

Smef Azur au Maroc 2010

"Missions croisées"



Edito



Tout comme « **le futur puise toujours ses racines dans le passé** », « **le temps ne respecte pas ce qui se fait sans lui** », les pages qui suivent et les actions comme les projets qui y sont exposés illustrent bien la sagesse de ces 2 maximes et comme une clef de voute posée là pour parfaire un édifice, elles marquent aussi l'aboutissement d'une démarche et le début d'une autre.

L'histoire commence en **1972**, quand un très bon ami, prend le poste de Directeur Technique d'une imprimerie d'un journal de Rabat et m'appelle au secours pour l'aider à mettre en place l'organisation et le management de son équipe. J'en profite pour visiter l'essentiel du Maroc et apprécier la beauté de ses paysages et la gentillesse de ses habitants.

Plus tard, en **1976**, il y a 34 ans, alors tout jeune auditeur interne du Groupe Thomson, le concessionnaire Bonnet des établissements Leconte à Rabat (froid, cuisines, matériel de collectivités) et son propriétaire **Hadj Messaoud BEN LHARBI**, sollicite le groupe pour y accueillir son fils en stage pendant 6 mois. Je serai son maître de stage, et plus sans doute puisque son père me proposera de venir habiter à Rabat en prenant la Direction Générale de ses multiples sociétés, pour y préparer son fils Laoucine à lui succéder. Je les aiderai dans cette démarche mais déclinerai

cette offre magnifique pour moi et mon jeune âge. Tout cela me semblait alors prématuré.

Je me souviens encore avec émotion, du témoignage d'amitié, de presque paternité et très grande générosité que cet homme sage me prodigua à cette époque. J'ai eu quelques fois le regret de n'avoir pas fait le saut.

Je me suis contenté ensuite de revenir le plus souvent possible au Maroc mais dans des conditions plus touristiques. Le moment n'était pas encore venu.

Au début des **années 2000**, **Bernard VICHET**, éternel voyageur, architecte alchimiste de la transformation du fer et de la terre en bâtiment et berger tout comme moi des pâturages éclectiques du bâtiment, de la technique, de l'histoire et de la culture, me présente son ami médecin **Jamal EL GHORFI** qui a mis au monde plus de 1000 enfants qui ont réussi dans la vie, et avec qui il évoque le projet de planter là une pépinière de bâtiments à vocation durable pour y accueillir, tous les talents, tous les artistes, toutes les cultures, toutes les motivations et les bonnes volontés nécessaires. Tout cela pour justifier le fait que l'homme est bien tout simplement venu sur terre pour que les déserts puissent enfin fleurir .



Parce que « la différence entre un jardin et un désert, ce n'est pas l'eau, mais l'homme », Ryad Park Vichet va naître de la conjugaison de la vision de ces deux hommes. J'ai eu la chance de vivre depuis le début la concrétisation de ce concept et la transformation de la terre aride et sèche en Ryad verdoyant.

C'est là aussi que nos projets prendront forme et vie, dans ce même esprit d'ouverture, et de partage.

Puis, il y a maintenant 6 ans, à l'occasion d'un voyage professionnel organisé à l'initiative de l'association **FRAMAR**, association parlementaire d'amitié Franco-Marocaine,



présidée par le député français **Jean ROATTA**, je vais rencontrer un personnage qui après 4 jours de visite officielle où nous rencontrons pourtant les dirigeants des plus grandes entreprises marocaines, va me marquer plus que d'autres.

C'est le patron du **CRI** (Centre Régional de l'Investissement) de Casablanca, **Mouâad JAMAI**, qui malgré un réel manquement d'organisation de nos



services diplomatiques, va favoriser un accueil si improvisé, qu'il deviendra un des plus exceptionnels de notre visite. Non seulement nous allons apprendre, entre autres propos passionnants, que cet homme est à l'origine de cette initiative heureuse et enviée par tous les entrepreneurs français, de la création du Guichet Unique qui permet à tout entrepreneur au Maroc de créer administrativement sa société en moins d'une journée, mais nous allons aussi pouvoir apprécier les propos spontanés empreints de bon sens et d'humanisme que les circonstances troublantes de notre inorganisation vont opportunément favoriser.

A la question toute empreinte de naïveté de sa fille : « Papa, dis moi, on est marocain ou on est français ? » il lui répondra tout simplement : « le Maroc et la France c'est comme ton Papa et ta Maman. Comment pourrais-tu préférer l'un à l'autre ? ».

Je suis resté très ému par cette remarque en forme de parabole qui illustre pourtant bien cette relation bigrement passionnelle qui lie le Maroc et la France, les Marocains et les Français. J'avais aussi très envie de conserver le contact avec cet homme un peu atypique mais tellement passionné et passionnant.

Les autorités marocaines confirmeront également la reconnaissance de ses talents et de son potentiel en lui confiant de plus hautes responsabilités.

Par la suite, d'autres occasions nous permettront d'échanger un peu plus pour découvrir de nouvelles pistes de progrès et de plaisirs à partager ensemble.

La formation professionnelle bien sûr en est une qui nous permettra, je l'espère, de conjuguer nos 30 ans d'expériences professionnelles aux objectifs de l'**INDH** (Initiative Nationale pour le Développement Humain) créé en Mai 2005 et si chère à sa **Majesté Le Roi Mohammed VI**, tout en nous appuyant sur notre partenariat historique avec l'**AFPA**.

Il apparaît clairement aujourd'hui qu'après deux décennies de développement exceptionnel, le Maroc ressent tout naturellement le besoin de se doter d'une culture de maintenance multi techniques indispensable au maintien en bon état du patrimoine immobilier et des lots techniques acquis si rapidement. Le domaine de la maintenance et des prestations techniques qui l'accompagnent, est générateur d'emplois durables, de revenus stables, favorisant ainsi la création ultérieure de micro projets d'artisanats techniques encore plus professionnels et ouverts aux nouvelles technologies, conformes aux attentes de l'**INDH**.

