

L'Economiste Maghrébin – Edition 2549 du 15 Juin 2007

Solutions informatiques - Les Français à l'assaut du marché

- **Présence en force au 6e MED-IT**
- **Des projets d'installation au pays**

De grosses pointures françaises, des technologies de l'information (T.I.), sont venues prendre le pouls du Maroc «high-tech». Elles ont exploré les opportunités d'affaires, de partenariat et pourquoi pas, d'implantation dans le Royaume, lors du 6e salon MED-IT, qui s'est tenu les 13 et 14 juin, au Technopark de Casablanca. Entre les tables rondes et les conférences à thèmes précis, les exposants, une vingtaine au total, ont rencontré des vis-à-vis marocains, par le biais de rendez-vous d'affaires. Réservé aux professionnels, MED-IT 2007 a tout de même reçu 600 visiteurs.

Le salon s'est déroulé autour de trois axes: le secteur des télécommunications et les nouvelles offres à valeur ajoutée, la modernisation TI des banques marocaines, et l'intégration des TI dans les grandes entreprises et administrations.

Si certaines sociétés sont déjà actives au Maroc -Sopra Group, Bull, Jet Group, etc.-, d'autres espèrent obtenir leur part du gâteau. La majorité des exposants proposaient des services pour grandes entreprises ou administrations publiques: le prix de base moyen des logiciels se situant autour de 40.000 euros (environ 440.000 DH).

MED-IT 2007 a démontré combien le marché marocain peut être alléchant pour ces sociétés françaises. Dans sa course vers la modernisation, le pays développe de nouveaux besoins, et les marchés sont encore souvent libres. A titre d'exemple, Avenir Concept Monaco dit avoir trouvé ici un marché presque vierge. Son produit Win GSM, propose des solutions de gestion commerciale pour les distributeurs de téléphonie mobile. Les opérateurs peuvent gérer, en temps quasi réel, l'ensemble des activités de leurs agences. Le contrôle est «absolu»: il va de la facturation jusqu'à la gestion des stocks, en passant par l'encaissement et la traçabilité par numéro de série. Déjà en affaires avec Wana, l'entreprise entrevoit au Maroc un avenir plus que prometteur.

Autre exemple, Business Document, dont le progiciel BDoc-Suite permet d'effectuer toutes les opérations «courrier», de la conception à l'archivage. Contrats, relevés ou proposition de services: le cycle de vie entier du document est pris en charge. Actuellement en «redémarrage» au Maroc, Business Document commencera sous peu à travailler avec Maroc Telecom. Puisque BDoc-suite s'adresse aux entreprises qui ont besoin de communiquer «beaucoup», les portes semblent bien ouvertes. «Administrations publiques, banques et assurances sont des clients potentiels», indique Karine Malezieux, responsable Marketing.

Encore absente du marché marocain, l'entreprise d'hyper archivage électronique ACS en était à sa deuxième participation au MED-IT. Elle se dit même intéressée à s'implanter au pays en joint-venture. L'un de ses produits vedettes permet d'archiver les documents électroniques et de les rechercher ensuite, indépendamment de l'application native.

La nouvelle filiale marocaine de ACSIO était aussi au rendez-vous. Dirigée par Salwa El Mesbahi, la société n'existe au Maroc que depuis quelques mois. «C'est suite au MED-IT 2006 que nous avons pris la décision de créer ACSIO Maroc», raconte-t-elle. Spécialisée dans l'assistance et le conseil en systèmes d'information et de d'organisation, ACSIO offre entre autres des référentiels de bonnes pratiques. Avec la volonté manifeste des entreprises de se mettre aux normes internationales, ACSIO a de beaux jours devant elle.

Marie-Hélène GIGUÈRE