

Roadshow

UNE BONNE RÉCOLTE EN PARTAGE

Créée il y a un peu plus d'un an, la filiale OCP Solutions compte déjà à son actif plusieurs missions achevées ou en cours de finalisation. Une « bonne récolte » que le cabinet de conseil a décidé de mettre en avant au cours d'un roadshow qui a fait le tour des sites OCP.

Le 19 octobre, OCP Solutions tirait le rideau sur son premier roadshow à Casablanca, septième étape d'une tournée qui a démarré à Benguerir le 20 septembre pour enchaîner ensuite avec Youssoufia, Khouribga, Safi, Jorf Lasfar et Laâyoune. Créée il y a un peu plus d'un an, le cabinet de conseil a décidé d'aller à la rencontre des collaborateurs des sites où le Groupe opère. Dès l'étape de Benguerir, le ton est donné. OCP Solutions ne se contentera pas de faire la promotion de ses missions et ses champs d'action. Le cabinet de conseil compte à son actif un certain nombre de missions où il a accompagné plusieurs entités et métiers du Groupe, voire des situations du Mouvement et même Lotus. Assez pour faire la part belle à cette « bonne récolte » et à son modus operandi dans sa présentation aux collaborateurs. Autre constat : les projets auxquels a été associée la filiale renseigne clairement sur la volonté de diversification du cabinet de conseil. On y retrouve de la planification stratégique, de la gestion industrielle, du *change management* ou encore de la planification minière.

Une bonne récolte !

La filiale a été ainsi sollicitée pour participer à la refonte du GSR-X Model, soit le *Group Strategic Review Model*, un système qui permet d'anticiper la structure des marchés, l'offre et la demande ou encore de produire des prévisions de marchés.

« Les fonctionnalités du modèle commençaient à démontrer des limites, notamment le manque d'ergonomie et de flexibilité, la modification des données et des difficultés à produire des scénarios », nous explique un consultant d'OCP Solutions. En l'espace de 3 mois de collaboration, le GSR-X a vu certaines de ses fonctionnalités transformées : nettoyage des données de calculs intermédiaires, ajustement des formules pour plus de flexibilité, possibilité de faire des scénarios sans difficultés, rajout d'une interface pour faciliter la lecture... Selon Kenza Skalli, Manager strategic planning, « le temps d'exécution des simulations de stratégies est passé de 2 à 3 jours à seulement quelques minutes », une transformation qui semble avoir été accueillie favorablement par les équipes Stratégie. Sollicitée par la mine de Benguerir, OCP Solutions a pris part au développement d'un modèle de planification minière qui porte le nom de « *Mine Solution* ». Derrière ce partenariat, l'objectif de la mission est d'optimiser les coûts d'exploitations, de faciliter la maintenance, d'améliorer la gestion des stocks et l'affectation des machines ou encore d'anticiper la demande-client. Dans son franc parler habituel, Ayoub Mamdouh, Directeur Général d'OCP Solutions nous a fait un aveu sur la modélisation : « comme le diraient d'éminents professeurs du MIT, tout modèle est faux mais quelques-uns sont plus utiles. Un modèle n'a

pas vocation à se substituer à l'humain et à prendre la décision à sa place. C'est un outil imparfait et utile dans l'aide à la décision. Cette imperfection est même louable car l'outil peut être utilisé comme un sparring partner qui permet au collaborateur de confronter son savoir aux théories mathématiques et aux comportements mécaniques du modèle ».