L'économie ensuite, car nous avons la volonté de développer parallèlement au Maroc une activité de formation professionnelle aux multiservices techniques en alternance pour des jeunes, avec la possibilité de déboucher automatiquement sur des emplois stables dans des entreprises marocaines parrainant le projet, mais aussi auprès de notre **filiale marocaine SBBC**.

Cette filiale **SBBC** a pour objectif de « copier – coller » nos activités françaises dans le domaine technique des équipements de génie climatique, de froid et de multiservices techniques en travaux neufs comme en maintenance d'équipements existants. Ce projet permettra à tous nos collaborateurs français de pouvoir ainsi partager leur **SAVOIR FAIRE** avec leurs jeunes collègues marocains et de leur faire bénéficier de cette expérience précieuse acquise depuis 30 ans et confirmée par nos retours d'expérience pour aborder leur avenir avec modernité et optimisme.

La culture, enfin car elle donne son sens profond à l'existence de l'homme.

Mouâad JAMAI vice-président passionné de l'**Association des Amateurs de Musique Andalouse**, mais aussi homme d'entreprise et de modernité y a vu là aussi une forte corrélation avec le monde de l'entreprise d'aujourd'hui et les nouvelles méthodes de management, où transversalité rime avec gestion des réseaux, et ressources humaines avec motivation des troupes au combat.



Nous avons même envisagé d'écrire à deux mains un ouvrage de référence, et à plusieurs entrées de lectures sur la musique Andalouse, et ses corrélations avec le monde rural et urbain, ses déclinaisons avec le monde si peu culturel du management des entreprises et son universalité qui au travers de la musique andalouse rapproche étrangement les 3 pays du Maghreb et 2 pays européens.

La musique andalouse marocaine, le malouf tunisien, l'gharnati algérien, le flamenco espagnol et le fado portugais se seraient ainsi nourris aux mêmes racines. Avec un peu plus d'audace on pourrait même imaginer une tournée majeure des festivals de musique arabo-andalouse dans les Zéniths et les plus grandes salles européennes.



Comment pouvait-on refuser l'interpellation si généreuse de **Jamal EL GHORFI** et de ses amis du **Club 41 de Marrakech** pour trouver de nouvelles idées de solidarités pour les populations défavorisées des montagnes du Haut Atlas. Notre réponse, ce sera un apport de lumière grâce au capteur solaire que nos ingénieurs de **SMEF AZUR** iront installer sur le toit d'une école à **Majjou**.

بروالة
حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
من كاس الخضر المالي
فارج بوصول اغترالي
الغيار الجلا، فارج بوصول اغترالي
نعم لي بوصول اغترالي



Comment ne pas répondre à la curiosité de notre jeune expert comptable en France, d'origine marocaine, **Soufian MALIK**, son correspondant à Casablanca **Ahmed HOUSNI** et de ses amis **Kamal TOUIJILT** et **Zaïd SBIHI**, et de tous leurs clients chefs d'entreprises, en leur offrant dans les salons du SHERATON à Casablanca, un aperçu de notre **séminaire sur le Marketing de Combat**.



Comment ne pas remercier **Ahmed SALHI** et **Mostafa BOUHAI DOUS** de leurs précieux conseils pour nous aider à sélectionner les candidats ingénieurs pour notre filiale marocaine.



Comment ne pas remercier **Mouâad JAMAI, Gouverneur de Casablanca** de nous avoir rejoints pour dévoiler les stratégies gagnantes de la Région du Grand Casablanca mais surtout de nous avoir permis avec son ami



Abdelhamid ES SBAI, professeur à la faculté des sciences de nous avoir ouvert de nouvelles pistes de progrès en empruntant à la musique andalouse quelques fondamentaux qui pourraient bien améliorer le management de nos entreprises.



Aziz ALAMI nous le confirmera le lendemain à l'**université de MUNDIAPOLIS** en y ajoutant un propos original qui prône le fait que la musique andalouse, tout en respectant la « **nouba** », matrice mathématique figée qui finalement rassure, autorise en plus au travers du concept de la « **nefka** », la soumission à la circonstance et donc à une forme d'adaptabilité, indispensable à la survie de nos entreprises particulièrement utile dans cette période de crise mondiale. Alors « la circonstance oblige ! »



Comment ne pas remercier tous nos amis et collaborateurs qui ont permis tout cela et qui pour certains comme **Jean Pierre LEPLATRE** partage depuis plus de 30 ans ce petit « brain » de folie qui est le carburant de ma motivation et qui me donne encore l'envie d'avoir envie d'entreprendre, et de partager.

Vous trouverez dans ces quelques pages le témoignage vibrant des quelques jours intenses que nos amis et collaborateurs ont vécu avec nous, tout en étant restés conformes à notre concept constant de retour à la **FAC**, que nous développons dans toutes nos sociétés et pour tous nos collaborateurs.

Notre **FAC** que nous déclinons ainsi :

- F** comme Formation, acquisition de connaissances, de comportements
- A** comme Aventure
- C** comme Culture

La Formation est maintenant acquise avec la maîtrise de l'installation des capteurs solaires photovoltaïques.

L'Aventure a été assurée dans les montagnes du Haut Atlas.

La Culture était au rendez vous avec la musique Andalouse et les nombreux contacts avec la population et la culture marocaine.

De 1972 à 2010, au terme d'une vie professionnelle riche et variée, mais aussi en voie d'achèvement pour sa partie pionnière, c'est aussi pour moi la façon de rendre hommage aujourd'hui à tous ceux qui m'ont permis de me construire au fil du temps, et d'envisager une nouvelle aventure économique et humaine empreinte de partage et d'accompagnement.

C'est aussi pour mes collaborateurs, très jeunes et plus aguerris, l'occasion de vivre une vraie histoire d'hommes et une vraie aventure économique dans un pays que nous aimons et qui nous le rend bien.

Le **Royaume du Maroc** est une chance pour nos équipes, et je souhaite de tout cœur que nous en soyons une pour les marocains avec qui nous allons ensemble pousser les portes de l'avenir.

