



ELECIOCONSULTING

Mise en œuvre des stratégies partenariales à l'international Focus sur l'Afrique du Nord

« par Elecio Consulting, cabinet spécialisé dans
l'accompagnement des entreprises sur la zone
Méditerranée Afrique Moyen orient»

Votre Intervenant:

Jean-Pierre MARIACCIA, Associé Elecio Consulting

2013

Elecio Consulting , votre conseiller pour l'international

Notre vocation

Nous conseillons les organisations dans les nouvelles économies et leur apportons des solutions en conseil, formation et recrutement

Notre proposition de valeur

- ▶ Assister nos clients dans la mise en œuvre de leurs stratégies de développement international
- ▶ Apporter des solutions sur mesure en conseil et formation solutions
- ▶ Assister les entreprises pour attirer, recruter et intégrer les talents

Les secteurs de nos clients

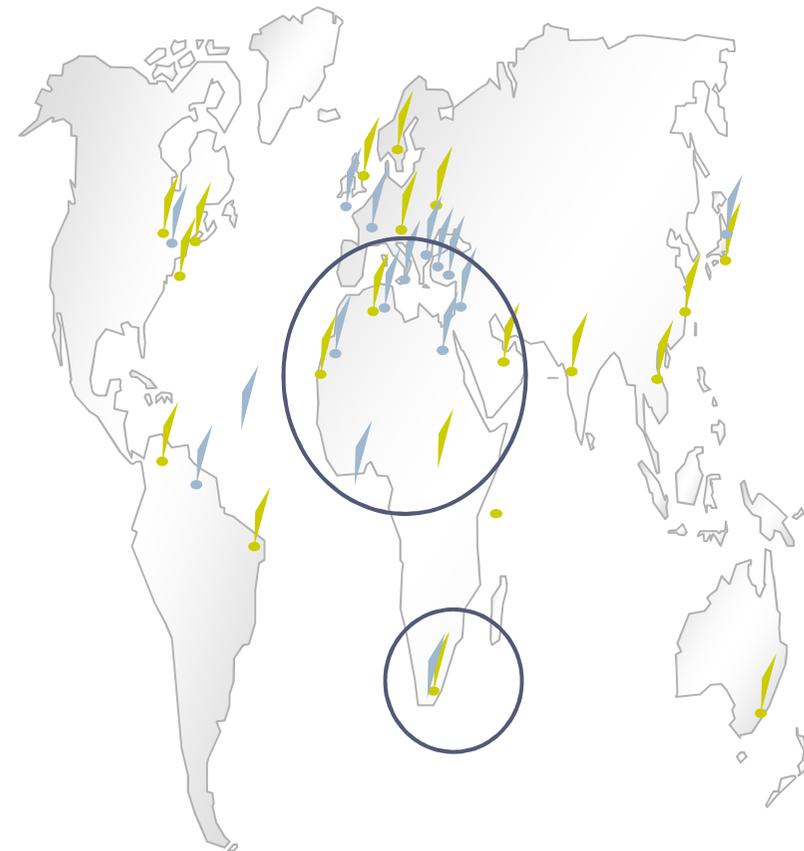
- ▶ Technologies de information
- ▶ Industries électriques et électroniques
- ▶ Services (telcos, audit, banking ...)
- ▶ Agro industries, manufacturing

Votre contact à Paris

Jean-Pierre MARIACCIA, Associé + 33 6 83 70 66 91

jean-pierre.mariaccia@elecio.fr

www.elecio.fr



⚡ Missions Consultants
Elecio Consulting

⚡ Network Elecio
Consulting

Nos références



Agenda

- ▶ Introduction
- ▶ La Zone Afrique du Nord , quelle attractivité?
- ▶ Comment comprendre rapidement les marchés ?
- ▶ Comment trouver les bons partenaires ?
- ▶ Comment attirer, recruter et fidéliser les talents
- ▶ Questions / réponses

