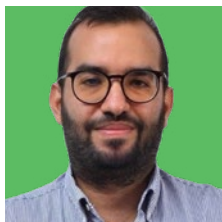
En 24 ans, le technopark a donné vie à 3500 Startups.



troliers. En 2011, Zakaria a lancé un business e-commerce d'importation de gadgets et de produits technologiques venant de Chine. Il était encore au lycée.

6. HSABATI.COM DE SAAD KEM- MOU

Depuis son lancement au Technopark de Casablanca en 2019, Hsabati.com a réussi à lever 6 millions de dirhams auprès de CDG Invest et UM6P Fund. Sa solution Cloud comporte des modules de facturation, de CRM, de gestion de stock et de production destinés à digitaliser la gestion de l'entreprise avec une connexion directe avec le secteur bancaire pour accéder au financement.



7. VISIOPROCESS

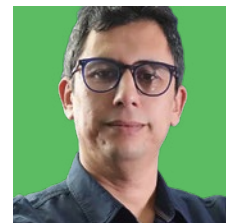
Cette startup a développé une solution digitale baptisée Smartglobe qui collecte, analyse et agit en temps réel et à distance sur la consommation énergétique d'un ou de plusieurs bâtiments en simultanément. Wafa Rhallam est diplômée en génie mécanique. Elle est titulaire d'un master en entrepreneuriat de l'INSEEC Paris. Elle a débuté sa carrière en France où elle a travaillé sur des projets de construction en Europe, en Amérique et en Afrique.



Wafa Rhallam, une ingénieure en construction

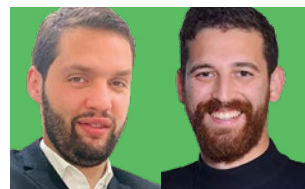
8. MERIVA

Meriva a réussi à développer pour l'écosystème des laboratoires pharmaceutiques une solution de profiling et de segmentation des médecins. Grâce au financement d'un laboratoire pharmaceutique, la startup a réussi à déployer "Trauma Connect", une plateforme d'échanges pour les traumatologues de Casablanca. Meriva est le fruit de l'association de trois profils : un professionnel du digital, Tarik El Haddaoui, un médecin, Ahmed Nour Al Alaoui, et Jihane Kamrani, spécialisée dans le développement commercial de solutions pour le secteur médical.



9. ATAREC

Atarec se positionne sur la niche des énergies renouvelables de troisième génération à travers l'exploitation de l'énergie de houle qui résulte des vagues illimitées des espaces marins. Atarec a pu décrocher récemment un financement de 180 000 euros grâce au concours hollandais de Small Business Innovation (SBIR). Le cofondateur d'Atarec, Oussama Nour, est lauréat de l'école polytechnique de l'Université libre de Bruxelles en 2013. Installée au Technopark en 2021, Atarec est le fruit d'association en 2020 de deux ingénieurs, Oussama Nour et Taha El Ouaryachi.



10. ALKORA.APP

Alkora est une application qui compile, grâce aux algorithmes de l'IA, des milliers de ressources multimédias pour fournir aux mobinautes les faits marquants de l'actualité sportive. L'application partage en temps réel des informations sportives. Le tout grâce à l'IA. Hassan Oussous et Soufiane Bennaim sont les cofondateurs d'Alkora.app. Leur application a été téléchargée par plus de 4 millions de mobinautes et dispose de 4 millions d'utilisateurs actifs mensuels sur Google Play et App Store, avec un taux de rétention de plus de 40%. ■

TECHNOPARK

Déploiement de la nouvelle feuille de route 2027

LA SOCIÉTÉ GESTIONNAIRE DES TECHNOPARKS AU MAROC (MITC) ACCÉLÈRE SA DYNAMIQUE DE CROISSANCE. SON DERNIER CONSEIL D'ADMINISTRATION A APPUYÉ LA NOUVELLE STRATÉGIE STRUCTURÉE AUTOUR DE TROIS AXES : LA RÉGIONALISATION, LE RENFORCEMENT DES DISPOSITIFS DE SOUTIEN AUX STARTUPS À TRAVERS DE L'OPEN INNOVATION MULTISECTORIELLE ET L'ENCOURAGEMENT DES STARTUPS À S'INTERNATIONALISER.

Un nouveau tournant dans la dynamique de développement de la Moroccan Information Technopark Company (MITC), la société gestionnaire des Technoparks au Maroc. Lors de son dernier conseil d'administration, tenu le 19 avril, trois orientations stratégiques pour les trois prochaines années ont été validées. "À l'horizon 2027, notre priorité sera d'accélérer la dynamique de régionalisation, de promouvoir l'open innovation multisectorielle et d'accompagner nos entreprises pour exporter leurs solutions vers les marchés européens, africains et des pays du Golfe", détaille, confiante, Lamiae Benmakhlouf, directrice générale du Technopark.



RÉGIONALISATION ACCÉLÉRÉE

Concrètement, le processus de régionalisation se concentrera sur l'ouverture de nouvelles zones technologiques à Fès, Oujda et Tiznit pour renforcer le réseau actuel qui couvre Casablanca, Rabat, Tanger, Agadir et Essaouira. "Depuis l'inauguration du premier Technopark à Casablanca en 2000, le MITC a accompagné plus de 3500 startups et entreprises digitales et contribué à la création de plus de 15 000 emplois directs et indirects avec un chiffre d'affaires annuel consolidé de plus d'un milliard de DH", rappelle Mme Benmakhlouf. Parallèlement à ce processus de régionalisation, le Technopark, qui accueille aujourd'hui 500 entreprises, ambitionne de devenir un hub fédérateur des initiatives de soutien aux innovations multisectorielles.

Concrètement, il s'agit de généraliser le modèle du programme d'open innovation "DigitAgri" lancé récemment en partenariat avec le Pôle Digital de l'Agriculture et de la Forêt du ministère de l'Agriculture, impliquant 10 startups à fort potentiel dans le processus de transformation digitale du secteur agricole. L'enjeu pour le MITC est de généraliser ce programme d'accélération, grâce au soutien du ministère de la Transition numérique et de la réforme de l'administration, pour couvrir d'autres secteurs tels que la healthtech, Fintech, les énergies renouvelables, HR Tech, e-logistics, Ed-Tech... L'objectif est d'impliquer les startups expertes en technologies de pointe

comme l'IA, l'IOT, la Blockchain, la RFID, le LoRa, la robotique et l'imagerie 3D dans le déploiement de solutions innovantes améliorant la performance de ces secteurs.

SOUTENIR LES ENTREPRISES EXPORTATRICES

Sur un autre registre, en capitalisant sur la maturité de l'écosystème des entreprises installées dans les différents Technoparks, la société gestionnaire MITC s'apprête à déployer un programme spécifique de soutien à l'export de ces entreprises. Ce programme sera renforcé par des partenariats avec des incubateurs et accélérateurs dans différents pays : Canada, France, Belgique, Espagne, Emirats

Arabes Unis... "Selon notre dernière enquête auprès des entreprises installées dans nos différents Technoparks, plus de 35% exportent à l'étranger. L'objectif est de renforcer cet élan par une action concertée et proactive vers les marchés cibles", rappelle la DG de MITC. À noter que le Technopark mise également sur son engagement au sein des instances de gouvernance de l'IASP (International Association of Science Parks and Areas of Innovation), regroupant 350 parcs technologiques de plus de 70 pays, pour appuyer cette ambition d'internationalisation de ses entreprises. ■

Découvrez l'innovation du paiement à portée de main.



 CMI MAROC
 CMI MAROC
 www.cmi.co.ma

 helpdesk@cmi.co.ma
 0802 00 50 50
 0637 49 46 46



مركز النقديات

CYBERSÉCURITÉ

DataProtect s'installe à Dubaï

L'EXPERTISE MAROCAINE DANS LE DOMAINE DE LA CYBERSÉCURITÉ ACCÉLÈRE SON POSITIONNEMENT SUR LES PAYS DU GOLFE. C'EST LE CAS DE LA SOCIÉTÉ DATAPROTECT QUI VIENT D'OUVRIRE UNE FILIALE À DUBAÏ. OBJECTIF : SE POSITIONNER SUR LES MARCHÉS À FORT POTENTIEL DE LA CYBERSÉCURITÉ DES PAYS DU MOYEN-ORIENT.

La société DataProtect, l'un des fleurons de la cybersécurité au Maroc, accélère sa dynamique d'internationalisation. Après l'ouverture d'une filiale à Paris en 2016, une seconde à Abidjan en 2022, l'entreprise ouvre une troisième filiale aux Emirats Arabes Unis. "Notre installation à Dubaï va nous permettra d'être plus proches de nos clients et futurs prospects, notamment ceux des pays du Conseil de Coopération du Golfe (CCG)", précise, d'emblée, Ali El Azzouzi, directeur général de la société, qui dispose du statut CFC (Casablanca Finance City) depuis 2018. Cet élan d'internationalisation s'appuie sur deux leviers : le renforcement du capital humain et l'élargissement du portefeuille des accréditations de sécurité. En effet, DataProtect emploie 200 employés, dont 150 consultants "full security", et dispose de l'accréditation en tant que prestataire de services de confiance (PASSI) de la Direction Générale de la Sécurité des Systèmes d'Information (DGSSI). Pour le volet international, outre les multiples accréditations relatives aux normes internationales de la monétique et la protection des transactions et de paiements électroniques (PCI DSS, PCI PIN, PCI 3DS, PCI Card Production, PCI SSF, CSP SWIFT), l'entreprise est aussi la seule en Afrique à décrocher récemment l'accréditation PFI (PCI Forensic Investigator).

UN CA DE 220 MDH DONT 65% À L'EXPORT

"Notre plan de développement à l'international commence à donner ses résultats. Aujourd'hui, l'export représente 65% de notre chiffre d'affaires qui a dépassé 220 millions de DH en 2023 contre 170 MDH en 2022. À travers notre réseau de filiales, notre ambition est de capter davantage d'opportunités du marché mondial de la cybersécurité", précise le fondateur de DataProtect. Malgré cet élargissement du périmètre de la présence internationale, le nerf de la guerre de l'entreprise reste à Casanearshore à travers sa plateforme SOC (Security Operating Center) destinée à détecter, analyser et remédier 7/24 aux incidents de cybersécurité de ses clients marocains, européens et subsahariens.