Il faut avoir du cœur, du panache et du charisme pour entraîner une équipe à gagner ses batailles, car il n'y a pas de belle aventure humaine sans un peu d'amour.

Dominique CORDIER



ببروانة
 نادفتي يا خمار. في حضرتنا شرابي اخلا. غلزي قنصل
 ما كيف اليوم النهار. يفرح قلبي بالنبي املا من ك
 مضاح نجال في الساطي والغوا

“ Une aventure humaine, des rencontres enrichissantes, un échange culturel et culturel, une synergie de groupe ”

Recrutement
 Recherche de deux ingénieurs commerciaux

Séminaire
Le Club des managers
 Le marketing de combat ou comment gagner des parts de préférences

Culture
 Conférences sur l'influence de la musique Andalouse sur le management d'entreprise et concerts lors de la 2^{ème} Rencontre des Noubas et Mizanes

Présentation
 Marrakech
 Exposé devant le club 41 local de l'installation d'un capteur photovoltaïque à Majjou

Immobilier
 Un nouveau concept calqué sur les médinas

Mission
 Majjou
 une équipe franco-marocaine à l'heure du solaire

SAHARA OCCIDENTAL

SMEF Azur : des actions menées, des objectifs atteints

➔ Cette newsletter, spécial Maroc, mise en scène sous forme de carnet de route retrace les étapes de 2 équipes de compétences différentes, constituées pour des missions précises, l'une sur le village de MAJJOU et MARRAKECH, l'autre sur CASABLANCA.

بروالة
حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
المنسي يا خمنار، في حضرتنا شري اخلا، من كاس الخمر المالى
الغيار النجلا، فارح بوصول اغترالي
نعمه لي بوصولي
غلاي



Notre envoyée spéciale Claude JOUVE nous rapporte

Entre tradition et modernité, une rencontre initiatique d'une grande richesse de coeur

Jeudi 29 avril 2010

L'aventure commence à La Fare les Oliviers où Jean-Pierre LEPLATRE présente une caisse compacte et robuste qui renferme le précieux objet. Il a passé son dimanche à la confectionner. Embarquement, et direction l'aéroport de Marignane. Premier succès : Royal Air Maroc accepte le colis.



Dominique de PONTHEU, dite Domi, filme et photographie. Dans l'avion, Domi et Claude JOUVE font plus ample



connaissance (jusqu'à ce jour, elles s'étaient croisées à SMEF AZUR). Les deux ingénieurs, Jean-Pierre LEPLATRE et Jean-Raphaël POUCHAIN, dit Jean-Raf sont installés un peu plus loin. Vol sans problème, mais débarquement angoissé à MARRAKECH ; Le capteur, ce trésor, a-t-il supporté le voyage, et dans quel état ? Nous l'attendons, anxieux : c'est le dernier bagage déchargé. Il arrive, intact sur le tapis roulant, c'est magique, nous sommes heureux...message à Dominique CORDIER pour lui annoncer la bonne nouvelle. Opération dédouanement, trois heures de palabres dans un bureau de douane surchauffé.



Jean-Pierre propose de réparer la climatisation, debout sur le bureau du douanier : Distribution de calissons...ça y est ! Le capteur est dédouané contre 250€. Il sort de l'aéroport !... message à Dominique CORDIER. Nous retrouvons HICHAM, le sympathique et dévoué guide retenu par Dominique CORDIER qui nous attend depuis 3 heures. Direction le superbe Ryad park VICHET, à l'extérieur de MARRAKECH.



Accueil délicieux en tous points, chambres confortables, poulet aux citrons confits...

Anthony CURCOVICH, le 3ème jeune ingénieur de l'équipe «mission capteur solaire» nous a rejoints.



Visite du Dr Jamal EL GHORFI venu nous donner quelques précisions sur la journée de vendredi et sur l'inauguration samedi 1er mai, découvrant par la même occasion le capteur solaire.

برواية نادفتي يا خمار. في حضرتنا شرابي احلا. غلزي في قنصل
ما كيف اليوم النهار. يفرح قلبي بالنبي باللي املنا من ك
مضياح نيجالي نا. في الساطي رالو

Il était une fois... une mission dans le village berbère de MAJJOU



Vendredi 30 avril 2010

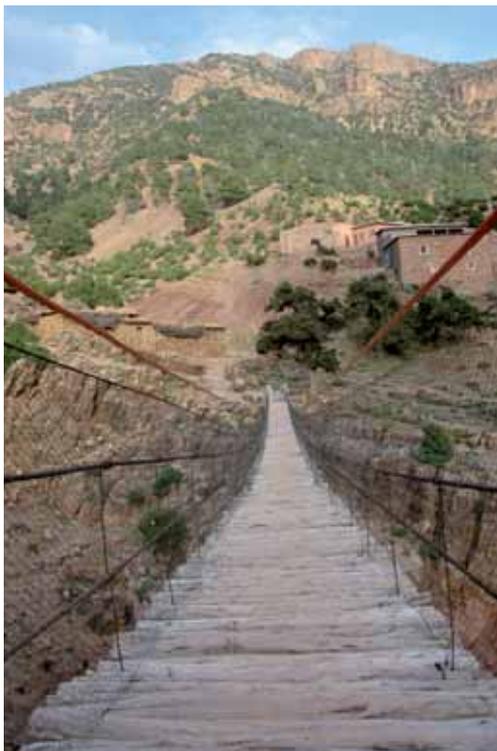
Nous chargeons le capteur dans le 4/4, direction MAJJOU, ce fameux bled au fin fond de l'Atlas où sera installé le capteur... message à Dominique CORDIER.



Nous roulons pendant plus de 3 heures de route et de piste pour atteindre MAJJOU. Nous traversons un paysage magnifique, de pittoresques villages.