Auprès du développement industriel, le cabinet de conseil a contribué à l'ajustement du CAPEX Utilities Model selon les besoins de ses utilisateurs. Rappelons que ce dernier est un outil de planification des activités de production du Groupe qui permet une meilleure allocation des moyens de productions, l'optimisation des fonctions ou encore l'anticipation des niveaux de production. L'intervention de la filiale a ciblé dans un premier temps la définition des besoins de la Supply Chain, avant

de passer ensuite à l'identification des contraintes au niveau de la mine et de la chimie, puis de produire des projections des demandes minières,

« Un modèle n'a pas vocation à se substituer à l'humain »

d'élaborer la planification détaillée par usine de production et, enfin, de projeter les excédents. A ces différents chantiers, s'ajoutent d'autres, comme par exemple l'accompagnement de l'entité Data Management (Digital Office) sur une mission de Change Management. Le projet vise à intégrer durablement la culture de la gestion de données et leur valorisation dans le cœur des actions quotidiennes des collaborateurs du Groupe.

Un mantra : la co-construction

Pour faire face aux besoins d'un

écosystème aussi riche que celui d'OCP et l'accompagner dans sa quête de diversification, de création de valeur et, insiste Ayoub Mamdouh, de « capitalisation », la filiale s'est évertuée à refléter cette volonté via son capital humain qui, selon son management, est composé de « *profils et compétences très diversifiés à l'image du Groupe* ». Comment ces équipes collaborent avec les entités d'OCP ? Il y a d'abord l'aspect « cadre », conformément au contrat-cadre conclu entre OCP et OCP Solutions qui permet de faire une estimation budgétaire selon le contexte de la mission, sa durée et le besoin exprimé. Dans les faits, OCP Solutions pratique une tarification forfaitaire estimée sur du jour homme mais engagée sur le résultat. « Nous nous engageons sur le livrable », nous explique le management de la filiale. Il y a ensuite l'aspect fonctionnel. OCP Solutions en est consciente et a profité du roadshow pour mettre en avant le principe de co-construction qu'elle a érigé en « mantra » au moment d'intervenir auprès d'une entité ou d'une direction. A ce principe, s'ajoute l'adoption de l'agilité comme principale méthode de travail : « ce modèle nous permet d'ajuster le tir rapidement, de manière à ce que la recommandation stratégique colle au maximum avec les besoins du client », explique le DG du cabinet de conseil. La co-construction voulue par OCP Solutions, repose également sur l'adoption du pragmatisme dans la définition des objectifs. « Adopter une approche pragmatique signifie développer des solutions intermédiaires, qui généreront de bons résultats sur le terrain, puis les affiner au fur et au mesure », souligne le management de la filiale. Outre ce triptyque, l'offre OCP Solutions repose aussi sur les principes de discrétion et de confidentialité. « Nous ne partageons réellement que le savoir-faire acquis par les différentes directions et entités avec lesquelles nous collaborons, mais nous ne divulguons pas la Data des clients », rassure Ayoub Mamdouh ●

UN ROADSHOW EN 7 ÉTAPES

BENGUERIR

Jeudi 20 septembre 2018

YOUSOUFIA

Vendredi 21 septembre 2018

KHOURIBGA

Jeudi 27 septembre 2018

SAFI

Lundi 1^{er} octobre 2018

JORF LASFAR

Mardi 2 octobre 2018

LAÂYOUNE

Mercredi 17 octobre 2018

CASABLANCA

Vendredi 19 octobre 2018

Diversification

GANTOUR, BIENTÔT PRODUCTEUR DE QUINOA ?

OCP Solutions est loin de se limiter aux secteurs financiers, industriels et d'intégration numérique. La filiale a décidé d'accompagner la volonté de diversification du Groupe, en répondant à la sollicitation de la situation Quinoa qui entend implanter un nouveau produit agricole, à savoir le Quinoa dans le bassin de Gantour. L'objectif reste la création de valeur et d'emplois au profit de la région. Le Groupe a ainsi mobilisé 6 000 hectares et y a facilité l'introduction du Quinoa, un produit agricole qui a le vent en poupe sur les marchés européens et dont 90% de la production est concentré en Amérique latine. Ce projet vise à mettre en place une chaîne de valeur allant de la fourche à la fourchette, définir une stratégie de distribution efficiente, créer un écosystème au niveau du marché local et optimiser la stratégie marketing en créant notamment un label Quinoa Maroc.