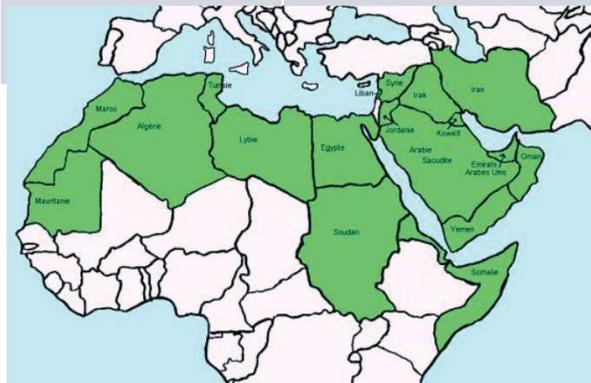


ELECIOCONSULTING

Introduction

Quelques chiffres clés– Afrique du Nord (Source 2012 – Banque Africaine de Dev)

	Maroc	Algérie	Tunisie	Lybie	Egypte
Population (millions)	31,6	37	10	6,2	75,5
PIB / hab.	2 992 USD / h	4000 USD / h	3 787 USD / h	10 901 USD/h	2 248 USD/h
Croissance PIB	4 % (2009) 5 % (2012)	3,4% 5% (2012)	3,1 % (2009) 1% (2012)	2,1% (2009) -4% (2012)	4,7% (2009) 1% (2012)
PIB 2013 (prév au 15 nov 2013)	4% à 6%	2% à 4%	2% à 4%	Négative	1% à 2%





ELECIOCONSULTING

L'Afrique du Nord: quelle attractivité en 2014 ?

Enjeux, cas d'écoles, offres et leçons à tirer

Quelle est l'attractivité de l'AFN en 2014 pour les entreprises ?

**Qui tire la demande dans votre secteur d'activité ?
(demande privée, secteur public
Clientèle internationale)**

L'environnement est – il favorable ? (disponibilité des compétences, marché et coût du travail, Structuration d'un écosystème, implications des états?)

**La législation est –elle favorable ?
(incitation à l'investissement, politiques publiques, règlement sur les partenariats...)**

Quelle est l'accessibilité au potentiel de développement sur votre marché? (modalités de commercialisation, présence de Monopoles, quasi-monopoles)

**Y a-t-il des canaux de distribution structurés dans votre secteur d'activité?
(organisation de la distribution, profils des acteurs)**

Projet: Choix d'un scénario d'exécution de la stratégie offshore au Maghreb

Client: Branche intégration de système d'une SSII européenne

Contexte de la mission

- Une activité « intégration de systèmes » qui doit revisiter sa stratégie de production de services dans un contexte de forte pression sur les prix jours (TJM), de rareté des ressources et d'augmentation des coûts sur le marché français

Objectif du Client:

- Connaître le contexte offshore IT au Maroc, disposer rapidement de l'information utile, rencontrer les acteurs clés de l'offshore sur le Maroc pour identifier et évaluer les scénarii d'exécution de la stratégie offshore

Notre Intervention :

- Réalisation d'une étude sur le secteur de l'offshore au Maroc synthétisant les éléments clés d'appréciation pour les investisseurs (contexte global et marché du travail, incitation à l'investissement, infrastructure, qualification des ressources) et Mission d'étude organisée sur place

Résultats obtenus:

- Implantation du client au Maroc dans les 6 mois de la fin de la mission et développement du recours à l'offshore sur les contrats d'intégration de système

Benchmark Nearshore IT Méditerranée

ZOOM
Secteur
informatique

	MAROC	TUNISIE	ROUMANIE
Coûts salariaux	++ ↘	++ ↘	- ↘↘
Enseignement	- ↗	+ ?	?
Implantation de SSII internationales	+ ↗	-	+ ↗
Développement économique	+ ↗	+ ↗	++ ↗
Proximité culturelle	+	+	+/-
Maîtrise la langue française	++	++	+/-
Mesures pour attirer l'investissement	+	+	+
Cadre juridique et fiscal standard	-	?	+
Disponibilité Ressources locales	+ ↗	+	?
Tissu des SSII Locales	+ ↗	+	?
Risque politique	+	+/-	+





ELECIOCONSULTING

Comment comprendre rapidement les marchés ?