Ali El Azzouzi

A rappeler que le marché de la cybersécurité au Maroc est estimé à un milliard de DH. Deux secteurs investissent massivement pour sécuriser leurs systèmes d'information, à savoir les opérateurs télécoms et les entreprises de la bancassurance. Récemment, les organismes publics, surtout ceux jugés critiques, commencent à consacrer des budgets conséquents pour la cybersécurité de leurs systèmes d'information. Une tendance qui a été accélérée par l'obligation réglementaire de la loi 05-20 relative à la cybersécurité, qui exige le déploiement de mesures de sécurité afin d'assurer et renforcer la sécurité et la résilience des systèmes d'information des administrations de l'Etat, des collectivités territoriales, des établissements et entreprises publics et de toute autre personne morale de droit public de l'Etat, ainsi que des infrastructures d'importance vitale disposant des systèmes d'information sensibles. ■

À paraître

WHO'S WHO DES LAURÉATS DE L'UNIVERSITÉ AL AKHAWAYN 2024

Le Who's who des lauréats de l'Université Al Akhawayn (AUI) 2024 recense les profils inspirants de 20 lauréat(e)s de cette prestigieuse université, toutes filières confondues. Ce Who's who valorise les success-stories au Maroc et à l'international des facultés d'ingénierie, de business et de sciences humaines depuis la création de AUI.

LE WHO'S WHO DES LAURÉATS D'AL AKHAWAYN 2024 PROPOSE :

- Une édition digitale avec une rubrique spécifique sur TelQuel du Who's who consultable sur l'adresse : aui.telquel.ma
- Diffusion de l'édition électronique PDF du Who's who auprès de 60.000 emails de la base des inscrits à la newsletter de TelQuel.
- Les profils seront publiés au fur et à mesure en ligne et seront à terme diffusés dans un numéro papier spécial dédié en 2024.

Pour vos annonces et projets éditoriaux :

Rachid Jankari
Whatsapp/Tél.: +90 537 605 73 53
Mail : rachid@jankari-consulting.com



TOURBA

1^{er} programme de Carbon Farming au Maroc

EN INTÉGRANT DES MODÈLES AGRONOMIQUES DE POINTE ET DES SOLUTIONS DIGITALES AVANCÉES, TOURBA, FILIALE D'INNOVX, VISE À PROMOUVOIR L'ADOPTION DES PRATIQUES AGRICOLES DURABLES POUR AMÉLIORER LA FERTILITÉ DES SOLS, CAPTURER LE CARBONE ATMOSPHÉRIQUE SOUS FORME DE MATIÈRE ORGANIQUE ET DÉVELOPPER DES MODÈLES AGRICOLES RÉSILIENTS, ADAPTÉS NOTAMMENT AUX ZONES SEMI-ARIDES.

Le programme de Tourba s'inscrit dans le cadre de l'ambition agricole d'INNOVX, de contribuer au développement d'une agriculture durable, résiliente et innovante au Maroc à travers le développement de pratiques et de solutions technologiques en faveur de la souveraineté alimentaire et de la résilience climatique. Tourba utilise des techniques innovantes qui permettent la monétisation du carbone séquestré dans le sol, optimisant les rendements agricoles et améliorant la santé des sols. Notre ambition est de positionner le Maroc comme un leader de l'agriculture durable et du Carbon Farming, en exploitant les avancées technologiques les plus récentes pour construire un avenir durable pour nos communautés agricoles au Maroc, en Afrique et au-delà.

Tourba s'appuie sur les dernières innovations technologiques notamment :

- L'analyse d'images satellitaires et l'IA permettant de suivre l'application des différentes pratiques de l'agriculture de conservation par les agriculteurs, et d'identifier les agriculteurs qui nécessitent un accompagnement sur le terrain ;
- Un modèle biogéochimique qui simule le comportement des plantes dans leur écosystème, permettant d'estimer le taux de séquestration de carbone et optimiser les analyses de sols ;
- Des outils de traçabilité permettant de générer des crédits carbone de grande qualité.

À PROPOS D'INNOVX

INNOVX, est une entreprise multidisciplinaire et multisectorielle qui a pour ambition de développer les industries de demain en investissant et en développant des entreprises et des écosystèmes innovants à fort impact. Filiale de l'Université Mohammed VI Polytechnique (UM6P), INNOVX combine les métiers d'investisseur, de développement technologique et de business developer pour concevoir, développer et déployer à échelle industrielle des entreprises et des écosystèmes technologiques innovants, performants et à fort impact environnemental et social. INNOVX opère dans des secteurs stratégiques essentiels à la sécurité alimentaire et à la transition énergétique et numérique, tels que l'agriculture, l'innovation sociale, l'énergie, la chimie, et le digital. Pour plus d'informations, visitez notre site webinnovx.ma

UNE APPROCHE INTÉGRÉE POUR UNE AGRICULTURE DURABLE

Tourba s'appuie, pour donner vie à sa vision, sur une approche holistique qui comprend le déploiement des solutions digitales avancées de suivi, de reporting et de vérification, le développement d'une plateforme complète pour les agriculteurs et la calibration de modèle biogéochimique nécessaire pour une estimation précise de la séquestration du carbone.



À PROPOS DE TOURBA

Tourba, filiale d'INNOVX, est une entreprise pionnière dans le domaine du Carbon Farming. Engagée à transformer l'agriculture par des pratiques durables, Tourba utilise des techniques innovantes pour améliorer la résilience climatique et la fertilité des sols tout en optimisant les revenus des agriculteurs à travers la monétisation de crédits carbone. Avec un focus particulier sur les zones arides et semi-arides et sous stress hydrique, Tourba vise à catalyser un changement positif en agriculture en favorisant des pratiques qui réduisent les émissions de carbone et restaurent les écosystèmes naturels, soutenant ainsi la sécurité alimentaire et contribuant à une économie agricole circulaire et respectueuse de l'environnement. Pour plus d'informations, veuillez visiter notre site Web Tourba.ma et visionnez l'épisode de notre podcast *Pioneers* consacré à Tourba et au Carbon Farming.

Le programme Tourba inclut notamment :

- **La contractualisation, la formation et l'accompagnement des agriculteurs :** former les agriculteurs à de nouvelles pratiques telles que le système de semis direct, qui augmentent la séquestration du carbone et donc la fertilité du sol et sa résistance aux conditions de stress hydrique, et les doter des outils nécessaires pour mettre en œuvre efficacement les techniques de Carbon Farming.

- **La certification des crédits carbone :** gérer de bout en bout le processus de certification auprès des institutions internationales pour générer des crédits carbone à partir de l'adoption des pratiques agricoles durables par les agriculteurs.

- **La gestion de la commercialisation des crédits carbone :** gérer la vente des crédits carbone générés à des entreprises internationales et rétrocéder une grande partie du prix de vente aux agriculteurs, leur offrant ainsi une nouvelle source de revenus.

L'impact du programme Tourba sur les communautés agricoles de manière significative se traduit à plusieurs niveaux :

- **L'amélioration significative de la résilience**

des sols agricoles, notamment à travers une augmentation du taux de la matière organique et par conséquent une réduction du risque d'érosion.

- **La stabilisation des rendements en années normales avec une meilleure marge**

- **La réduction substantielle des coûts d'exploitation**, constituant 25 à 30% de la marge actuelle des agriculteurs.

- **Un gain de temps considérable.**

TOURBA : DES AVANCÉES PROMETTEUSES

Depuis son lancement en 2022, Tourba a pu faire adhérer plus de 400 agriculteurs couvrant plus de 30 000 hectares au Maroc pour l'opération pilote 2023/2024.

L'objectif de Tourba s'inscrit dans la lignée de l'ambitieuse initiative du Maroc qui vise à promouvoir le semis direct sur 1 million d'hectares d'ici 2030, renforçant ainsi l'engagement national pour l'agriculture et la résilience climatique. Des actions pilotes qui constituent une première étape probante et confortent Tourba dans sa stratégie d'expansion à l'international en vue d'atteindre 6 millions d'hectares à horizon 2027 en Afrique et au Brésil. ■

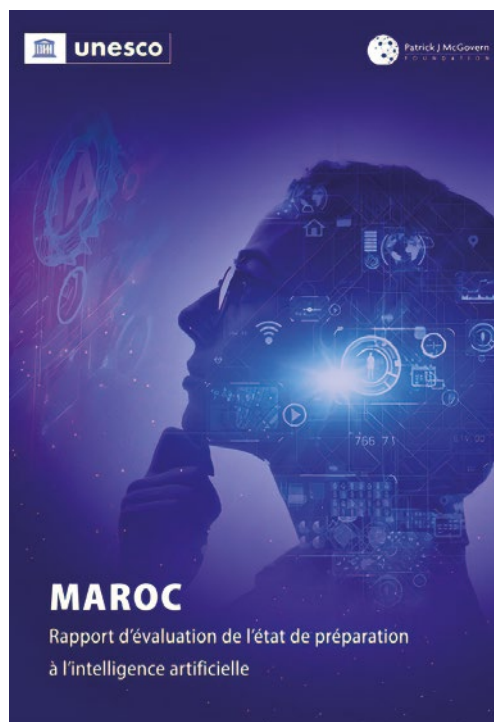
IA AU MAROC

Un environnement propice mais des mesures à prendre

LES EXPERTS DE L'UNESCO ONT CONCLU À L'EXISTENCE D'UN ÉCOSYSTÈME NUMÉRIQUE PROPICE À LA MISE EN PLACE D'UNE VISION GLOBALE EN TERMES D'IA. DÉTAILS.