Après avoir récupéré en cours de route, l'équipe marocaine qui collaborera à l'installation du capteur, nous arrivons



à MAJJOU. Ce village dépourvu d'électricité - le réseau ne l'atteindra pas avant plusieurs années - est un cul-de-sac à 1800m d'altitude, séparé en 2 parties par un oued que franchit une passerelle de lattes de bois, cordes et autres matériaux qui nous paraissent fragiles, mais sur laquelle s'engagent sans hésitation tous les habitants pour nous saluer.



بروالة
السي يا خمصار، في حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قسالي
السي يا خمصار، في حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قسالي
السي يا خمصار، في حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قسالي



A MAJJOU, nous avons trouvé Hassan DAMOU, le directeur du secteur scolaire de IJOUKAK, qui regroupe 14 écoles et auquel appartient l'école de MAJJOU. Il parle un français parfait et nous dit combien il est heureux de voir son «école», simple salle de quelques 50m², désormais éclairée. Les 50 enfants du village, où vivent environ 300 personnes, dit-il, ont cours alternativement ; des classes se tiennent donc tard le soir, et en hiver où la nuit tombe de bonne heure, la lumière sera précieuse. Par ailleurs, la salle servira de lieu de réunion aux villageois... Nos trois ingénieurs s'affairent sur le toit de l'école. Encadrée par Lahouaichri BOUCHAÏD l'équipe marocaine véritable cheville ouvrière participe activement à cette mission. Claude a été enrôlée par les enfants...



Filles et garçons chantent, comptent, récitent les jours de la semaine, les mois, déclinent : le nez, la bouche, les yeux, les oreilles... tous fiers de leurs connaissances. Ils ont baptisé Claude «maîtresse» ; elle se sentirait presque une vocation.



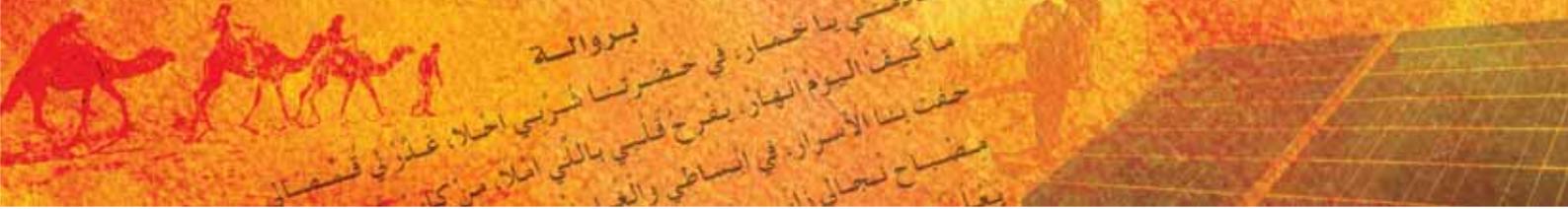
le goût d'apprendre, l'envie de connaître



la boussole indique 180° S



Celui qui n'a pas d'objectifs n'est pas prêt de les atteindre



Lahoucine Baadi (président de la vallée de l'Agoundis)
 - Lahouaichri Bouchaïd électricien - Talb.brahim Lahcen -
 Abd. Ssamad - Labaioui Hassan - Boujname Mohamed



un bel échange tout en sourire



Après quelques 5 heures et plus de boulot - entre temps, les villageois nous ont offert une collation généreuse et bienvenue, ils sont touchants - le capteur trône sur le toit de l'école et - c'est fabuleux - 2 ampoules s'allument dans la classe! Cris d'extase, applaudissements... message à Dominique CORDIER, mais rien ne passe depuis ce village retiré, et si beau. Les mères de familles absentes ; Domi et Claude ont pu les rejoindre dans leur cuisine et immortaliser cet instant...



l'équipe franco-marocaine sous la lumière



Carnet de route

بروالة
المسي يا خمصار، في حضرتنا شري اخلا، غمادري قنصالي
الغيار النجلا، فارح بوصول اغترالي
نعمه لي بوصولي



Dr Jamal El Ghorfi - Bouazza ADIB associés et acteurs du développement de Majjou - Mohamed Naciri - Haj Brahim trésorier de l'association - L'équipe Smef Azur : Anthony CURCOVICH - Jean-Raphaël POUCHAIN - Jean-Pierre LEPLATRE



Samedi 1er Mai, le Docteur El GHORFI et trois personnes du Club 41 nous rejoignent pour l'inauguration officielle du capteur photovoltaïque et la mise en lumière. Hicham a procuré des rubans aux couleurs du Maroc. Devant la porte de l'école, une fillette coupe symboliquement le ruban... Délicieux déjeuner de Tajine et couscous chez un habitant qui nous accueille sur des tapis à la marocaine, thé à la menthe, pâtisseries : du bonheur, de l'amitié...



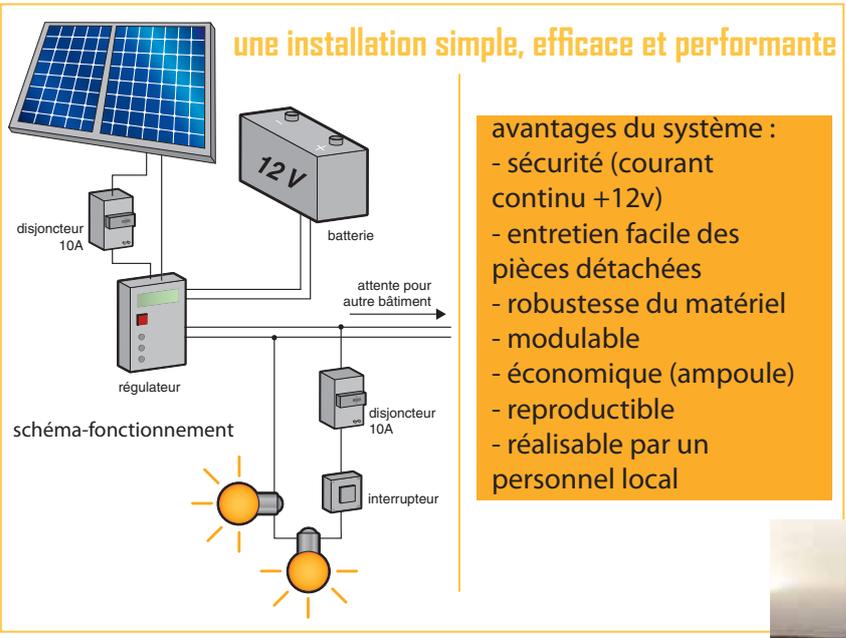
POSE D'UN CAPTEUR SOLAIRE DANS UN VILLAGE DU HAUT ATLAS DANS LE CADRE D'UNE ACTION DE SOLIDARITÉ INITIÉE PAR LE DR JAMAL EL GHORFI MEMBRE DU CLUB 41 DE MARRAKECH ET AVEC POUR EFFET INDOIT D'INSTALLER NOTRE PREMIER CAPTEUR SOLAIRE EN FAISANT APPEL À UN SOUS-TRAITANT ÉLECTRICIEN LOCAL