Enjeux, cas d'écoles, offres et leçons à tirer

Comment comprendre rapidement les marchés ?

Comment rentrer sur le marché choisi ?

(export direct, agents, JV, filiale, acquisition...)

Quels sont les principales caractéristiques de votre marché cible?

(taille en valeur, en volume, par segment, comportements achat, perspectives, votre potentiel, votre potentiel accessible ...)

Quel est le panorama du secteur? (points clés, FCS, principaux acteurs, tendances, typologie et poids des canaux de distribution...)

Quel est l'état de la concurrence ?

Avec qui travailler ?
(Qui éviter? Quelles sont les contraintes à prendre en compte ?)

Comment bien démarrer ?
(positionnement, stratégie marketing / vente, politique de prix, choix des réseaux de distribution, partenariat, investissement commercial requis la 1^{er} année
Objectifs à 6 mois, 1 an, 3 ans)

Projet: Estimer le marché accessible et formuler des recommandations (marché Français)

Client: Start up technologique irlandaise (solutions de sécurité)

Contexte de la mission

- Des résultats obtenus au Royaume-Uni auprès de références prestigieuses via des approches directes et indirectes.

Objectif du Client:

- Evaluer son potentiel accessible sur le marché français et définir la stratégie de distribution adéquate

Notre Intervention :

- Réaliser une étude de marché opérationnelle auprès de 50 acteurs clés du marché (qualification des cibles , présentation de la technologie, évaluation des opportunités..), identification et présentation au client des partenaires possibles et conseil au client durant le processus de test

Résultats obtenus:

- Choix d'une modalité d'entrée sur le marché français (via un partenaire importateur distributeur), définition et mise en œuvre d'une action d'identification, et de sélection de distributeurs

Projet: Réalisation d'une étude de marché opérationnelle (développement européen)

Client: Start up canadienne spécialisée dans les solutions de mobilité data

Contexte de la mission

- Un développement international initialisé aux Etats-Unis et en Europe.

Objectif du Client:

- Tester l'offre mobilité auprès de constructeurs d'équipement télécoms et d'intégrateurs informatiques sur le segment des utilités et identifier des partenaires possibles

Notre Intervention :

- Estimer la demande vis une enquête opérationnelle menée auprès d'un échantillon de sociétés représentant les différents canaux de distribution identifiés, formaliser des recommandations sur la stratégie marketing vente à mettre en œuvre, le pricing et la stratégie d'entrée sur le marché en indirect

Résultats obtenus:

- Un protocole de partenariat signé avec une SSII leader du marché en 3 mois

Eclairer vos choix à l'international

1 Etudier le marché

Vos besoins

- ▶ Des informations marchés / du renseignement commercial
- ▶ Réaliser des études de marché / études de marché opérationnelles
- ▶ Réaliser des études de faisabilité ou d'adéquation produits/marchés, étude d'industrialisation
- ▶ Trouver des financements et des subventions export

Comment rentrer sur le marché choisi?

OFFRE Internationalisation

Agents? Export direct ?
Nouvelle filiale? Alliance / JV?
Acquisition??

© Copyright ELECIO 2010

Pourquoi un marché

Les questions clés à se poser

Internationalisation

Environnement politique et culturel? Nos affinités ?
Taille du marché? Notre historique?
Concurrence? Les besoins de localisation?

Quelles actions ? Quel budget ?

OFFRE Internationalisation

Recrutement? Activités Marketing?
Formation? Protection?
Localisation??