Selon le rapport d'évaluation de l'état de préparation à l'intelligence artificielle), résultat d'une collaboration entre des cadres de l'UNESCO et des experts en intelligence artificielle (IA), nous en savons davantage au sujet de l'IA au Maroc. En effet, bien que le royaume ne dispose pas encore d'une stratégie nationale officielle spécialement dédiée à l'intelligence artificielle, le diagnostic des

experts souligne un environnement favorable à l'épanouissement d'une vision globale en matière d'IA. Dans les faits, plusieurs paramètres indiquent que le Maroc a renforcé son écosystème numérique, surtout en termes de connectivité, d'accès aux données, de la cybersécurité et enfin de la protection des données personnelles. Tous ces prérequis sont considérés comme fondamentaux à une implémentation de l'IA au niveau national. Mais il faut dire que la décision du Maroc de mettre en œuvre la recommandation sur l'éthique de l'intelligence artificielle de l'UNESCO a été considérée comme un gage d'engagement de la part des autorités pour adopter une IA inclusive



et responsable. Grâce à la méthode d'évaluation de l'état de préparation (RAM) de l'UNESCO, une sorte de diagnostic 360°, les experts ont pu conclure qu'il est tout à fait possible "d'envisager un avenir de l'IA dans cette perspective engagée".

PEUT-ON FAIRE MIEUX ET FAIRE PARTIE DES BIG 4

Cela dit, des mesures concrètes devraient être adoptées dans plusieurs volets qu'il est judicieux de souligner exhaustivement. Il s'agit en premier lieu de la réglementation et des cadres institutionnels, sans oublier les investissements, la recherche et développement, la formation, le renforcement des capacités, les infrastructures de calcul et des données et l'atténuation de l'impact de l'IA sur le marché du travail et sur l'environnement. Toutes ces mesures permettront de tirer profit des opportunités offertes par l'IA tout en atténuant ses impacts éventuels. Cela est d'autant plus crucial que le pays finalise une nouvelle stratégie nationale de transition numérique, Maroc Digital 2030. Gabriela Ramos, sous-directrice générale pour les sciences sociales et humaines de l'Unesco, préconise à ce propos que la jeune commission à laquelle a été confié le déploiement de cette stratégie soit chargée également de celui de l'IA. "Cela faciliterait la création des synergies et des capitalisations", dit-elle. A rappeler que la méthode RAM de l'UNESCO se base sur une multitude d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs qui a permis de mettre en place une cartographie de l'écosystème national marocain. La lecture de cette cartographie est globalement positive. ■

SOLUTIONS DE PAIEMENT

Avec Apple Pay et Google Pay, CIH BANK prend les devants

APRÈS SON LANCEMENT RÉUSSI, DÉBUT 2022, DE CIH PAY EN PARTENARIAT AVEC MASTERCARD, CIH BANK S'ASSOCIE À APPLE ET À GOOGLE POUR LANCER AU MAROC DEUX SOLUTIONS DE PAIEMENT ÉLECTRONIQUE RÉVOLUTIONNAIRES.

Cela fait des décennies que l'évolution technologique dicte sa loi sur le marché bancaire. Parallèlement, les opérateurs ne semblent pas tous y aller de la même cadence. Mais pour CIH BANK, la question ne s'est jamais posée. Le groupe bancaire marocain a lancé les deux solutions Google Pay et Apple Pay. Ces nouveautés, en ligne avec les dernières tendances mondiales, vont révolutionner le paysage du paiement électronique au Maroc. D'abord, en s'associant à Apple Pay, CIH BANK a offert à sa clientèle la possibilité d'effectuer des paiements sécurisés grâce à une utilisation simple et efficace de leurs terminaux iPhone ou Apple Watch. En quoi cette solution suscite-t-elle l'engouement ? D'abord par la mise en avant du facteur de la facilité. Il suffit de cliquer doublement sur son iPhone ou son Apple Watch et de rapprocher l'appareil d'un TPE pour exécuter un paiement sans contact, nous dit-on auprès de CIH BANK.

En termes de sécurité, d'autres avantages cruciaux sont avancés. En effet, tout achat réalisé par Apple Pay est sécurisé et authentifié avec Face ID, Touch ID, le mot de passe de l'appareil ou encore avec un code de sécurité dynamique unique. La solution Apple Pay garantit de surcroît la protection des données personnelles par le biais d'une règle inconditionnelle : ne jamais enregistrer les numéros de cartes bancaires sur les appareils ou les serveurs d'Apple.

Pour ce qui de Google Pay, son lancement s'inscrit dans "l'engagement de CIH BANK à offrir à ses clients des solutions de paiement innovantes et sécurisées. Ce partenariat avec Google confirme le positionnement de CIH BANK en tant que banque avant-gardiste et acteur majeur de la transformation digitale dans le secteur bancaire marocain", affirme Amal Mouhoub, directeur général adjoint, en charge du pôle marketing et communication au sein de CIH BANK. En gros, Google Pay permettra aux clients de CIH BANK, détenteurs d'une carte Mastercard, d'effectuer avec leurs smartphones Android et appareils Wear OS des paiements sans contact, rapides et sécurisés. Tout ce que le client doit faire est d'enregistrer sa carte bancaire dans l'application Google Wallet avant de procéder au paiement. Selon Jenny



Cheng, vice-présidente et directrice générale chez Google : "Google Wallet assure la confidentialité et la sécurité de leurs informations financières pour des transactions sécurisées." Ces deux solutions entrent dans le cadre d'une stratégie commerciale qui allie digitalisation et proximité. Début 2022, CIH BANK avait lancé, en partenariat avec MasterCard, le service CIH PAY (<https://cihpay.ma>), une solution de paiement mobile permettant de digitaliser sa carte bancaire pour régler ses achats par smartphone, au Maroc et à l'étranger. CIH PAY permet de payer chez les enseignes équipées de TPE sans contact. L'activation de ce service est effectuée sur l'application CIH MOBILE.

Tous ces services viennent étoffer les canaux de paiement mis en place par la banque, dans le cadre de sa stratégie multicanal, et ce afin d'offrir aux clients instantanéité, sécurité ainsi qu'une meilleure utilisation de leurs moyens de paiement. Le groupe bancaire marocain s'appuie déjà sur un réseau constitué de plus de 318 agences et 693 GAB à travers le Maroc. ■



تمويلكم
TAMWILCOM

TAMWILCOM intervient en faveur des startups et des porteurs de projets innovants, depuis le stade de l'idée jusqu'à la levée des fonds auprès des investisseurs



Construire l'avenir
www.tamwilcom.ma

Healthtech

**LES PROGRÈS ET DÉCOUVERTES
SCIENTIFIQUES EN BIOLOGIE MOLÉCULAIRES
COMBINÉS À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE
OUVRENT UNE ÈRE D'INNOVATIONS AU
POTENTIEL INIMAGINABLE DANS LE DOMAINE
DE LA SANTÉ.**

ENDOMÉTRIOSE

Le pari de Sothema sur Ziwig pour la santé des femmes

SOTHEMA A INVESTI DANS UNE STARTUP PROMETTEUSE, ZIWIG, QUI ALLIE L'IA ET LA BIOLOGIE MOLÉCULAIRE. SON FONDATEUR, YAHYA EL MIR, EXPLIQUE LES ENJEUX DE SON TEST SALIVAIRE QUI PERMET DE DÉTECTER EN QUELQUES JOURS TOUTES LES FORMES D'ENDOMÉTRIOSE ET DE RÉDUIRE L'ERRANCE DIAGNOSTIQUE GRÂCE AUX ARN.

Votre test salivaire Ziwig Endotest permet de détecter en quelques jours toutes les formes d'endométrieose et réduire l'errance diagnostique grâce aux ARN. Quels sont les facteurs qui ont contribué à cette innovation de rupture ?

Tout d'abord, il faut rappeler que les ARN sont une découverte scientifique majeure qui a donné lieu à plusieurs prix Nobel. Ensuite, les progrès technologiques réalisés dans le NGS (Next generation sequencing) et l'IA permettent de transformer cette découverte scientifique en applications concrètes pour les patients, comme Endotest. Nous nous attachons particulièrement à créer des innovations de rupture qui soient non intrusives et simples à utiliser dans le domaine de la santé des femmes, d'où notre spécialisation dans les ARN salivaires.

Sothema fait partie des investisseurs dans votre startup. Quel est l'apport d'un groupe de l'industrie pharmaceutique dans une innovation basée sur l'IA et la recherche dans la biologie moléculaire et ARN ?

Sothema est une entreprise qui a une mission de santé publique très importante au Maroc. Entre autres missions, elle a pour vocation d'anticiper les ruptures technologiques afin d'en faire bénéficier les patients marocains à des prix abor-



dables. Nous partageons le même goût pour l'innovation, et la même volonté d'avoir un impact important sur la santé publique. Notre partenariat est basé sur ces valeurs communes, qui sont au cœur de l'ADN de Sothema et qui font les innovations de Ziwig.

Vous êtes en cours de déploiement sur les marchés européen, américain et asiatique. Quand est-ce que votre pays d'origine, le Maroc, bénéficiera de cette innovation ?

Le domaine de la santé des femmes manque cruellement d'innovations. Je salue l'initiative du président Biden qui a décidé d'investir 12 milliards de dollars pour booster la recherche dans ce domaine. Notre objectif est que les femmes du

monde entier puissent bénéficier de nos innovations, au Maroc bien sûr, et dans d'autres pays africains. Nous sommes très fiers qu'une partie de nos innovations soit conçue sur le sol marocain, grâce à de jeunes ingénieurs de talent.

Le mix IA et médecine marque-t-il un nouveau paradigme de l'innovation qui va booster les ruptures thérapeutiques au-delà des schémas traditionnels qui ont prévalu jusqu'à présent ?