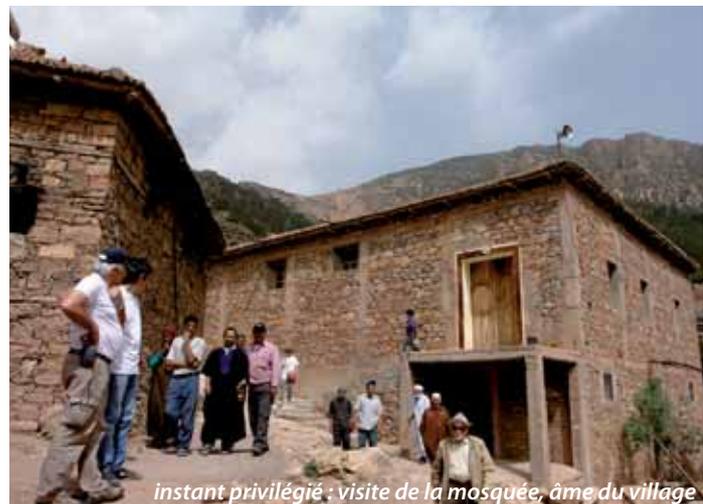
Flash info...

Suite à la pose de panneaux solaires sur le toit de l'école, nous avons appris que les enfants du village étudient désormais dans de meilleures conditions et ont augmenté leur temps passé à réaliser leurs travaux éducatifs de 4 heures. Un beau challenge !

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
 ناديتني يا خمار. في حضرتنا شرابي اخلا. غلزي في قنصل
 ما كيف اليوم النهار. يفرح قلبي بالنبي املا من ك
 مضاح نجالنا في الساطي والغوا



- avantages du système :
- sécurité (courant continu +12v)
 - entretien facile des pièces détachées
 - robustesse du matériel
 - modulable
 - économique (ampoule)
 - reproductible
 - réalisable par un personnel local



"le progrès ne vaut que s'il est partagé par tous"

L'équipe CORDIER prend la route direction Zagora... pour passer une nuit dans le désert dans les tentes d'un camp berbère. Malgré notre arrivée tardive nous sommes attendus pour dîner...

Dimanche 2 mai 2010. Après une nuit dans le désert, une journée détente à ZAGORA au Riad Lamane, un paradis de fleurs et la visite de la palmeraie... En fin d'après midi, Robert KISS et Ourida DAHMAN, dite Fleur nous rejoignent... Nous partons en ballade (plus de 2h1/2) à dos de dromadaire admirer le coucher d'un soleil, équipés en authentiques caravaniers...



بروالة
حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
الغيار النجلا، فارح بوصول اغترالي
الغيار النجلا، فارح بوصول اغترالي



Discours et bonne humeur



Membres du club 41 autour de Dominique Cordier



Alchimie entre les différents protagonistes



remise symbolique de la clé du futur foyer féminin de Majjou

Résultat d'une alchimie entre deux personnalités, Dr Jamal El Ghorfi et Dominique Cordier, l'opération «pose d'un capteur solaire» a pu voir le jour, et aboutir en conjuguant, esprit d'entreprendre, organisation, et management

Lundi 3 mai 2010 - Une route superbe, des paysages splendides et contrastés nous conduisent à MARRAKECH. Déjeuner à OUARZAZATE, face à la Médina (pas le temps de visiter). Nous devons retrouver au plus tôt Dominique CORDIER arrivé au Ryad park de Bernard VICHET. L'équipe de la mission «capteur solaire» va exposer son travail à Dominique CORDIER et au Club 41. Jean-Pierre, Anthony, Jean-Raf, Domi peuvent à juste titre être fiers et heureux du succès de l'entreprise. Dominique CORDIER peut être satisfait. La confiance qu'il a mise dans son équipe est justifiée. Chacun a rempli son rôle avec application et dévouement.

Conclusion : J'ai été particulièrement heureuse de partager cette expédition; j'y ai connu des amis. Les rencontres avec les Marocains sont désormais inoubliables et je suis pleine de reconnaissance pour la personne, Dominique CORDIER, qui m'a offert ce beau voyage et pour tous les participants qui m'ont témoigné tant de gentillesse.

*Claude Jouve épouse de Gérard Jouve,
Maire des Baux de Provence*



croquis réalisé sur le chemin du retour

synthèse avec les membres du club 41, un peu de solennité, discours, compliments et cartes de visites échangées



Personnes conviées à Marrakech par Dominique Cordier président du Groupe Delta Conseil : Claude Jouve, Bouchaïb Lahouaichri, Abd. Ssamad, Hassan Labaioui, L'équipe SMEF Azur, les associés et acteurs du développement de Majjou et membres du Club 41 : Dr Jamal El Ghorfi, Bouazza Adib, Hossein Benaddi, Haj Brahim, Lahoucine Baadi, Bernard Vichet, Farid El Ghorfi, Hakim Jamali, Larbi Menebhi. Les invités d'honneur ; Evert Van Der Zee, Robert Kiss, Ourida Dahman, Aurélien Garcia, Jean De Suzzoni, Frédéric Cuvelier, Jean-Jacques Michelin, M. El Mokrif, Housni, Omar Kiran, Mohamed Lahlij.