© Copyright ELECIO 2010

Mission de veille opérationnelle (MVO) »

- ▶ Contexte global du pays (situation économique, et sociale, politique)
- ▶ Modalités d'implantation dans le pays (les formes d'implantation locales, avantages et inconvénients, points clés sur les aspects économiques, sociaux, juridiques et fiscaux)
- ▶ Politiques en faveur de l'investissement étranger
- ▶ Succursales, filiales de sociétés étrangères : modalités de création, contraintes, législations sociales et fiscales, rapatriement des revenus et des bénéfices(modalité, fiscalité, aspect juridiques...)
- ▶ Avis des experts juristes, avocats, conseillers du commerce international interrogés
- ▶ Benchmark réalisé auprès de sociétés internationales: bonnes pratiques de gestion d'un établissement local: coût de structure type, imposition, rapatriement des bénéfices, charges sociales, défiscalisation,
- ▶ Recommandations (options possibles, contacts à privilégier...)

Mission d'étude de marché opérationnelle (EMO)

- ▶ Évaluation du marché étudié » (taille en volume, en valeur global par segment ou par canal de distribution)
- ▶ Panorama du secteur de la distribution
- ▶ Vue générale du secteur (tendances, points clés, principaux acteurs, facteurs de succès)
 - ▶ Concurrence principale (les 5 à 6 acteurs majeurs)
 - ▶ Canaux de distribution (typologie et poids des principaux canaux de distribution)
 - ▶ Attractivité du secteur
 - ▶ Contacts / acteurs clés dans le secteurs
- ▶ Recommandations (positionnement, stratégie marketing / vente, politique de prix, choix des réseaux de distribution, partenariat, investissement commercial requis la 1^{er} année, liste des distributeurs interrogés...)



ELECIOCONSULTING

Comment trouver les bons partenaires ?

Enjeux, cas d'écoles, offres et leçons à tirer

Comment trouver les bons partenaires?

Quels sont les critères définis pour choisir les partenaires?

(taille, expertise, localisation, profil des dirigeants, culture business...)

Comment choisir les partenaires ?

(approche directe, indirecte, via recommandation, par des clients, via le réseau relationnel...)

Qui sélectionner ?

(profil, relation, expertise, maturité, stratégie, complémentarité, Proximité avec le pouvoir...)

Comment se mettre d'accord ?

(protocole d'accord, engagement, négociation, contrat...)

Comme gérer les conflits?

(les causes des conflits, gérer les conflits dans des environnements Interculturels)

Comment bien travailler avec le partenaire?

(stratégies de co - développement, budget, élaboration d'un plan d'action, mise en place d'un dispositif de management, choix des hommes clés...)

Projet: Mettre en œuvre la stratégie de développement à l'international

Client : Editeur de logiciel, spécialisé dans les ERP pour le retail

Contexte de la mission

- Un développement international engagé de manière opportuniste sur un marché international difficile d'accès: peu de marchés homogènes, difficulté à identifier des partenaires spécialisés, présence de grands donneurs d'ordre influençant le choix d'équipement logiciel de leur réseau de distributeur

Objectif du Client:

- Définir et mettre en place une approche « maison » du développement international