Il est indéniable que les progrès et découvertes scientifiques en biologie moléculaire combinés à l'intelligence artificielle ouvrent une ère d'innovations au potentiel inimaginable. Des technologies comme CRISPR (système qui permet de corriger ou de modifier l'expression de gènes responsables de maladies héréditaires) ou AlphaFold (logiciel d'intelligence artificielle qui fournit une prédiction de la structure des protéines à partir de leur séquence en acides aminés), qui pouvaient être considérées comme de la science-fiction il y a quelques années, se traduisent aujourd'hui en applications thérapeutiques concrètes, qui ont commencé à être validées par les autorités de régulation, comme la FDA.

SÉCURITÉ DES DONNÉES DE LA SANTÉ

Inwi, un partenaire de confiance

EN OBTENANT LA CERTIFICATION HDS, INWI CONFIRME SON STATUT DE PARTENAIRE DE CONFIANCE POUR UNE SANTÉ CONNECTÉE, SÉCURISÉE ET TOURNÉE VERS L'AVENIR.



Inwi, leader national de l'hébergement de data centers et du Cloud souverain, renforce son engagement envers la sécurité des données de santé en obtenant la certification HDS (Hébergeur de Données de Santé) délivrée par BSI (British Standards Institution), référence mondiale en matière de normalisation et de certification. Cette distinction majeure conforte inwi dans sa position de partenaire de confiance pour les acteurs et établissements de santé marocains, leur garantissant une protection optimale de leurs

données sensibles. La certification HDS, alignée sur la norme internationale ISO 27001, impose en effet des garanties rigoureuses en matière de sécurité de l'information aux entreprises qui externalisent l'hébergement de leurs données de santé dans le Cloud ou dans des data centers. Elle permet aux établissements de santé de relever leur niveau de protection et de se conformer aux exigences les plus strictes en matière de protection des données à caractère personnel. Cette accréditation atteste surtout de la conformité de l'opérateur aux normes les plus rigoureuses en matière de sécurité des données, garantissant à ses clients et partenaires une confiance inégalée dans la gestion sécurisée de leurs informations critiques.

AU SERVICE DE LA TRANSFORMATION DIGITALE DU SECTEUR DE LA SANTÉ

La certification HDS vient enrichir le palmarès de inwi, déjà détenteur de plusieurs certifications, consolidant ainsi son leadership dans le domaine de l'hébergement des données sensibles. En tant que fournisseur de solutions souveraines d'hébergement, de Cloud et de sécurité, inwi accompagne ses clients et partenaires du secteur de la santé dans leur transformation digitale, leur garantissant une conformité totale aux normes les plus strictes en matière de protection des données. L'obtention de la certification HDS marque ainsi une étape cruciale dans l'ambition de inwi de doter le Maroc d'infrastructures technologiques souveraines de pointe. Elle conforte sa réputation d'excellence et de fiabilité dans le marché marocain, lui permettant de jouer un rôle déterminant dans la transformation digitale du secteur de la santé, en garantissant la sécurité et la confidentialité des données critiques des patients. Grâce à ses infrastructures de pointe, à son expertise reconnue et à sa conformité aux normes les plus strictes, inwi se positionne comme un partenaire de confiance pour une santé connectée, sécurisée et tournée vers l'avenir. ■

GITEX & E-HEALTH

La fantastique ascension de Sobrus

A BAS BRUIT, MAIS À GRANDE VITESSE, LA E-HEALTH PROGRESSE AU MAROC. LE GITEX AFRICA SERVIRA DE VITRINE À DES DIZAINES DE STARTUPS MAROCAINES QUI PORTENT CETTE DYNAMIQUE.



Omar Sefiani

Parmi ces acteurs, Sobrus, un éditeur de solutions e-health dont la valeur ajoutée repose sur la capacité à s'implémenter chez tous les acteurs de l'écosystème de la santé : pharmacies d'officine, industriels du médicament, grossistes-répartiteurs et patients. "Notre objectif est de partir de la supply chain pharmaceutique jusqu'au patient", explique Omar Sefiani, cofondateur de Sobrus.

UNE SOLUTION DÉPLOYÉE DANS 7000 PHARMACIES AU MAROC

Douze ans après sa création, cette startup se positionne comme un leader dans la e-santé grâce à son ancrage chez les praticiens. Ses solutions sont aujourd'hui déployées dans 7000 pharmacies, soit chez 60% des professionnels qui utilisent sa plateforme mobile et Cloud Sobrus Pharma, interconnectées avec 20 répartiteurs et grossistes ainsi que 30 laboratoires pharmaceutiques. Ce succès a valu

à cette startup une reconnaissance et plusieurs trophées à l'international. Et pour tenir sa promesse d'innovation permanente, Sobrus annonce le lancement imminent de sa nouvelle solution dédiée aux patients. Cette solution "all in one", permet à la personne de tracer ses achats en pharmacie, de se renseigner sur les interactions médicamenteuses, et de recevoir des alertes afin de ne jamais oublier de prendre son traitement. Dans un domaine sensible comme la santé, l'un des défis que doit relever Sobrus est de garantir la sécurité des données à caractère personnel. Pour être en phase avec les exigences légales en la matière, Sobrus déploie des process alignés sur les meilleures pratiques de son secteur. Au Maroc comme ailleurs dans le monde, les autorités veulent s'assurer de l'étanchéité de données à caractère personnel visées régulièrement par des personnes mal intentionnées. Depuis 2018, Sobrus est conforme aux règles du gendarme marocain de la protection des données personnelles (CNDP). En plus de la mise à jour régulière, l'éditeur est également certifié HDS et ISO 27000, des standards de sécurité relatifs aux solutions d'hébergement des données.

Pour les acteurs de l'e-health, les perspectives de développement sont plutôt prometteuses. Le volume de business entre les pharmaciens, les grossistes et les laboratoires pharmaceutiques qui transitent par la plateforme Sobrus est de 7 milliards de dirhams, dont 10% entièrement digitalisés. La marge de progression est donc énorme. L'objectif de Sobrus est de porter cette part à 35% dès l'année prochaine. L'éditeur nourrit par ailleurs des ambitions à l'international. Il est aujourd'hui présent dans 14 pays en Afrique et se projette sur le marché européen à partir de sa filiale implantée en France, dans la région lilloise. Suivant en cela sa mission, celle de "simplifier le parcours santé du patient", où qu'il soit. ■

ABA TECHNOLOGY

Leader régional de l'intelligence artificielle des objets (AIoT)

SOUVERAINETÉ TECHNOLOGIQUE, INDUSTRIE X.0., HEALTHTECH, SMART SUPPLY CHAIN, SMART CITIES, AIOT, AAB TECHNOLOGY EST AU CŒUR DE L'IOT ET L'AI. SON PRÉSIDENT FONDATEUR, M. MOHAMED BENOUDA, DÉTAILLE LES RÉALISATIONS DU GROUPE DANS CE DOMAINE.

Le groupe ABA Technology présente les nouvelles innovations dans le domaine de l'intelligence artificielle des objets (AIoT) : 3 plateformes IA dédiées à la gestion des villes intelligentes, à l'industrie X.0 et à la médecine du futur. En intégrant des algorithmes sophistiqués, des capteurs intelligents et une analyse avancée des données, ces plateformes ouvrent la voie à une gestion plus efficace, durable et personnalisée de villes, des industries, de la santé humaine et du bien-être. Elles sont caractérisées par trois éléments communs qui sont l'IA, la convergence technologique entre les solutions "Information Technology" et "Operational Technology" ainsi qu'un Cloud privé dédié au client pour la souveraineté de la donnée. Contrairement aux plateformes généralistes d'IA, ces dernières sont spécialisées par secteur d'activité et sont proposées respectivement par les trois filiales du groupe, Nextcor, Hardiot et Mediot, qui capitalisent sur le processus métier pour une réponse technologique adaptée, sur mesure et compétitive. La première plateforme en Afrique et au Moyen-Orient, intitulée "DakaAI", est dédiée à la surveillance intelligente des territoires, incluant la gestion ur-

baine et la sécurité publique. Elle combine l'IoT, l'IA et le computer vision avec des caméras Nextcor fabriquées au Maroc. Cette filiale du groupe ABA Technology, Nextcor, crée ainsi une longueur d'avance importante en matière de surveillance intelligente basée sur l'IA des objets supportée par une architecture hybride de Cloud/Edge Computing orientée souveraineté de donnée. La deuxième plateforme orientée Industrie X.0, nommée DigIndustry X.0 et est portée par la filiale Hardiot, redéfinit les processus industriels, en permettant une production plus agile, une maintenance prédictive, une excellence industrielle et une sécurité renforcée pour les travailleurs avec une maîtrise de la consommation énergétique et la réduction de l'empreinte carbone. La troisième plateforme AIoT dédiée à la médecine du futur est nommée "DigiHealth". Cette plateforme est portée par Mediot, la filiale santé connectée du groupe ABA Technology. Elle offre un suivi personnalisé, des diagnostics précoces, une gestion proactive des maladies chroniques, une intégration du dossier patient et une optimisation des soins de santé pour des vies plus saines et plus épanouissantes. Cette convergence permet à des dispositifs et/ou équipements médicaux connectés non seulement de collecter et d'échanger des données, mais aussi de prendre des décisions intelligentes en temps réel grâce à l'IA pour sauver davantage les patients. Ces réalisations concrètes permettent au groupe ABA Technology de renforcer sa position de leader régional dans le domaine de l'Intelligence Artificielle des Objets (AIoT), le Cloud/Edge Computing, la Data Plateforme et la cybersécurité industrielle, facilitant ainsi une nouvelle Société X.0 qui œuvre pour la "préservation de l'environnement, de la santé et de la sécurité des citoyens". ■



Mohamed Benouda

me, cette
se enchantée

l'indépendance, le monastère de
dans la région d'Azrou, aura été un
pire d'idées, prônant le vivre-ensemble
ans et chrétiens. L'historien et directeur
s du Maroc, Jamaâ Baïda, lui consacre un
re, il était une fois Toulmine... Extraits.

Lire la suite



Approfondissez votre suivi de l'actualité

JE M'ABONNE À TELQUEL

Sur telquel.ma/abo ou en remplissant le coupon ci-dessous

1 AN
à la Formule intégrale
(papier + digital) pour
799 DH*

1 AN
à la Formule
digitale pour
599 DH

1 AN
à la Formule digitale
étudiant pour
349 DH**

Mme M.

