

STRATÉGIE RÉGIONALE DE DÉVELOPPEMENT POUR BLANCHE BIRGER



Photos Davidseen Arnael/illum

Le CEO Jacques Harel veut profiter de la tendance à l'externalisation des entreprises et il privilégie trois axes : la monétique, l'infrastructure et la sécurité informatiques. Son objectif est de réaliser 50% du chiffre d'affaires à l'extérieur de Maurice.

Propos recueillis par Albert Kouda Jr
a.kouda@ecoaustral.com

L'Eco austral : Blanche Birger est très dynamique dans la région depuis deux ans. Qu'est-ce qui explique cette expansion ?

Jacques Harel : Nous avons toujours été très dynamiques dans le sud-ouest de l'océan Indien puisque Blanche Birger, qui existe depuis 1953, s'est implanté peu de temps après à Madagascar et à La Réunion. La stratégie de développement régional fait donc partie de notre histoire. Ces dernières années, Blanche Birger Maurice a accentué sa présence dans l'océan Indien en créant une nouvelle entité en mai 2010 - Birger

Indian Ocean (BIO) – afin de répondre à la demande de nos partenaires stratégiques, comme NCR, IBM, Datacard ou encore Microsoft, d'accompagner nos clients mauriciens qui développent de plus en plus leur

« Nous avons toujours été très dynamiques dans le sud-ouest de l'océan Indien puisque Blanche Birger, qui existe depuis 1953, s'est implanté peu de temps après à Madagascar et à La Réunion. »

MAURICE

« Dans le cadre de notre plan quinquennal 2012-2017, nous nous attellerons essentiellement à développer davantage de solutions technologiques pour les entreprises et à faire en sorte que la moitié de nos revenus proviennent de l'étranger... »

activité dans les États insulaires voisins, de partager l'expertise que nous avons acquise, de trouver un relais de croissance et, enfin, de faire de Maurice un hub des technologies de l'information et de la communication (TIC). Ainsi, nous avons inauguré BIO Comores en avril 2011, puis BIO Seychelles en octobre 2010 et, plus récemment, BIO Rodrigues et BIO Madagascar en mai 2012. Toutes ces nouvelles filiales sont détenues à 100% par Blanche Birger Maurice. Notre expérience à l'étranger nous a appris qu'une implantation ne réussit que lorsque les bureaux emploient des travailleurs locaux. Toutefois, ces derniers – Comoriens, Mal-



« Blanche Birger Maurice est aujourd'hui une société de services en ingénierie informatique (SSII) qui se dirige vers davantage d'intégration, de l'équipement au logiciel. »

gaches, Rodriguais et Seychellois - effectuent tous leur stage de formation à Port-Louis afin de se familiariser avec la culture de l'entreprise.

Quelle est la demande de services sur ce marché régional ?

Nous avons identifié trois principaux axes d'intervention dans les territoires d'opération à l'étranger : la monétique, l'infrastructure d'entreprise et la sécurité informatique. Nous sommes présents sur des marchés très différents, mais où la problématique est la même : l'expertise technologique d'une manière générale, et dans nos métiers en particulier, se montre rare.

La création d'une nouvelle entité vise-t-elle aussi à marquer une divergence stratégique entre les familles Blanche et Birger ?

Pour rappel, M. Birger, d'origine lituanienne et M. Blanche, d'origine française, se sont associés pour créer à Maurice une entreprise commerciale il y a soixante ans. Depuis 1989, leurs descendants respectifs sont propriétaires de Blanche Birger Maurice et de Blanche Birger Réunion tout en opérant à parité une filiale commune dans la Grande île : Blanche Birger Madagascar. Cette formule a prévalu jusqu'en 2008. BIO a vu le jour pour marquer le recentrage de la famille Birger sur les TIC. Ce virage a été amorcé en 2005. La création de cette structure permet à la fois de clarifier et d'étoffer l'offre de services que Blanche Birger Maurice propose à sa clientèle sur les territoires où elle est présente.

Quel est votre cœur de métier à ce jour ?

Blanche Birger Maurice est aujourd'hui une société de services en ingénierie informatique (SSII) qui se dirige vers davantage d'intégration, de l'équipement au logiciel. Nous proposons cinq métiers : (i) la monétique, c'est-à-dire l'ensemble des dispositifs qui se servent de l'informatique et de l'électronique pour les transactions bancaires ; (ii) les infrastructures d'entreprise qui consistent à développer des sites de productions (serveurs, stockage de données) et des sites de repli (Business Continuity) ; (iii) les réseaux et la sécurité d'entreprise avec des solutions pour les centres d'appels ; (iv) le développement de logiciels effectuant de la sous-traitance pour les marchés développés, mais également pour les entreprises (banques, assurances). Notre cinquième métier est la bureautique qui regroupe, entre autres, des solutions d'impression, de cartes, de courriers, de sécurité et de caisses enregistreuses pour les supermarchés.

JACQUES HAREL

Né en 1969, cet expert-comptable de formation est issu de la Westminster University, située à Londres. Après trois années d'expérience à la City au sein de la firme d'audit et de conseil Hacker Young, il rentre à Maurice en 1998 pour intégrer le cabinet DCDM (BDO Maurice désormais). Une année plus tard, il est affecté à Dar-es Salaam en Tanzanie pour le compte du même employeur. Il n'y restera que treize mois avant de rentrer à Port-Louis. En mars 2007, son beau-père Marc Birger lui transmet les rênes de l'entreprise familiale qu'il dirige depuis le 1er avril de la même année.

Quels sont les moteurs de croissance de Blanche Birger ?

Nos deux activités les plus récentes, c'est-à-dire les services technologiques aux entreprises par le biais de notre centre d'appels géré par Birger Managed Solutions et l'externalisation de solutions technologiques opérée par Birger Technology & Services (outsourcing), seront les locomotives de notre croissance dans les années à venir. La tendance pour les entreprises, que ce soit dans la banque, les télécoms ou l'hôtellerie, est à l'externalisation de la fonction « technologie de l'information (IT) » car la technologie évolue très rapidement et elle est très onéreuse. Les entrepreneurs optent de plus en plus pour des dépenses opérationnelles (Opex) au détriment des dépenses en capital (Capex) en matière de solutions technologiques. Ils souhaitent davantage se focaliser sur leur cœur de métier et font appel aux services des SSII. Le rôle de l'IT Manager au sein de l'entreprise évoluera vers un registre de conseil, d'arbitrage et de développement de la stratégie de l'entreprise.

Quelles sont vos ambitions à moyen terme ?

Dans le cadre de notre plan quinquennal 2012-2017, nous nous attellerons essentiellement à développer davantage de solutions technologiques pour les entreprises et à faire en sorte que la moitié de nos revenus proviennent de l'étranger, car Maurice représente encore 90% de nos 400 millions de roupies (10 millions d'euros) de ventes. Nous allons poursuivre notre stratégie de positionnement sur des niches de marché, en privilégiant toujours le qualitatif par rapport au quantitatif puisque nous travaillons avec un nombre limité de clients. L'objectif est de consolider notre activité régionale au cours des cinq années à venir.