Mardi 4 mai 2010

Première réunion à Marrakech sur un nouveau concept de promotion immobilière inspirée du profil des MEDINAS marocaines, lieux de vie, d'éducation, de travail, et de loisirs, remèdes possibles à notre peste européenne qu'est devenu le chômage par la perte des emplois industriels non-récurrents et sans retour possible. Et réflexions pour labelliser ce nouveau concept dénommé par Evert Van Der Zee «MEDINA». Dominique Cordier préfère pour sa part VITAMIN, tout court ou bien VIP comme VITAMIN INTERNATIONAL PARK, auprès de la CEE (un peu comme pour les ZENITH), et tout ceci afin d'obtenir soit des aides financières par emplois créés, soit des garanties financières pour faciliter le montage financier.



immobilier : un nouveau concept

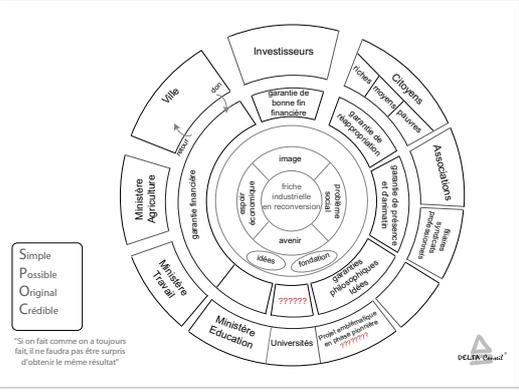


Evert VAN DER ZEE Epsilon Développement
Bernard VICHET Architecte
Robert KISS Consultant Sûreté Sécurité

Jean DE SUZZONI AFPA
Dominique CORDIER Président DELTA CONSEIL
Corinne RIVIERE DELTA CONSEIL

Ourida DAHMAN Etude Tessiger
Aurélien GARCIA Alternalyx
Ahmed HOUSNI AMC

Omar KIRAN AMC
Frédéric CUVELIER Business Insitive
Claude JOUVE

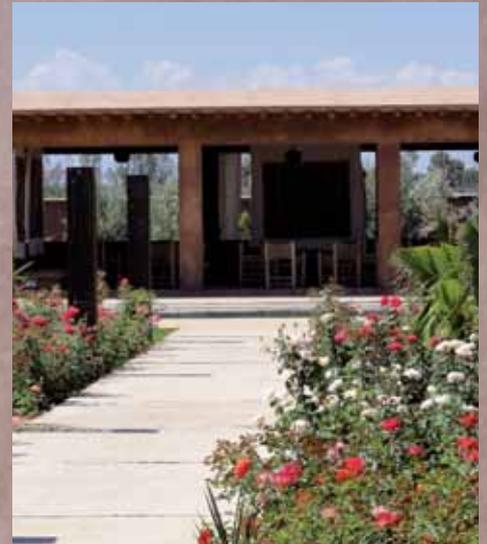


«Une médina, désigne la partie ancienne d'une ville par opposition aux quartiers modernes de type européen. Ce terme est surtout employé dans les pays du Maghreb, en Afrique de l'ouest et de l'est».



Carnet de route

بروالة
الدمسي يا خمصار، في حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
الغيار النجلا، فارح بوصول اغترالي
نعم لي بوصول اغترالي



MARRAKECH

Le Ryad VICHET (Ryad Park)

à 13 Km du centre ville

www.ryadvichet.com

Km. 10 route de Fès à Mhamedia,
propriété dite Saadia, Ouidane,
Province de Sidi Youssef Ben Ali,
Marrakech - Maroc

La maintenance : de la formation professionnelle à l'emploi pour un développement durable de l'activité de service

En France, nous avons mis plus de 30 ans pour passer d'une culture du « dépannage » conséquence obligatoire du matériel cassé qu'il faut bien réparer, à une culture de maintenance préventive pour justement éviter et prévenir la panne.

La bonne maintenance n'a malheureusement rien à montrer, mais pourtant elle est devenue la composante majeure de la fiabilité opérationnelle des équipements techniques. Ce n'est plus un confort ou un caprice d'ingénieurs, c'est devenu une nécessité non seulement d'exigence commerciale, mais aussi de qualité de gestion économique et écologique, de chasse aux « gaspis ».

Des intellectuels de l'ingénierie technique ont su conceptualiser une approche moderne et professionnelle de la maintenance. **BAZOVICKY** est certainement le plus accessible et le plus efficace de tous en ayant modélisé son concept sous la forme d'une équation simple :

$$Fo = Fs \times Pafm \times Pbm$$

Ou **Fo** représente la fiabilité opérationnelle c'est-à-dire la satisfaction apportée par l'usage d'un bien ou d'un système.

Ou **Fs** représente la fiabilité du système à l'origine et à l'état neuf.

Ou **Pafm** illustre la probabilité d'absence de fausse manœuvre, ou en d'autres termes la nécessité d'acquérir une bonne formation pour piloter un bien ou un équipement.

Ou **Pbm** traduit la probabilité de bonne maintenance comme source indispensable de bon fonctionnement.

Bien évidemment, il suffit qu'un seul de ces facteurs vaille ZERO pour que la fiabilité opérationnelle vaille, elle aussi ZERO.

A ces critères là, nous avons ajouté la **Pbi**, ou probabilité de bonne information, qu'à force d'effets d'apprentissage et de retours d'expérience nous avons fini par considérer comme essentielle. La gestion de la bonne

information est le fruit des bonnes formations.

Combien de fois n'a-t-on point vu de systèmes bloqués tout simplement parce que personne ne savait sur quel bouton appuyer pour le faire démarrer ?

Longtemps considéré comme un mal nécessaire, la maintenance préventive est devenue aujourd'hui prioritaire et indispensable à certains domaines spécifiques de haute technologie comme l'aéronautique, le spatial, les transports en commun, les industries de pointes, l'automobile, etc.