Nom et prénom :

Adresse de livraison :

.....

.....

Code Postal : [] [] [] [] [] [] Ville :

Tél. (facultatif) :

Email :

* Prix à l'étranger : UE/MAGHREB : 200EUR - USA/RESTE DU MONDE : 250\$

** Une attestation de l'établissement d'enseignement est à joindre obligatoirement à ce coupon)

Pour plus d'informations, vous pouvez nous contacter :

✉ Par email sur : abo@telquel.ma

☎ Par téléphone ou WhatsApp au : 06 67 359 335

Ci-joint mon règlement à l'ordre de
TELQUEL DIGITAL par :

Chèque bancaire⁽¹⁾

Espèces⁽²⁾

Virement⁽³⁾

(1) Chèque libellé à l'ordre de Telquel Digital, barré et non endossable, à déposer directement dans nos locaux au 34 rue Charam Achaykh 5ème étage Quartier Palmier, Casablanca. Pour la collecte à votre domicile ou dans vos bureaux, nous contacter au 06 67 359 335. (Casablanca et Rabat uniquement).

(2) À déposer directement dans nos locaux au 34 rue Charam Achaykh 5ème étage Quartier Palmier, Casablanca. Pour la collecte à votre domicile ou dans vos bureaux, nous contacter au 06 67 359 335. (Partout au Maroc).

(3) Virement à l'ordre de Telquel Digital / RIB : 011 780 0000 14 210 00 61112 64 / CODE SWIFT : BMCE MAMC / IBAN : MA64.

Editeurs & R&D

**LE GITEXAFRICA 2024 EST UNE
OPPORTUNITÉ POUR LES ÉDITEURS DE
LOGICIELS POUR RÉVÉLER LEURS
NOUVELLES VERSIONS ORIENTÉES IA
GÉNÉRATIVE ET BIG DATA.**

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

AGIRH dévoile une nouvelle version de son SIRH à Marrakech

L'ÉDITEUR LOGICIEL DE LA SOLUTION DE GESTION DE RESSOURCES HUMAINES AGIRH, DE TÉNOR GROUP, S'APPRÊTE À PRÉSENTER LA NOUVELLE VERSION DE SON SIRH LORS DU GITEX AFRICA. AVEC UNE NOUVELLE ERGONOMIE, LA NOUVELLE MOUTURE INTÈGRE L'IA GÉNÉRATIVE. DÉTAILS.

Les acteurs de l'écosystème du digital intensifient leurs préparatifs en prévision de la deuxième édition du Gitex Africa qui se déroule à Marrakech. C'est le cas de l'éditeur AGIRH qui présentera, en avant-première, lors de l'édition 2024 de Gitex Africa, la nouvelle version de sa plateforme de gestion du capital humain, avec des nouveautés ergonomiques et une intégration native de l'intelligence artificielle générative.

“Cette nouvelle version, fruit de nos investissements de R&D continus, va permettre une expérience utilisateur optimisée avec des fonctionnalités ergonomiques pensées pour faciliter la gestion du personnel, des performances, de la formation et de suivi des talents”, révèle, sur un ton confiant, Anissa Berbich, cofondatrice et directrice générale d'AGIRH. Ce lancement au Gitex intervient parallèlement au déploiement par l'éditeur d'une stratégie de développement à l'international à l'horizon 2026, orientée vers l'export et le Cloud. Concrètement, l'entreprise parie sur le déploiement de sa solution SIRH sur l'Afrique pour conserver son trend de croissance à



deux chiffres et booster la part de ses recettes liées à l'export. Actuellement, la plateforme AGIRH est installée auprès de 600 entreprises dans 17 pays, des secteurs stratégiques comme les banques, l'assurance, les grandes multinationales pharmaceutiques et le secteur public et dont 30% figurent dans le classement du top 500 du Maroc. “Notre objectif est de dupliquer notre modèle de réussite sur le marché marocain en élargissant davantage sa présence sur le continent africain. A court terme, nous espérons que l'export représente 40% de notre chiffre d'affaires à court terme”, ajoute la directrice générale d'AGIRH.

D'ailleurs, pour appuyer ce positionnement international, l'entreprise a conclu plusieurs alliances stratégiques avec des partenaires intégrateurs présents dans plusieurs pays du continent. Cette quête de développement à l'international profite du virage vers le Cloud ressenti auprès des entreprises, des DRH et des DSI qui sont devenues de plus en plus disposées à basculer vers des solutions Cloud. Un choix motivé par le besoin d'une solution RH facile à déployer au sein de l'entreprise sans se soucier des contraintes techniques de son installation et de sa mise à jour. À rappeler que la solution SIRH couvre un périmètre large de fonctionnalités disponibles “On Premise” et en Cloud. Il s'agit notamment de l'administration du personnel, la gestion de l'organigramme, la gestion des compétences, la gestion des congés, la gestion du social, la gestion de la paie et des prêts, la formation et la performance, la gestion de carrière, incluant le plan de développement individuel, la préparation des plans de succession... ■



ORANGE

“L'IA est au cœur de notre stratégie de digitalisation”

Brahim Sbai, Directeur central entreprise chez Orange

PARTENAIRE TECHNOLOGIQUE DU GITEX 2024, ORANGE POURSUIT SON ENGAGEMENT ENVERS L'INNOVATION DANS LA RÉGION. ENTRETIEN AVEC SON DIRECTEUR CENTRAL ENTREPRISE, BRAHIM SBAI.



Début avril, le management d'Orange a confirmé qu'une annonce majeure est attendue pour le Gitex de Marrakech au sujet de Cloud de confiance et de Cloud de sécurité. Pouvez-vous nous en dire plus à quelques jours de l'événement ? Je suis heureux de vous donner un aperçu de notre annonce, Orange Maroc joue un rôle clé dans la transformation IT des entreprises marocaines, en facilitant leur migration vers le Cloud et en accélérant leur intégration dans le marché des TIC. À l'occasion du Gitex Africa qui se tiendra à Marrakech du 29 au 31 mai 2024, nous annoncerons un important partenariat pour le développement d'un Cloud de confiance et sécurisé au Maroc. Ce partenariat illustre l'engagement fort d'Orange Maroc à soutenir la vision du Maroc en tant que hub technologique régional.

Qu'attend Orange de l'édition 2024 du Gitex de Marrakech ? Nous sommes le partenaire technologique de l'événement, ce qui souligne notre engagement envers l'innovation et la technologie dans la région. De plus, nous sponsorisons le volet cybersécurité lors du challenge Supernova, un domaine qui est au cœur des préoccupations actuelles des entreprises à l'échelle mondiale. Nous emmenons également avec nous un écosystème de startups, en invitant 30 startups dans le but de les présenter à un public averti, comprenant des clients po-

tentiels, des investisseurs et d'autres acteurs clés du secteur. Cette démarche s'inscrit dans notre mission de soutenir l'innovation et de favoriser des connexions stratégiques, ouvrant ainsi de nouvelles opportunités de croissance pour ces startups. L'édition 2024 du Gitex est une plateforme essentielle pour consolider notre position de leader en solutions B2B et piloter la transformation numérique dans la région.

Comment concevez-vous votre rapport à l'intelligence artificielle ? L'intelligence artificielle est désormais au premier plan dans le développement des activités commerciales et l'amélioration des expériences quotidiennes. Avec des outils tels que l'apprentissage profond, l'analyse prédictive et le traitement automatique du langage. À Orange Maroc, nous concevons l'IA non seulement comme un outil technologique mais aussi comme un vecteur stratégique essentiel à la transformation et à l'innovation dans tous les aspects de notre activité, notamment l'amélioration de l'expérience client, l'optimisation de nos opérations et le développement de nouvelles offres de services. En outre, Orange Maroc est profondément engagée à utiliser l'IA pour réduire davantage son empreinte carbone. Cela reflète notre engagement envers le développement durable et notre responsabilité en tant qu'acteur majeur dans le secteur des télécommunications au Maroc. L'IA est au cœur de notre stratégie de digitalisation. ■

IA, FACTURE ÉLECTRONIQUE...

Sage scrute les enjeux des transformations digitales

POUR ARNAUD PETIT, DG SAGE EUROPE DU SUD, L'IA GÉNÉRATIVE ET L'ADOPTION DE LA FACTURE ÉLECTRONIQUE REPRÉSENTENT UN CHANGEMENT TRANSFORMATIONNEL UNIQUE AUQUEL LES ENTREPRISES ET LEUR ÉCOSYSTÈME DOIVENT S'ADAPTER POUR RÉUSSIR, Y COMPRIS EN AFRIQUE. DÉTAILS.

L'IA générative est une technologie clé pour la digitalisation des entreprises. Quelles sont, selon vous, les opportunités que l'IA peut apporter aux entreprises qui l'adoptent en termes de relations humaines et commerciales ? L'IA joue un rôle crucial dans la digitalisation des entreprises en augmentant leur productivité, améliorant leur compétitivité et libérant du temps pour les collaborateurs pour se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée. A ce titre, L'IA générative, qui s'appuie sur les modèles de langage étendus (LLM), va remodeler la façon dont les collaborateurs interagissent avec les logiciels, elle va venir les accompagner dans leurs tâches quotidiennes. C'est pourquoi, aujourd'hui plus que jamais, les personnes qui développent l'IA et celles qui l'utilisent doivent travailler main dans la main pour s'assurer que l'IA soit à la hauteur de son potentiel.