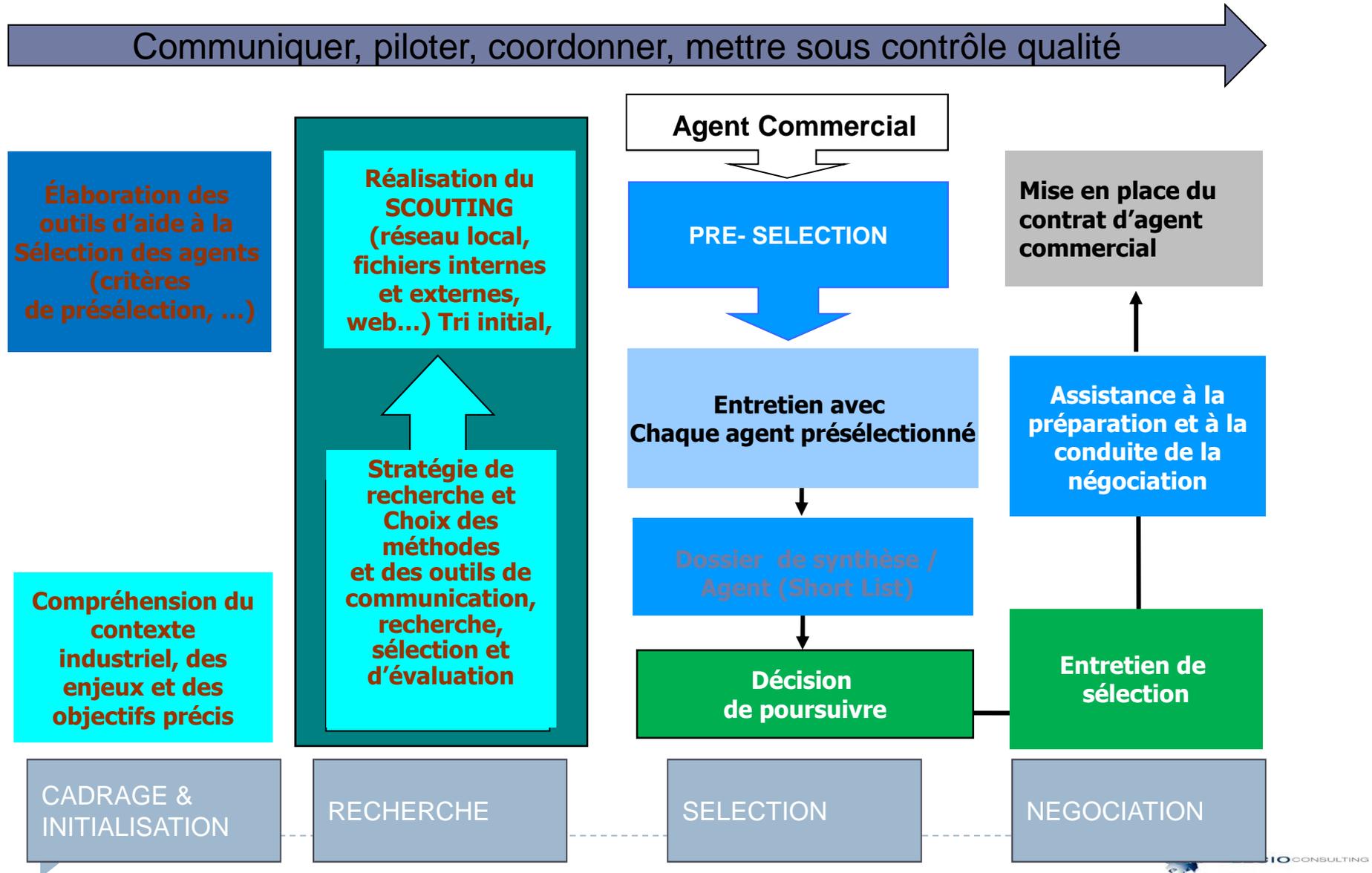
Notre Intervention :

- Mise à disposition du client d'outils et de contenus spécialisés lors d'un workshop portant sur la stratégie d'internationalisation des éditeurs de logiciels, proposition d'actions d'accompagnement à l'international (étude de marché opérationnelle, identification de partenaires) sur des pays cibles

