

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* ». 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

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.

Un mantra : la co-construction

Pour faire face aux besoins d'un



UN ROADSHOW EN 7 ÉTAPES

BENGUERIR

Jeudi 20 septembre 2018

YOUSSOUFIA

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 planter 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.