L'adoption et la généralisation de la facture électronique en Europe est un tsunami digital. A votre avis, cette révolution numérique de dématérialisation va-t-elle bouleverser les opérations de gestion intra et inter-entreprises ? Il faut prendre conscience que, aujourd'hui, la facture électronique est dans le monde de la gestion une révolution au même titre que l'a été l'informatisation de la gestion dans les années 1980. La réforme de la facture électronique impose la dématérialisation des processus, obligeant une digitalisation de la gestion financière des entreprises. De fait, elle s'inscrit comme la pierre angulaire pour améliorer l'efficacité de l'entreprise et ses flux de trésorerie, assurer la conformité avec les réglementations en cours d'évolution... Pour la première fois, toutes les entreprises, quels que soient leur organisation interne et leur équipement logiciel, seront interconnectées à travers un réseau unique, avec une sécurité inhérente au système grâce à l'authentification des tiers garantie par l'annuaire. Les relations intra-entreprises vont également



être bouleversées puisque l'entreprise qui a émis la facture aura la possibilité grâce à ce réseau unique, directement dans son système d'information, de suivre la progression de sa facture, jusqu'à son règlement. Cette interconnexion de la facture électronique permettra à terme à l'écosystème de l'entreprise de s'y greffer et interagir facilement, c'est le cas de l'expert comptable, le banquier et l'administration fiscale. Cette réforme est un rendez-vous incontournable sur

lequel nous devons être présents pour nos clients et nos partenaires et la solution Cloud-native Sage Network permettra de les accompagner.

Au-delà de la dynamique des marchés matures en Europe et aux USA, quelle est votre feuille de route pour développer votre présence en Afrique ? Sage est partie prenante dans le processus d'accompagnement des entreprises africaines pour le déploiement des transformations digitales incluant des solutions SaaS, Cloud, et boostées à l'IA. Nos solutions facilitent la dématérialisation des processus de gestion et des relations inter et intra-entreprises. Notre vision est claire : toutes les entreprises du continent africain doivent pouvoir bénéficier de ces innovations. Notre participation au Gitex Africa est l'occasion de présenter nos solutions collaboratives disponibles pour accompagner les dernières transformations digitales. ■

INNOVATION

Epson met en avant ses innovations technologiques durables

LE GROUPE EPSON PREND PART À LA DEUXIÈME ÉDITION DU GITEX AFRICA MOROCCO POUR EXPOSER UNE NOUVELLE GAMME DE PRODUITS TRÈS ÉCOLOGIQUES. PLUSIEURS SECTEURS ATTENDENT PATIEMMENT CES PRODUITS.

Epson annonce sa deuxième participation au Gitex Africa Morocco qui se tient du 29 au 31 mai 2024 autour de la thématique du développement durable. Le groupe Epson y exposera une série de scanners compacts écologiques au format A4, une énième démonstration de l'engagement du groupe en faveur de l'environnement. Spécialement conçue pour les petits bureaux, le télétravail et les entreprises soucieuses de l'environnement, cette nouvelle gamme répond à l'évolution des besoins en matière de numérisation, en plein essor dans la région MENA. Ces produits, qui sont fabriqués en utilisant jusqu'à 30% de plastique recyclé, offrent une consommation d'énergie réduite, contribuant ainsi à économiser de l'espace de bureau et à réduire la consommation énergétique. Pour ce qui est des secteurs ciblés, ceux-ci regroupent des industries qui connaissent une grande croissance dans la ré-



gion, notamment la santé, la logistique et les services financiers. Ces secteurs utilisent différentes méthodes de numérisation de documents. Afin de montrer comment ces solutions répondent à un large éventail de besoins professionnels, Epson fera des expériences immersives et des démonstrations personnalisées et adaptées aux opérateurs de l'éducation, de l'art, de l'étiquetage et de la vente au détail. Les visiteurs de l'exposition pourront également découvrir les avantages de la technologie d'impression sans chaleur Epson. Efficace et éco-responsable, cette technologie offre des avantages en termes d'économie d'énergie sans compromettre la vitesse et la productivité. Pour commenter la participation d'Epson au Gitex Africa, Ilias Azzaoui, directeur général Epson Afrique francophone & Dom Com, a choisi de mettre l'accent sur les avantages de cette nouvelle gamme et ce qu'elle peut apporter à plusieurs secteurs professionnels. "Gitex Africa est une destination idéale pour les décideurs informatiques de la région qui souhaitent découvrir les solutions Epson offrant flexibilité, efficacité et impact en matière de numérisation, de projection et d'impression", a déclaré Ilias Azzaoui. Et de poursuivre : "Notre gamme de scanners compacts est une option durable qui aide les entreprises à numériser leurs processus, en particulier dans les secteurs-clés tels que la santé, l'hôtellerie, le secteur public, ainsi qu'à soutenir les entreprises de toutes tailles telles que les PME et les différents modèles de travail, du travail à distance au travail hybride. Nos solutions de numérisation facilitent de nombreuses tâches quotidiennes, notamment la numérisation de passeports, de reçus, de factures, de cartes, parmi tant d'autres." ■

CYBERSECURITY SKILLS LAB

Un bras éducatif qui s'appuie sur une maîtrise profonde du terrain

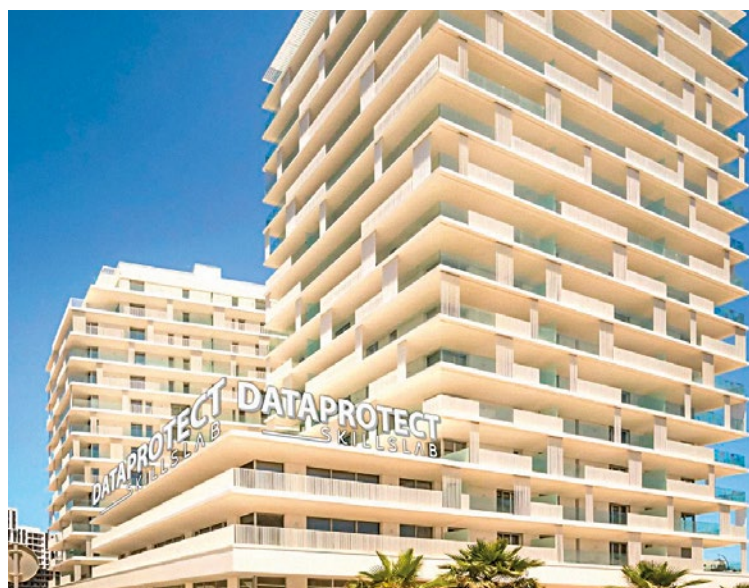
DATAPROTECT PRÉSENTE LE CYBERSECURITY SKILLS LAB (CSL), SA BRANCHE DÉDIÉE AU RENFORCEMENT DES COMPÉTENCES EN CYBERSÉCURITÉ. LE CSL OFFRE UNE IMMERSION PRATIQUE DANS CE DOMAINE CRUCIAL, ET SERA FIÈREMENT PRÉSENTÉ LORS DU PROCHAIN GITEX AFRICA.

Ce dispositif de formation et de reconversion se distingue par une vision novatrice et des infrastructures de classe mondiale, permettant aux apprenants de s'immerger dans un environnement d'apprentissage réaliste et dynamique.

En tant que branche éducative de Dataprotect, le CSL bénéficie d'une expertise approfondie du terrain et d'un retour d'expérience unique. Cette connaissance lui a permis d'anticiper les besoins réels des organisations et de créer des parcours métiers visant à atténuer la pénurie de ressources et à créer un vivier de talents opérationnels en cybersécurité. Le CSL dispose d'un espace de 1800 mètres carrés, conçu pour offrir une expérience d'apprentissage immersive, avec des salles de formation en direct, des laboratoires pour la pratique et des salles hybrides, toutes équipées des dernières technologies. La plateforme e-learning du CSL enrichit l'expérience des apprenants grâce à un contenu multimédia simplifié, des challenges et des labs pratiques pour une application concrète des connaissances acquises. Ces parcours stimulent et motivent les participants tout en permettant un suivi complet de leur progression. L'équipe pédagogique du CSL est composée d'experts certifiés, garantissant une formation en phase avec les réalités actuelles de la cybersécurité.

Les programmes de formation du CSL se déclinent en deux axes principaux : l'up-skilling et le re-skilling. Le programme d'up-skilling permet une montée en com-

pétences efficace, tandis que le re-skilling est destiné aux professionnels souhaitant se reconvertir vers les métiers d'avenir de la cybersécurité. En complément de ces formations, le CSL offre un accompagnement à la certification, permettant aux apprenants d'obtenir une reconnaissance internationale de leurs compétences à travers des certifications reconnues du secteur. Dataprotect, acteur mondial de la cybersécurité, compte plus de 500 clients actifs en Europe, en Afrique, aux États-Unis et au Moyen-Orient. Son succès repose sur une expertise pointue et un accompagnement à 360°, faisant de la cybersécurité un levier incontournable de la bonne gouvernance. ■





Fundraising

**LA LEVÉE DE FONDS AU MAROC, SON
POTENTIEL ET SES FACTEURS DE BLOCAGE.
ANALYSE CRITIQUE BASÉE SUR UN
BENCHMARK AVEC D'AUTRES PAYS DU
CONTINENT AFRICAIN.**

INVESTISSEMENT DANS LE NUMÉRIQUE

Le Maroc a-t-il des chances de séduire les géants de la Tech ?

À LA CONQUÊTE DES GÉANTS DE LA TECH, LE MAROC PEUT PARFOIS SE HEURTER À UN DÉFICIT LOCAL EN RESSOURCES HUMAINES, ENTRE JEUNES TALENTS EN EXIL ET MANQUE DE FORMATION AU MAROC. MAIS LA COURSE EST LANCÉE.