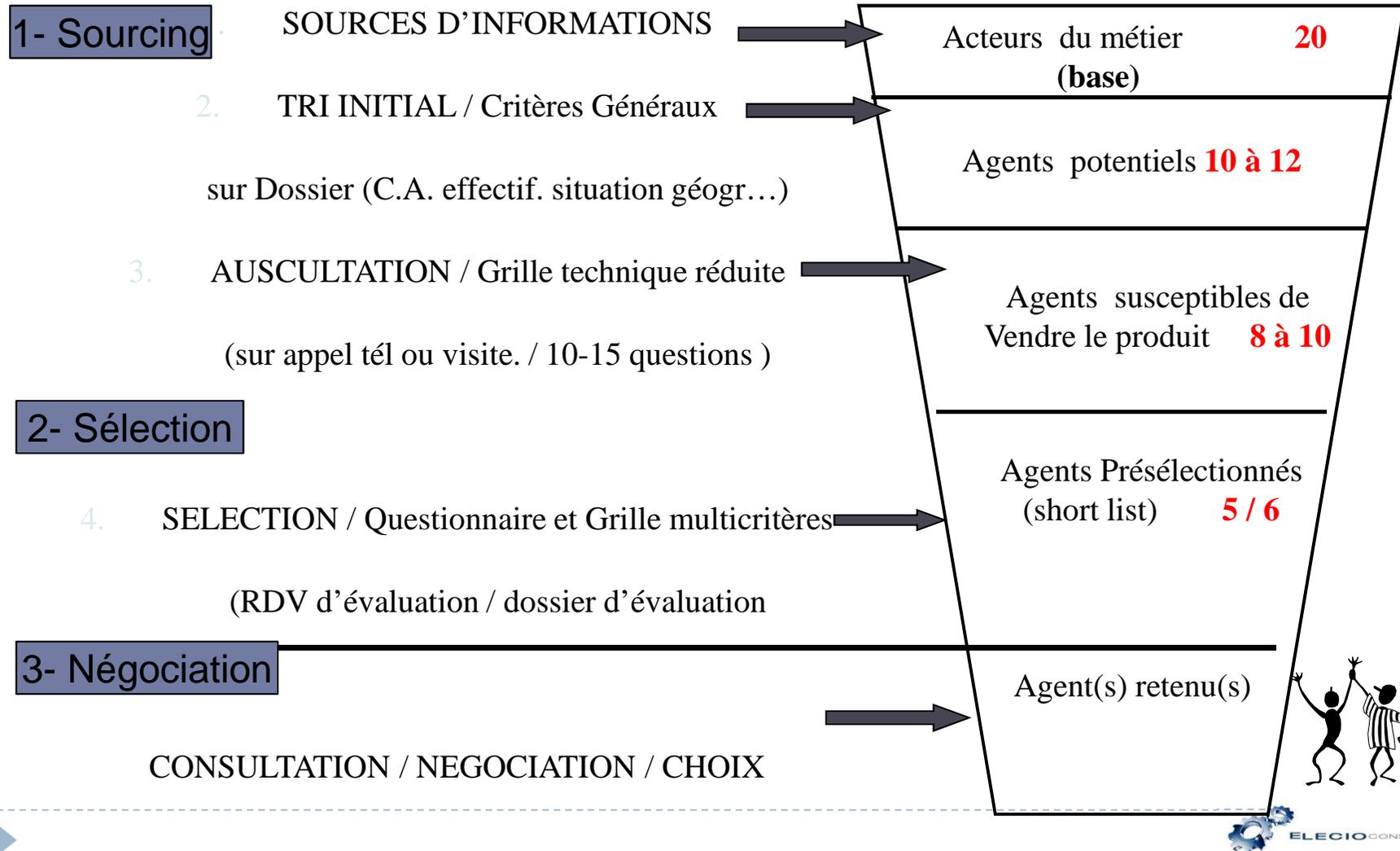
Résultats obtenus:

- Une stratégie de développement définie, des pays prioritaires identifiés, mise en œuvre en cours de réalisation

Dispositif de recherche d'agent commercial



La mesure de l'efficacité du sourcing





ELECIOCONSULTING

Comment attirer, recruter, fidéliser les talents ?

Enjeux, cas d'écoles, offres et leçons à tirer

Quels enjeux RH en Afrique du Nord?



Projet: Recrutement des collaborateurs du centre support client basé au Maroc

Client: Editeur de logiciel international spécialiste du médical

Contexte de la mission

- Un contexte de changement d'organisation et la création d'un centre de support client au Maroc à Marrakech

Objectif du Client:

- Recruter une équipe marocaine chargée d'apporter un premier niveau de support au client et capable de prendre en charge progressivement les projets chefs les clients

Notre Intervention:

- Recrutement de candidats jeunes diplômés présélectionnés, analyse approfondie de la personnalité (test de personnalité, entretiens) à partir d'outils d'évaluation des compétences.

