



Comment externaliser efficacement?

- Un salon dédié aux services des entreprises du 13 au 16 juin
- Il est organisé par la CFCIM, IAM et le GBP

Externalisation, offshoring, sous-traitance... On entend beaucoup parler de ces services dernièrement, pourtant, il existe un amalgame entre ces divers concepts. Ceci dit, l'externalisation ou l'outsourcing a pris de l'ampleur auprès des entreprises, bien que certaines expriment quelques réticences. Ainsi, pour jeter la lumière sur ces secteurs, la Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc (CFCIM), avec ses partenaires officiels Maroc Telecom et le Groupe Banques Populaires, organise du 13 au 16 juin le Salon international des services aux entreprises (SISE) à l'Office des foires et expositions de Casablanca. Une cinquantaine d'exposants vont y participer et une série de 9 conférences avec des partenaires de taille notamment l'Anapec, le groupe RMO, et la Royal Air Maroc sont prévues. Ce salon, qui se veut être un rendez-vous pour les professionnels, table sur la mise en relation entre entreprises et prestataires de services. Pourquoi l'externalisation? «Celle-ci répond justement au besoin des entreprises de gagner en efficacité et compétitivité», signale Dominique Brunin, DG de la CFCIM. D'ailleurs, la CFCIM entend faire découvrir aux chefs d'entreprises les opportunités mises à disposition par de nombreux prestataires de services. Dans ce sens, le SISE permettra aux visiteurs d'aborder des entreprises et des organismes proposant des prestations dans des domaines aussi variés que les ressources humaines, la sécurité et la logistique. Les exposants de leur côté y voient une opportunité d'affaires. Le tout est de bien communiquer sur l'externalisation, car beaucoup reprochent le manque d'informations par rapport à ce domaine. La porte est également ouverte aux PME/PMI. Evidemment, l'activité de l'externalisation n'est plus dépendante de la taille de l'entreprise. Donc, avant de proposer des services, les entreprises veillent en premier lieu à jouer un rôle de conseil, de prescription et d'accompagnement. **Par ailleurs, la CFCIM a entamé une large campagne de communication avec Rekrute.com, partenaire senior du SISE. «Nous avons réussi à toucher 110.000 personnes en l'espace de 15 jours à travers l'envoi de news letter et de mailing», notifie Philippe Montant, DG de Rekrute.com. Les professionnels attendent beaucoup de ce salon sur l'externalisation.**

Le 7 juin 2007