

## IT/Solutions monétiques

## Des business models avant-gardistes

• Innovation, R&D, partenariats, souplesse... les atouts des petites et moyennes structures

• 25 millions d'euros pour accompagner les PME et start-up dans l'offensive africaine

DANS un monde post-crise subprimées, les investissements deviennent plus ciblés et réduits, seuls le Moyen-Orient et la Chine maintiennent des rythmes soutenus de croissance. Dans ce contexte précis, le potentiel est dans la PME et la start-up, qui bénéficient d'une souplesse et un niveau de capitalisation qui leur permettent plus de réactivité ou encore la possibilité de tester des marchés à l'international à moindres risques. Le Maroc, dont le tissu économique est composé en majorité de PME, ne déroge pas à cette règle. En effet, la plateforme Maroc est en passe de devenir une pépinière pour start-up, voire un incubateur de firmes orientées IT.

L'enjeu pour type d'entreprises est de faire un travail d'éclaireurs à l'échelle continentale et internationale. Une formule qui commence à faire ses preuves. En témoigne la mise en place d'une ligne de financement de 25 millions d'euros par la France, dédiée

Des PME qui font valoir l'innovation, la réactivité, les partenariats, le rapport qualité/prix, voire parfois l'exclusivité... D'ailleurs, HPS capitalise sur la PowerCard. Une solution phare utilisée par quelque 320 institutions financières dans plus de 70 pays. Ce

électronique. L'entreprise consacre annuellement 5% de son chiffre d'affaires (189,2 millions de DH) à la R&D. L'autre force de frappe de S2M réside dans les partenaires technologiques, avec des acteurs majeurs de la monétique. Ce qui lui permet «d'être une source d'innovation continue et de réponse sur-mesure aux clients». Parmi les références de S2M, figurent des majors tels que Thales, Gemalto, IBM, Bull, Oracle, Microsoft, HP... L'innovation made in Maroc ne se limite pas au secteur bancaire. Elle est aussi pionnière dans le courrier hybride. Un know how porté par Gemadec (52 millions de DH de CA en 2014). Cette filiale du fonds Atlamed est présente en Afrique sub-saharienne. Depuis 2009, elle est implantée au Sénégal (30 millions de DH), puis en 2014 en Côte d'Ivoire (30 millions de DH). Gemadec qui fait également partie de l'Union postale universelle (depuis 2011) est actuellement présent dans 8 pays d'Afrique. □

## Incubateur

FORT de 230 entreprises et 1.500 emplois répartis entre Casablanca, Rabat et bientôt Tanger, le Technopark revendique la création à son niveau de plus de 10% du chiffre d'affaires du secteur IT (800 millions de DH). L'incubateur se consacre à la création d'entreprises axées IT, Green Tech, Smart Cities ou encore dans l'industrie culturelle. □

aux PME et aux start-up. Un soutien qui rentre dans le cadre du dispositif Réserve Pays Emergents (RPE), qui vise à accompagner les PME et start-up dans l'offensive africaine via ce qui est communément appelé l'approche triangulaire. Un accord signé en marge de la Rencontre de haut niveau organisée à Matignon le 28 mai dernier. Cet accord vient conforter les orientations du Maroc qui parient sur les PME-PMI à l'international. Preuve en sont les success stories à l'international d'entreprises à l'instar de HPS, Gemadec ou encore S2M...

progiciel est une solution couvrant toute la chaîne de valeur du paiement électronique, acquisition, émission ou encore switching, sur une seule plateforme. Une formule qui a permis à HPS de s'internationaliser (voir aussi pages 4 & 6). Pour accompagner ce développement, l'entreprise consacre 10% de ses revenus (309 millions de DH en 2014) à la R&D. Autre référence, S2M qui parie sur son positionnement «One Stop Shop monétique». Une offre globale qui couvre toute les composantes de la chaîne monétique ou encore l'ensemble des canaux de paiement

A.At



Pour réagir à cet article:  
courrier@leconomiste.com

## ANALYSE

### IT/Solutions monétiques

# Ces PME, chefs de file à l'export

►►►

• HPS, S2M, Gemadec... le peloton de tête

• Des success stories made in Maroc dans le paiement électronique, la monétique ou encore le courrier hybride

• Afrique, Moyen & Extrême-Orient, Océanie... les marchés décrochés

DES PME marocaines qui exportent des idées, des services et solutions IT... au Japon, au Qatar, en Nouvelle Zélande... Il y a une dizaine d'années, c'était quasiment unimaginable. Au-

jourd'hui, de plus en plus de PME, voire de start-up osent sans aucun complexe l'export de services à forte valeur ajoutée. C'est le cas de HPS (Hightech Payment Systems), de S2M, Gemadec...