Résultats obtenus:

- Une équipe constituée et stable depuis 3 ans

Projet: Recrutement de consultants de haut niveau dans le domaine du conseil

Client: Cabinet de conseil en organisation, leader au Maghreb

Contexte de la mission

- La nécessité d'attirer des talents de toujours meilleur niveau pour remporter les affaires en conseil

Objectif du Client:

- Recruter les meilleurs professionnels sans transiger sur l'équilibre des rémunérations en interne

Notre Intervention:

- Sourcing auprès des meilleurs professionnels de la place parisienne et de Casablanca , évaluation des consultants sur la base de grilles de compétences co-construites avec le client, conseil sur les modalités d'intégration et de Rémunération

Résultats obtenus:

- Intégration d'un chef de projet; redéfinition de la stratégie de recrutement suite aux conseils de Elecio consulting

Comprendre les facteurs de motivation au travail

Facteurs de motivation	Algérie	Tunisie	Maroc	Egypte
Prestige fonction / entreprise	++	++	+++	++
Sécurité de l'emploi	++	+++	++	+
Responsabilités	++	++	++	++
Possibilités de se former	++	+++	+++	+++
Valorisation par la hiérarchie	+++	+++	+++	+++
Concordance avec contraintes et valeurs personnelles	+++	+	++	+
Vacances, temps libre,	+	+	++	+

Connaitre le marché des compétences

Les salaires à l'embauche en 2012
au Maroc et en Tunisie (brut annuels en euros)

ZOOM
Secteur
Informatique

Salaires 2012

Salaires annuels bruts avant charges patronales, en Euros,

	Maroc			Tunisie		
	Min	Max	Moyenne	Min	Max	Moyenne
Chef de projet junior	20000	30000	25000	15000	18000	16500
Chef de projet confirmé	28000	40000	34000	18000	25000	21 500
Directeur de projet	43000	67000	55000	40000	60000	50000
Business analyste	15000	33000	24000	16000	35000	25500
Développeur junior	9000	21000	15000	10000	23000	16500
Développeur confirmé	15000	33000	24000	16000	35000	25500
Technicien d'exploitation	6000	12000	9000			
Ingénieur système	15000	30000	22500			

Extrait « étude Elecio – Asceitis 2013 – Tarifs et salaires des experts du secteur informatique – France – Allemagne – Pays Nearshore - Offshore

Bâtir des stratégies de sourcing externe appropriées – efficacité des sources

	Maroc	Algérie	Tunisie	Egypte
Relations Ecoles	++	+	++	+
Parrainage , relations personnelles	+++	+++	+++	+++
Réseaux sociaux	++	+	+++	+
Réseaux privés, associations,	+++	+++	+++	+++
Job boards, base de données CV	++	+	++	++
Salons recrutements, salons RH	+	-	+	+
Cabinets de recrutement locaux	++	+	+	+

Les questions qui reviennent...

Faut-il recruter en interne ou en externe ?

Quels profils culturels recruter ?

La langue arabe doit-elle être maîtrisée ?

Comment déterminer la meilleure stratégie de recrutement ?

Si le recrutement est externe, quel prestataire ?

Comment déterminer une juste rémunération ?

Une fois recruté, comment intégrer, développer, fidéliser ?

Quels parcours de formation ?

Comment gérer le risque ?

Vos contacts

à Paris

Jean-pierre MARIACCIA
Directeur Associé
Mobile : + 06 83 70 66 91
Jean-pierre.mariaccia@elecio.fr



Elecio Consulting (siège social)
41 rue Barrault 75 013 Paris
Tel: + 33 9 78 23 75 22
Fax: + 33 1 45 89 30 21
Site web: www.elecio.fr



ELECIOCONSULTING

Merci pour votre attention