

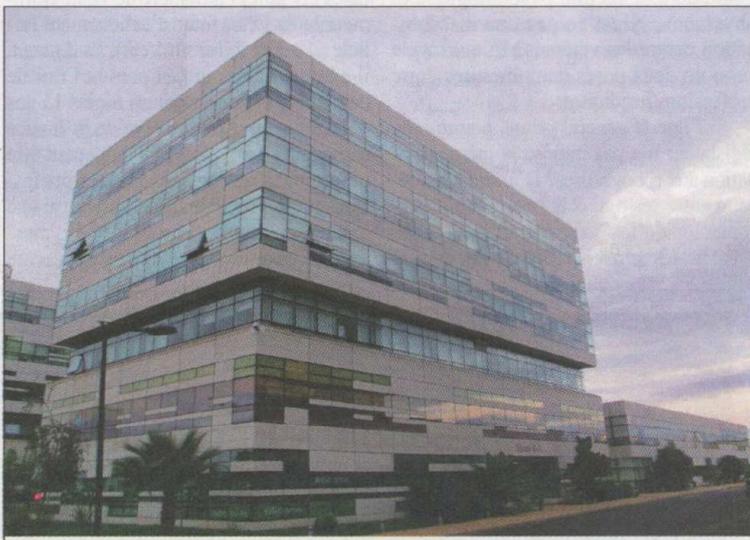
ENTREPRISES

Capgemini: La filiale marocaine à plein régime

• Avec un chiffre d'affaires de 340 millions de DH en 2014, elle reste une des plus performantes du groupe

• Le système One-Team dépasse le modèle de sous-traitance

«LE Maroc est un atout fort dans la stratégie et la compétitivité de Capgemini en France», précise Philippe Grangeon, président de Capgemini Maroc et membre du comité exécutif du groupe. La filiale marocaine a été créée en avril 2007 autour de deux domaines d'activité: l'infrastructure ou encore les services applicatifs, «qui concentrent les deux tiers de l'activité». Le déploiement de Capgemini Maroc rentre dans le cadre de la stratégie d'industrialisation du groupe portée par la présence de ressources qua-



Avec un chiffre d'affaires de 340 millions de DH en 2014, La filiale marocaine de Capgemini confirme sa bonne santé. L'entreprise mobilise à ce jour 3 bâtiments à Casanearshore (Ph. Capgemini)

lifiées permettant d'offrir des «prestations à des conditions compétitives». S'y

ajoutent le potentiel d'augmentation des ressources humaines via le plan de formation mis en place par le gouvernement ou encore une infrastructure de qualité, en particulier sur le plan des télécoms. Une formule qui réussit au groupe. En effet, l'entreprise revendique un chiffre d'affaires de 340 millions de DH, en croissance de 28% entre 2013 et 2014.

tribution et la logistique. Notre valeur ajoutée repose sur la force de frappe française et l'expertise marocaine», explique le management. Capgemini revendique par ailleurs un style de travail qui lui est propre la «Collaborative Business Experience™» qui s'appuie sur un mode de production mondialisé, le «Rightshore». Une appellation qui désigne le système de production que propose l'entreprise à ses clients à travers le monde. Un système adaptable en fonction des besoins du donneur d'ordre, qui offre le meilleur compromis entre prestations réalisées dans des centres culturellement ou géographiquement proches de ses implantations (onshore, nearshore) ou encore des prestations réalisées dans des centres plus éloignés (offshore). D'un autre côté, l'entreprise ambitionne d'aller encore plus loin dans son modèle One-Team. «Les collaborateurs seront appelés à être de plus en plus impliqués dans le processus d'avant-vente ou encore de développement commercial», soutient le président de Capgemini. Le groupe compte également développer des offres à forte valeur ajoutée avec une spécificité marocaine autour de méthodes agiles. «Nous avons besoin de champions en solutions Microsoft, en CRM ou dans Java. Il faut monter en puissance dans l'infras-

One-Team

EN plus du Rightshore, l'entreprise a développé un modèle intégré de production et de service baptisé «One-Team» (sans couture). La spécificité de ce modèle est que les ressources mobilisées au service d'un donneur d'ordre ne forment qu'une seule équipe, qu'elles soient implantées onshore, nearshore ou offshore. «Grâce au système One-Team, il n'y a plus de sous-traitant, c'est une relation directe avec le business. De plus en plus de contrats ont une composante marocaine», précise le président de Capgemini. En d'autres mots, les collaborateurs travaillent ensemble sur toutes les phases du projet, depuis les spécifications jusqu'au design et au codage. Les différentes équipes partagent les mêmes responsabilités et objectifs. «Ils forment des équipes pluridisciplinaires et internationales qui interviennent de l'avant-vente jusqu'aux phases d'exploitation», explique le management. □

Pour l'exercice 2015, Capgemini prévoit un chiffre d'affaires de 450 millions de DH. «Le Maroc est une des plateformes les plus performantes du groupe qui connaît une très forte croissance, avec une amélioration de la rentabilité avant impôts de 74% en 2014», soutient Grangeon. Une croissance qui touche aussi les effectifs qui ont dépassé la barre des 1.000 employés fin 2014, pour atteindre les 1.500 salariés en 2015. A ses débuts, le groupe était concentré sur les services financiers et les entreprises publiques. Aujourd'hui, il élargit son portefeuille en terme d'activité. «Nous couvrons des secteurs comme l'industrie, l'énergie, les utilities, la chimie, les télécoms, la banque ou encore le commerce, la distri-

structure», annonce Grangeon. A ce jour, l'entreprise est implantée à Casablanca (Casanearshore) et à Rabat (Technopolis). Elle développe des programmes d'intégration de systèmes d'information pour le compte d'une trentaine de grandes entreprises francophones dans le secteur public, l'énergie, les services financiers ou encore les télécoms. La maison mère du groupe vient par ailleurs de finaliser l'acquisition de l'opérateur indien iGate qui emploie plus de 60.000 salariés pour mieux cibler les marchés anglo-saxons. □

A. At

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com