«L'ambition de HPS était de devenir un géant mondial. C'est aujourd'hui chose faite avec une présence dans 80 pays», soutient Mohamed Horani, PDG de HPS. En effet, l'exercice 2014 de ce fleuron de la monétique a été marqué par la signature d'un partenariat avec le géant américain HP pour un budget de 3 millions de dollars. Un



HPS développe essentiellement des solutions PowerCard et de Click-flees (paiement par click, le consommateur ne paie que ce qu'il utilise). Aujourd'hui, la généralisation du mobile plaide en faveur du développement des solutions de paiement via mobile (NFC) (Ph. fotolia)

accord qui porte sur la mise en œuvre d'une plateforme de compensation de règlements dans plus de 20 pays pour le compte d'un groupe pétrolier. Autre référence solide de l'entreprise, le contrat conclu avec la First National Bank (FNB), l'une des principales banques

forcer la croissance à long terme (modèle transactionnel, processing...).

Autre référence solide du made in Maroc, S2M. Une entreprise spécialisée en solutions de paiement électronique. «S2M a une expérience éprouvée à l'international, dans 35 pays. Notre offre est

### Dématérialisation de la signature

GEMADEC, entreprise marocaine spécialisée dans l'expertise documentaire et applications biométriques, vient de développer des solutions de dématérialisation de signature. Une opération menée avec le partenaire Softpro, leader de dématérialisation, de vérification de signature et de prévention de la fraude. Cette solution permet d'apposer une signature manuscrite sur document électronique, de dématérialiser la pléthore de documents à la source... □

d'Afrique du Sud. Un marché qui permettra le déploiement de solutions HPS sur le réseau de la FNB qui couvre 7 pays de la région. HPS poursuit son offensive internationale en optimisant son positionnement dans des marchés porteurs au Moyen-Orient. C'est notamment le cas au Koweït où l'entreprise marocaine a décroché un contrat avec The National Bank Of Kuwait (NBK). HPS a totalisé des revenus consolidés de 309 millions de DH, lors de l'exercice 2014. Durant cette même période, la firme a pu conclure un partenariat avec l'indien Tech Mahindra, fournisseur multinational de solutions informatiques présent dans plus de 51 pays. HPS prévoit aussi le lancement de nouveaux produits/services pour éviter les ruptures technologiques, notamment autour de l'offre mobile, considérée comme un véritable relais de croissance. S'y ajoute le développement de nouveaux modèles d'affaires pour ren-

globale et couvre toute les composantes de la chaîne monétique ainsi que tous les canaux de paiement électronique (GAB, TPE, internet, mobile)», fait valoir Aziz Daddane, président du directoire de S2M. Fort de son développement à l'international, le développeur de solutions de paiement électronique a réalisé un chiffre d'affaires de 189,2 millions de DH en 2014, avec une part de 46,5% réalisée à l'export. Ce qui correspond en valeur à plus de 88 millions de DH.

La valeur ajoutée de S2M réside aussi dans son positionnement sur le segment du One Stop Shop Monétique. Ce qui permet de couvrir l'ensemble de la chaîne monétique, de la carte ou du mobile jusqu'au serveur qui pilote les opérations de transactions, en passant par le terminal. Une maîtrise de la chaîne de valeur qui offre à l'entreprise

(Suite en page 6)