Dans la course pour attirer les géants de la Tech, le Maroc a-t-il ses chances ? Du 6 au 14 mai, une délégation conduite par le ministre délégué chargé de l'Investissement, Mouhcine Jazouli, a mené un roadshow aux États-Unis pour présenter les opportunités d'investissement offertes par le Maroc dans divers secteurs, notamment celui des nouvelles technologies. De Dallas à Seattle, en passant par la Silicon Valley, les responsables marocains ont rencontré les représentants de Microsoft, d'Oracle ou encore d'OpenAI pour mettre en avant les atouts du Maroc et tenter de convaincre ces géants du numérique de poser leurs bagages dans le royaume. Résultats des courses : un accord a été signé à San Francisco avec Oracle, leader mondial de la gestion de bases de données, pour élargir ses activités au Maroc et porter son effectif à 1000 jeunes talents hautement qualifiés, spécialisés dans les technologies de l'information. Les professionnels du secteur continuent d'espérer d'autres annonces dans les jours à venir, en marge de la tenue à Marrakech du Gitex Africa. Dans cette perspective, l'implantation d'un géant américain de la Tech au Maroc pourrait bien stimuler la création d'un écosystème complet, favorisant la création de valeur et d'emplois dans le secteur, ainsi que le développement des entreprises locales. "Il est très important de chercher aujourd'hui à stimuler l'investissement en in-

terne, mais également d'attirer les capitaux étrangers, car c'est un secteur hautement capitalistique", souligne d'emblée le président de la Fédération des technologies de l'information, des télécommunications et de l'offshoring (APEBI), Rédouane El Haloui.

UN CERCLE VERTUEUX

Pour ce qui est de la capacité du Maroc à attirer les investissements étrangers et séduire les géants du numérique, le président de l'APEBI reste confiant, mettant en avant la croissance à deux chiffres des exportations de services ces dernières années, de quoi témoigner de la "capacité du pays à répondre aux besoins croissants des opérateurs du secteur". En 2023, les exportations du secteur de l'externalisation ont augmenté de 14% pour dépasser les 18 milliards de dirhams, selon les dernières données de l'Office des changes. Cette croissance est portée par la partie CRM (gestion de la relation client), suivie par l'ITO (externalisation des tâches informatiques), l'IPO (externalisation des processus métier) ou encore l'ESO (services d'ingénierie). Même son de cloche du côté de Rachid Guerraoui, informaticien et professeur-chercheur à l'École Polytechnique Fédérale de Lausanne en Suisse, pour qui le Maroc dispose de plusieurs atouts pour accélérer le développement du secteur des nouvelles technologies et attirer des capitaux étrangers, notamment sa stabilité géopolitique, sa population jeune, ses politiques de soutien à l'investissement et ses liens économiques forts avec d'autres pays africains. "Les grandes entreprises jouent un rôle majeur dans le développement de l'écosystème technologique. Elles emploient beaucoup de jeunes, et ce sont souvent ces mêmes travailleurs qui, avec le temps et l'expérience, se lancent dans l'entrepreneuriat et créent des startups. C'est un cercle vertueux qui stimule toute l'économie, il est donc très important d'attirer les géants américains au Maroc", souligne ce membre de la Commission spéciale sur le modèle de développement (CSMD).

Ghita Mezzour signe avec la CEO d'Oracle un accord de partenariat pour un centre R&D en mai 2024.



TALON D'ACHILLE

Néanmoins, les deux experts s'accordent pour mettre en lumière le déficit de compétences dans le secteur, qui pourrait dissuader les investisseurs de s'installer au Maroc. Codeurs, développeurs, ingénieurs... ces petits génies de l'informatique sont des ressources rares dans le monde entier. Des profils que les pays les plus développés s'arrachent, au détriment des pays en plein développement qui voient leurs cerveaux partir à la recherche de meilleures opportunités de carrière. Selon une analyse menée par Hamida Benlemlih, directrice générale du Developers Institute Maroc, plus de 600 ingénieurs quittent annuellement le pays. Beaucoup sont des développeurs mobiles, des data scientists, des architectes système ou des consultants en big data. Il devient alors urgent d'améliorer à la fois les conditions de travail pour dissuader les talents marocains de partir, tout en accélérant le processus de formation des jeunes dans les nouveaux métiers pour combler le vide, parfois inévitable, et s'adapter aux nouveaux besoins du marché.

"Il suffit d'une centaine d'ingénieurs bien formés qui excellent dans leurs entreprises, qui innovent et qui créent de la valeur pour en attirer d'autres. Malheureusement, on voit au Maroc proliférer, ces dernières années, des for-

mations peu sérieuses qui ne répondent pas aux besoins des professionnels alors que les lauréats des grandes écoles font le choix de l'étranger", regrette Rachid Guerraoui. Et de préciser : "Ce que recherchent les investisseurs avant tout, ce sont des individus extrêmement bien formés dans les fondamentaux de l'informatique, capables de programmer, de comprendre des algorithmes et de mettre en œuvre les différentes solutions développées par les grandes entreprises."

FORMER LES FORMATEURS

Pour le président de l'APEBI, cette montée en compétence ne pourrait se faire sans la participation du secteur privé, seul capable d'anticiper les besoins des entreprises du secteur et de développer des formations de pointe. Une nécessité d'autant plus "pressante" que le développement technologique et l'avancée de l'intelligence artificielle rendent rapidement obsolètes plusieurs formations existantes. "On sait très bien qu'on va faire face, durant les prochaines années, à une pénurie de formateurs. De nouveaux métiers et de nouvelles exigences professionnelles émergent, d'où la nécessité de mettre en place un institut de formation des formateurs", insiste Rédouane El Haloui. Cet institut devrait inclure, entre autres, des formations dans la programmation et le développement de logiciels, la cybersécurité, les systèmes et réseaux informatiques, ainsi que la création et le développement des data centers. Outre la formation, les experts du secteur mettent en évidence le besoin d'accélérer la numérisation et la simplification des procédures administratives pour favoriser les investissements, stimuler l'économie locale et créer des débouchés pour les petites et moyennes entreprises. ■

TRIBUNE

Levées de fonds tech le Maroc bientôt dans le top 4 africain ?

OMAR EL HYANI, DIRECTEUR D'INVESTISSEMENT AU FONDS DE VENTURE CAPITAL "MAROC NUMERIC FUND", SCRUTE LA DYNAMIQUE DE LEVÉES DE FONDS AU MAROC, SON POTENTIEL ET SES FACTEURS DE BLOCAGE. UNE ANALYSE CRITIQUE BASÉE SUR UN BENCHMARK AVEC D'AUTRES PAYS DU CONTINENT AFRICAIN.

Dans l'édition 2023 de son rapport annuel qui fait référence, Par-tech (LIEN pour la version digitale) classe le Maroc 5e au niveau africain en termes de levées de fonds pour startups tech, juste derrière les Big 4 historiques (Afrique du Sud, Nigéria, Egypte et Kenya) avec des levées totalisant 93 millions de dollars pour 17 deals. Certes, ce chiffre inclut 62 millions de dollars levés par CashPlus, mais même retraitée de ce deal, la position du Maroc reste plus qu'honorable, relativement à celle d'il y a quelques années, surtout dans un contexte mondial de recul des levées de fonds. On compte actuellement une dizaine de fonds actifs sur le marché marocain, contre seulement 2 ou 3 il y a 7 ans. Le programme Innov Invest de Tamwilcom porte ses fruits, et d'autres programmes publics, comme le récent appel à manifestation d'intérêt du Fonds Mohammed VI pour l'Investissement, devraient s'ajouter pour mettre plus de financement à disposition d'entrepreneurs innovants marocains. Aujourd'hui, un entrepreneur porteur d'un projet innovant, prometteur, avec des fondateurs de qualité et un positionnement marché intéressant, ne devrait pas avoir beaucoup de mal à convaincre un des 10 fonds VC de la place pour lever des fonds jusqu'à 15 MDH. La difficulté se situe plus dans des levées plus importantes, où nous avons clairement un déficit, surtout pour des tickets entre 15 et 50 MDH, encore trop grands pour les fonds VC locaux, et trop petits pour des fonds de private equity marocains.

PEUT-ON FAIRE MIEUX ET FAIRE PARTIE DES BIG 4 AFRICAINS DANS LES 5 PROCHAINES ANNÉES ?

C'est un challenge qui s'annonce plus compliqué pour plusieurs raisons :

1. Les fonds capables d'investir des centaines de millions de dollars dans des startups marocaines sont surtout étrangers. Or ceux-ci ont pour important critère d'investissement la taille des marchés investis. Le Maroc souffre de la taille, relativement réduite, de son marché, ainsi que de son manque flagrant d'intégration régionale. Les Big 4 disposent de marchés de plus de 100 millions d'habitants (Egypte et Nigéria) ou sont très bien intégrés régionalement (Afrique du Sud et son hinterland historique, et le Kenya, leader des économies d'Afrique de l'Est). Le Maroc souffre également d'un flagrant manque d'intégration régionale, exacerbé par le gel de l'Union du Maghreb Arabe.

2. Le secteur qui attire le plus de fonds en Afrique est la Fintech (et dans une moindre mesure la Climatech). Or le Maroc a une position ambiguë en la matière : nous avons d'un côté un taux de bancarisation et d'intégration financière qui approche les 60%, loin devant l'Afrique subsaharienne (~10% de taux de bancarisation) où le potentiel marché est encore énorme, mais aussi loin derrière les taux en Europe qui frôlent les 100%. Nous avons également un marché financier dominé par les banques, avec un régulateur très conservateur dans son approche et pour qui il est beau-