Elle gagne chaque jour du terrain et conquiert de plus en plus les mentalités dans des domaines moins techniques comme le tertiaire, l'hôtellerie, la restauration, etc.

Dans les pays développés, la maintenance est maintenant devenue source d'économie d'énergie, d'économie de frais généraux, de réduction des coûts induits et des effets pervers de la non disponibilité des matériels et des équipements.

Bref, la maintenance contribue aujourd'hui directement à la valeur ajoutée des entreprises, et est devenue source de filières de formation spécialisées, suivies de création d'emplois durables et non soumis aux caprices de la mondialisation et à l'externalisation des emplois industriels.

Formule de Bazovicky



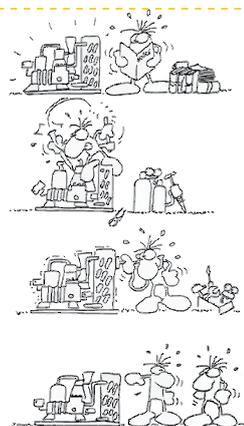
Notre atout : Être indépendant de tout constructeur nous permet de choisir les meilleurs produits

20 à 25% des dépannages sont dus à des fausses manœuvres. Notre but : vous aider à diminuer ce facteur

Une maintenance homogène sur tout le territoire par nos techniciens

Une GMAO en continue pertinente et synthétique

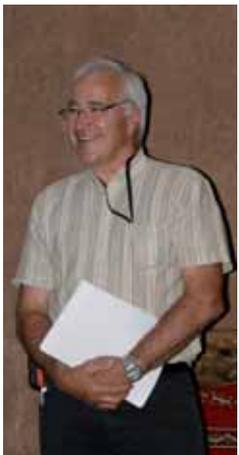
Celui qui n'est pas formé aujourd'hui sera réformé demain



بروالة
الدمسي يا عصار، في حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
الغيار النجلا، فارح بوصول اغترالي
الغبار، نعمه لي بوصولي



Notre équipe





Initiateur d'un organisme de formation au Maroc

En 1981, quand j'ai pour la 1ère fois exercé « le boulot de patron » d'une société de froid et de climatisation, ma plus grande surprise a été de découvrir une pratique qui à l'époque me paraissait bizarre injuste et scandaleuse :

« Le mercato » des techniciens frigoristes

A l'arrivée du printemps, les démissions de techniciens les plus opportunistes se mettaient à fleurir au bénéfice temporaire des petits chefs d'entreprises plus aventuriers que visionnaires et avides de personnel immédiatement opérationnel. Ces mercenaires du fugitif faisaient ainsi leur marché en débauchant, ici et là pour quelques centaines de francs de plus et pour la circonstance des chaleurs attendues de l'été, les techniciens avides de promotions accélérées.

Résultat, chacun au rythme de 12 mois, dépouillait allégrement son voisin, favorisant ainsi les équipes de mercenaires au détriment de l'esprit d'entreprise, de la pérennisation des équipes, ruinant et interdisant de facto tous les efforts internes de formation, puisque la règle était l'opportunisme et le désordre.

La rareté des compétences avait favorisé ce climat malsain de « Turn Over » incessant.

Comme je voyais les choses autrement, j'entrepris de solliciter quelques chefs d'entreprises volontaires rencontrés au syndicat des frigoristes afin de nous fédérer pour solliciter la Chambre de Commerce et de l'Industrie de Paris (CCI) de façon à ce qu'elle nous ouvre une session spécifique de formation FROID – CLIMATISATION.

Le projet était simple : la CCI nous offrait les locaux et le professeur et nous, participions aux frais de formation, à la sélection des jeunes candidats, à leur recrutement et à leur accueil dans nos entreprises. Ils étaient recrutés pour 4 ans, 2 ans à l'école en alternance et 2 ans dans l'entreprise « mère » qui les avait initiés. Ils étaient payés, peu au début, puis un peu plus à chaque étape franchie et enfin normalement au terme de la formation.

Pour leur éviter l'envie ultérieure de « zapping » de société en société, nous avons organisé le désordre. Chaque élève frigoriste devait effectuer un stage dans chacune des sociétés marraines de leur formation collective pendant les 2 premières années de leur formation, et devait fidélité à leur entreprise « mère » pendant 2 ans à l'issue de leur formation. A défaut, il se devait de rembourser les frais de formation engagés par leur entreprise « mère ».

Passé ce délai, ils étaient libres de rester ou de « zapper » ailleurs pour rejoindre le « mercato » des frigoristes.

La formule a eu un tel succès que la section FROID – CLIMATISATION de la rue Gambetta est allée rejoindre toutes les formations au Centre des Richardets, qui depuis a formé des milliers de jeunes frigoristes. La rareté avait cessé.

L'opportunisme n'a pas payé longtemps et chaque entreprise a enfin pu commencer un travail de fidélisation, ce qui a permis à un grand nombre de jeunes techniciens de faire carrière dans la même entreprise, ce qui somme toute est gage de stabilité, évite le stress des changements et favorise le climat de confiance nécessaire à l'harmonie des relations sociales et à la pérennité des entreprises dans le temps.

C'est cette formule de formation des jeunes que nous avons éprouvé il y a près de 30 ans, que nous souhaitons décliner au Maroc.

Il nous manque les professeurs marocains et les locaux, mais beaucoup de nos collaborateurs, ingénieurs et techniciens sont déjà prêts à venir partager leur connaissance et assurer la partie pratique de l'enseignement.

Notre filiale marocaine SBBC sera heureuse d'accueillir ainsi peu à peu et sans transition par la case chômage, ces jeunes issus de ces formations pratiques et pragmatiques, favorisant ainsi la création d'un véritable nouveau marché de l'emploi de professionnels de la maintenance technique.

Sans doute nous faudra t-il adapter la forme et la durée de ces formations à la spécificité des habitudes et traditions marocaines, mais l'idée et la motivation demeurent.