►►►

## IT/Solutions monétiques

# Ces PME, chefs de file à l'export



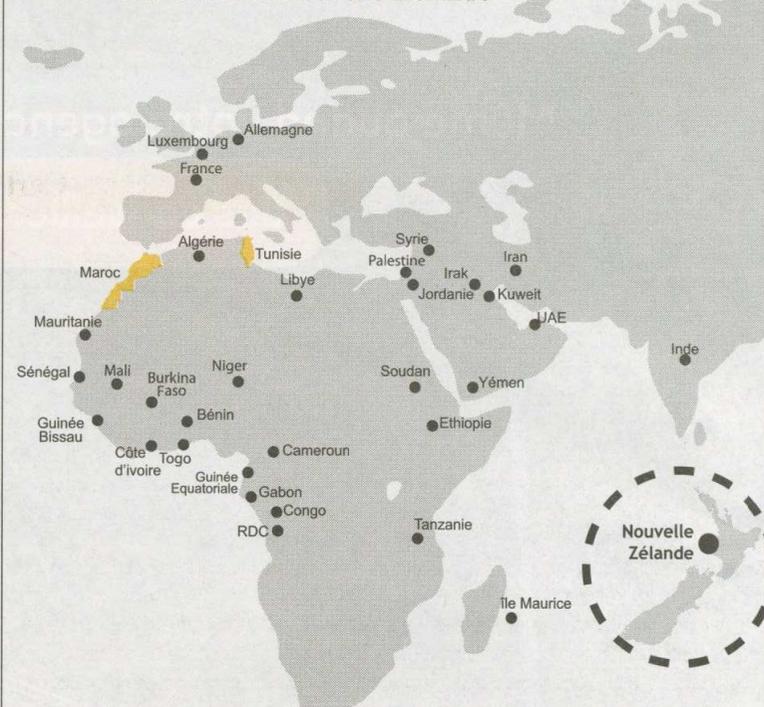
(Suite de la page 4)

la flexibilité lui permettant de s'adapter aux besoins des donneurs d'ordre. En témoigne l'accord récemment conclu entre le prestataire de services et le groupe new-zélandais Fisher Paykel Finance. L'accord porte sur le déploiement d'une solution qui permettra à Fisher & Paykel de «gérer tout le processus d'émission de ses cartes (de crédit ou revolving), les relations avec les commerçants ou encore les organismes de paiement internationaux (Visa, Mastercard...», explique le management de S2M. En plus de cet accord en Océanie, l'entreprise compte mettre le turbo sur l'Afrique et le Moyen-Orient, identifiés comme les zones les plus dynamiques en termes de croissance.

Le made in Maroc se distingue également à travers l'effensive de Gemadec. Une PME spécialisée dans le courrier hybride, la signature électronique, les cartes biométriques... Gemadec est aujourd'hui un cas d'école en termes de

réussite à l'international. «L'Afrique est clairement notre continent de prédilection. Nous sommes présents dans 8 pays (Algérie, Tunisie, Sénégal, Namibie, Côte d'Ivoire, Gabon ou encore au Burkina Faso», précise Rabii Touhami, PDG de Gemadec. En plus du courrier hybride, l'entreprise développe des solutions en matière de sécurité et de biométrie. En 2014, l'opérateur a réalisé un chiffre d'affaires global de 52 millions de DH, dont plus de 35 millions proviennent de l'export. «Pour 2015, nous espérons atteindre la barre des 66 millions de DH tout en maintenant plus de la moitié du chiffre d'affaires à l'export», annonce le management. L'Afrique est clairement un continent à fort potentiel où les investissements se multiplient et s'enchaînent. La force de frappe de Gemadec réside dans son positionnement technologique via le courrier hybride qui est considéré comme le principal relais de croissance vu la montée des nouvelles technologies

### S2M décroche la Nouvelle-Zélande



● Marchés d'implantation de S2M

Source: S2M

**Forte de son positionnement One Stop Shop Monétique, S2M a développé une expertise avérée qui lui a permis de décrocher un important marché en Nouvelle Zélande auprès du groupe Fisher Paykel Finance**

et leur utilisation dans toutes les activités, y compris au niveau de la poste. Un secteur qui doit obligatoirement se mettre à jour compte tenu de la généralisation de l'utilisation du mailing. «La réponse à cela est le courrier hybride qui comme son nom l'indique implique l'intégration entre courrier physique et électronique», explique le PDG de Gemadec. L'entreprise est actuellement en plein développement du ePost Cloud Edition, une solution offrant le courrier hybride à la demande

permettant aux organisations postales, qui ne sont pas encore équipées de la solution ePost, d'intégrer rapidement ce service ou encore d'accélérer leur migration vers la poste numérique. L'identification, la sécurité et la biométrie font l'essentiel du portefeuille/solutions de l'entreprise. □

A. At

Pour réagir à cet article:  
courrier@leconomiste.com