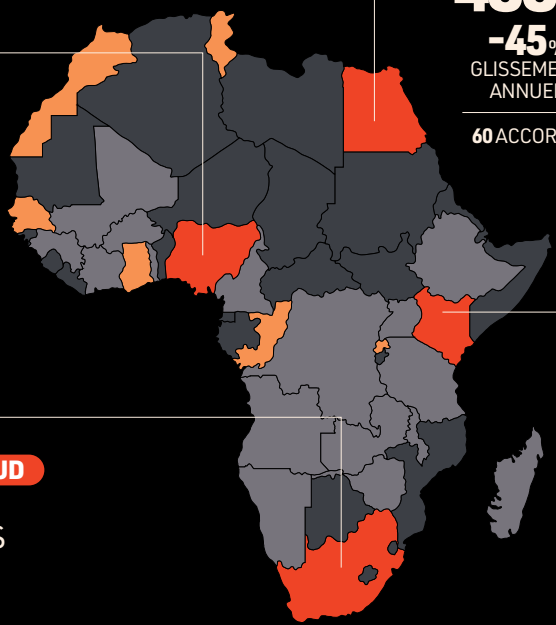
LEVÉES DE FONDS PAR PAYS

2
NIGERIA
469 M\$
-59%
GLISSEMENT ANNUEL
111 ACCORDS

1
AFRIQUE DU SUD
549 M\$
-34%
GLISSEMENT ANNUEL
83 ACCORDS

3
ÉGYPTE
433 M\$
-45%
GLISSEMENT ANNUEL
60 ACCORDS

4
KENYA
335 M\$
-56%
GLISSEMENT ANNUEL
67 ACCORDS



Source : Partech Partners www.partechpartners.com

	US\$M	ACCORDS
5. Marc	93	17
6. Ghana	75	16
7. Congo	42	2
8. Rwanda	38	11
9. Tunisie	33	16
10. Sénégal	27	12
11. Côte D'Ivoire	21	14
12. Madagascar	20	1
13. Zambie	20	5
14. Cameroun	18	8
15. Mali	15	2
16. Malawi	14	1
17. Togo	12	1
18. Ouganda	10	9
19. Guinée	8	3
20. Angola	6	1
21. Seychelles	4	2
22. Tanzanie	4	6
23. Burkina Faso	4	1
24. Éthiopie	3	7
25. RDC	1	3
26. Namibie	1	1
27. Zimbabwe	0,4	1



BIO-EXPRESS

Omar El Hyani est le directeur d'investissement de Maroc Numeric Fund (MNF), fonds de venture capital au Maroc. Il est chargé du sourcing, de l'investissement et du monitoring du portfolio du fonds. Avant de rejoindre MNF, il a été consultant au Boston Consulting Group et Corporate Finance Associate chez CDG Capital. Il est diplômé du cycle Grande Ecole de l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris (ESCP Business School) et de l'Ecole Mohammadia d'Ingénieurs (EMI).

coup plus important d'avoir des acteurs financièrement solides, plutôt que de nouveaux outsiders innovants. C'est une approche qui se respecte, mais qui est très discutable si nous voulons voir émerger une réelle innovation dans le secteur avec des acteurs qui disruptent le marché.

3. Le Maroc a une économie oligopolistique dans plusieurs secteurs. Nous sommes loin d'avoir une économie schumpétérienne qui favorise la création destructrice : pour innover, il faut forcément détruire d'anciens paradigmes. Or pour beaucoup de raisons, des secteurs entiers restent à l'abri de l'innovation, afin de maintenir des positions dominantes d'acteurs traditionnels. En outre, la réglementation très stricte ne favorise absolument pas l'émergence de nouveaux acteurs dans des secteurs minés par les dysfonctionnements : finance, assurance, mobilité urbaine, drones...

4. Paradoxalement, l'Etat marocain déploie de plus en plus d'efforts pour le financement des startups innovantes, mais n'achète quasiment pas les produits innovants de ces mêmes startups. Le secteur public reste le premier donneur d'ordre du pays, mais préfère dans une large mesure s'approvisionner auprès d'acteurs étrangers pour ses besoins technologiques. Or, je reste convaincu que beaucoup de problématiques marocaines ne peuvent être adressées que par des startups qui comprennent les problématiques et enjeux locaux, sans oublier le facteur coût qui devrait normalement favoriser les startups marocaines, ainsi que les enjeux de souveraineté qui s'imposent dans un contexte géopolitique globalement instable. Pour conclure, il est important de maintenir les acquis actuels en termes de financement de l'innovation, mais de penser sérieusement aux entraves qui nous empêchent de passer au niveau supérieur, si on veut continuer de garder nos startups au Maroc. ■

TRIBUNE

Mobile money, le moteur de l'inclusion financière

L'INCLUSION FINANCIÈRE EST L'UN DES PRINCIPAUX DÉFIS DE L'AFRIQUE AVEC UN MARCHÉ POTENTIEL DE PLUS DE 1,4 MILLIARD DE PERSONNES.

Le Mobile Money a répondu en partie à ce besoin en permettant à plus de 850 millions d'Africains de bénéficier de services financiers comme le transfert d'argent, l'achat de biens et services, le paiement des factures et le retrait d'argent liquide, le tout sans obligation d'ouvrir un compte bancaire. Mais plus de 350 millions d'adultes restent exclus du système bancaire traditionnel. Les banques ont émergé comme des contributeurs clés de ce succès, mais en l'absence d'un modèle économique rentable dans les zones reculées, elles ont rarement pris le lead pour l'accélération de l'inclusion financière.

OPEN BANKING, LA RÉVOLUTION DE LA BANQUE EN AFRIQUE

L'Open Banking est un concept financier qui a toutes les chances de révolutionner une deuxième fois le paysage bancaire africain. Il permet aux institutions financières de partager certaines données sur les transactions et les comptes de leurs clients avec des tiers autorisés via des interfaces de programmation d'applications (API). Les retombées de l'Open Banking en Afrique sont considérables. Elles favorisent la bancarisation des populations jusque-là non bancarisées, contribuant ainsi à combler les écarts d'accès aux services financiers entre les zones urbaines et rurales. Contrairement au Mobile Money, l'Open Banking peut permettre aux institutions bancaires d'imaginer un business model adapté au contexte africain, pouvant concilier rentabilité et coopération avec les fintechs autour

d'un objectif commun, à condition d'avoir l'appui des régulateurs bancaires qui sauront mettre en place le cadre permettant d'exploiter pleinement cette révolution financière. Avant de franchir cette étape et développer un écosystème autour d'une plateforme Open Banking, les banques doivent mettre à jour leurs systèmes centraux (Core Banking). Cependant, beaucoup hésitent à toucher à leurs systèmes historiques qui ont contribué à leurs succès et qui leur assurent une stabilité de leur activité classique. Heureusement, des solutions puissantes, comme celle de Backbase, existent aujourd'hui pour intégrer les dernières innovations technologiques dans le secteur bancaire sans perturber les systèmes existants. Backbase, un des leaders mondiaux de ce domaine, propose une gamme complète de solutions allant de la banque digitale adaptative jusqu'à la gestion du cycle de vie du client. Pour les petites et moyennes banques, Next Technology, une start-up africaine basée en Mauritanie, propose une plateforme de digital banking adaptable et abordable. Elle a déjà séduit plus de 20 banques africaines. ■



BIO-EXPRESS

Adnane Messaoud est un expert africain de la transformation des business models par l'innovation digitale. Il est cofondateur d'Open Adizor, un cabinet de conseil spécialisé dans l'accompagnement des startups et des fintechs pour le lancement de solutions de paiement mobile, digital banking et Open Banking.





ها الخرجة

مراكش - النخيل

TAMWILCOM

Des PME aux startups, le pari gagnant

EN TRÈS PEU DE TEMPS, TAMWILCOM (L'EX-CAISSE CENTRALE DE GARANTIE) S'EST IMPOSÉE COMME UN ACTEUR MAJEUR DANS L'ACCOMPAGNEMENT ET LE FINANCEMENT DES STARTUPS ET DE L'ENTREPRENARIAT INNOVANT AU MAROC.

Hicham Zanati Serghini,
DG de Tamwilcom.



Ce challenge n'était pas gagné d'avance pour une entité dont le métier est de faciliter l'accès des PME au financement bancaire. Mais grâce au Fonds Innov Invest (FI) et en s'appuyant sur des incubateurs sélectionnés sur la base d'un cahier des charges draconien, Tamwilcom a réussi son pari. Selon le premier bilan d'étape, plus de 500 startups ont bénéficié de l'accompagnement du Fonds Innov Invest, un chiffre bien au-delà de l'objectif initial de 300 projets innovants que s'était fixé Tamwilcom. De ce succès, le management en a tiré des enseignements en révisant ses ambitions à la hausse dans le Plan stratégique 2023-2026. Concrètement, cela s'est traduit par un repositionnement de Tamwilcom dans les phases amont les plus risquées des projets innovants, une segmentation plus fine du parcours d'accompagnement de startups, et un renforcement de l'appui technique à l'écosystème.

UNE INTERVENTION DANS LES PHASES CRITIQUES

L'offre d'accompagnement et de financement des startups de Tamwilcom est déployée via le Fonds Invest Innov en s'appuyant sur 12 partenaires intervenant sur trois phases : l'idéation, l'incubation et la pré-accélération. La phase d'idéation cible les projets au stade d'idée avec pour objectif de les accompagner jusqu'à la phase de Proof of Concept (POC, preuve de concept). Les projets ayant

confirmé leur POC peuvent être éligibles à l'accompagnement au stade d'incubation et bénéficier éventuellement de la subvention "Tech Start". Ce soutien cible les startups porteuses de projets qui cherchent à développer un prototype ou un produit au stade "Minimum Viable Product" (dont la viabilité économique est avérée). Cette contribution peut atteindre 400 000 DH pour les startups disposant de brevets d'invention et couvrir jusqu'à 80% des dépenses liées à la réalisation du projet. Pour le stade de pré-accélération, les startups ayant franchi l'étape de "Minimum Viable Product", et visant à commercialiser leur produit, peuvent bénéficier de l'accompagnement déployé par des partenaires de Tamwilcom et, éventuellement, du financement "Tech Boost" sous forme d'un prêt d'honneur pouvant atteindre 750 000 DH pour les startups présentant des innovations de rupture (Deep Tech). A travers l'initiative Fonds Innov Invest, Tamwilcom agit en tant que gestionnaire de fonds ; son intervention vise la structuration, avec d'autres investisseurs institutionnels ou privés, de fonds d'amorçage et de capital-risque gérés par des sociétés de gestion. Ces Fonds Venture Capital interviennent dans les phases précoces très risquées du private equity, plus précisément après l'élaboration d'un Minimum Viable Product et premières indications favorables du Product Market fit, matérialisée par une certaine traction en termes de génération de revenu par la startup. L'objectif est de la rendre viable et d'en amorcer la croissance sur une période de détention moyenne d'environ 5 à 6 ans. ■