Le Royaume du Maroc, et sa majesté, ont volontairement favorisé l'accompagnement des projets qui privilégient la promotion sociale par la formation grâce au dispositif de l'INDH (Initiative Nationale pour le Développement Humain).



بروالة
 حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
 من كاس الحضر المالي
 الفجار الجلا، فارح بوصول اغترالي
 نعم لي بوصول
 فلال



Casablanca destination du tourisme d'affaire

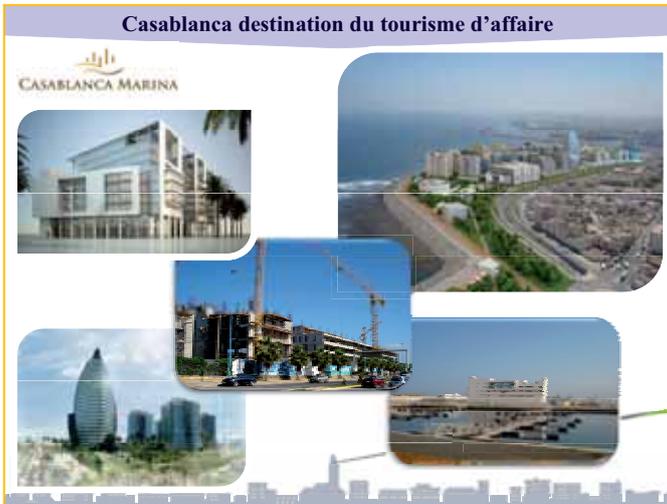


Il est probable que notre projet puisse opportunément s'inscrire dans le programme de développement de l'INDH tant celui-ci est porteur de réponses aux rémanents besoins de maintenance professionnelle nés des 20 dernières années d'investissement intensif dans tous les domaines industriels, commerciaux, tertiaires et collectifs.

Ce projet est national et pourrait satisfaire toutes les villes du Maroc en mal de maintenance technique professionnelle. Voilà plusieurs années que nos amis et partenaires, Jean Jacques BLANC, Pierre CHAUVÉAU, Jean de SUZZONI de l'AFPA ont multiplié avec nous de nombreuses opportunités de partenariat et ce projet pourrait confirmer cette volonté de lancer cette démarche en commun.

L'UPM (Union Pour la Méditerranée) pourrait également y voir un bel exemple de projet de valorisation de nos SAVOIR-FAIRE, et d'échange positif au bénéfice de la création d'emploi durable et de qualité conformément aux ambitions exprimées à chaque occasion par Jean ROATTA député et chargé de mission à l'UPM, également président de l'Association parlementaire FRAMAR.

Casablanca destination du tourisme d'affaire



Après avoir vécu une mutation urbanistique, industrielle, commerciale et touristique exceptionnelle depuis 20 ans, le royaume du Maroc va devoir faire face aux nombreux besoins de maintien en l'état du patrimoine immobilier et de tous les lots techniques qui le font vivre.

Toutes les grandes villes du Maroc sont touchées parce que toutes les grandes villes du Maroc ont participé à ce développement.

Une culture du service organisé et professionnel commence à se développer au Royaume du Maroc, en particulier dans les secteurs pétroliers (station service autoroutière) et dans le secteur du nettoyage (aéroport et quelques villes du Maroc).

Capitale du shopping et des loisirs

MOROCCO MALL



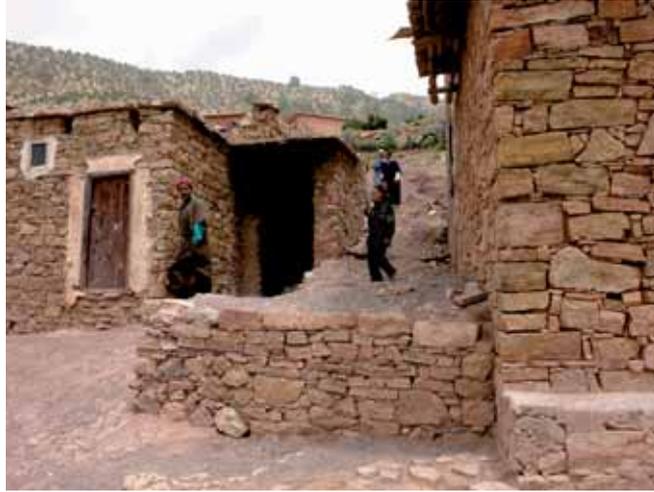
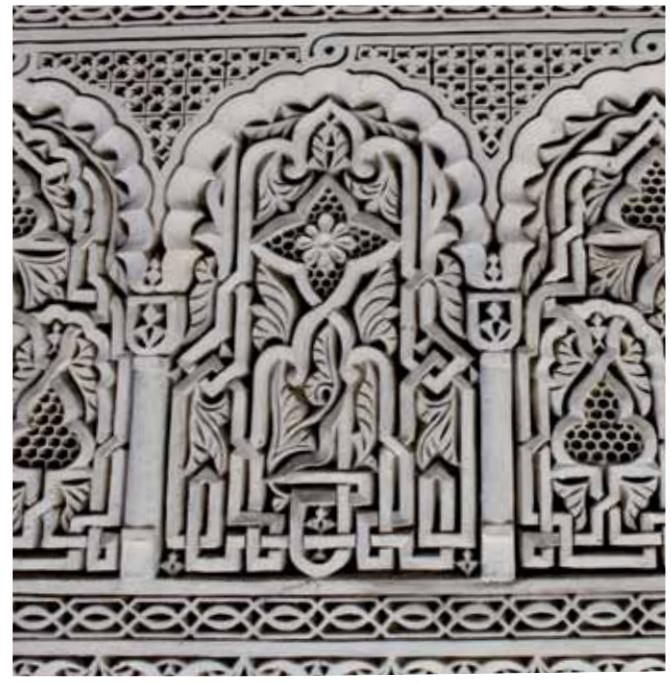
Le Multiservice Technique organisé de façon professionnelle pourrait gagner rapidement les esprits et séduire les gestionnaires d'exploitation, mais aussi et surtout les gestionnaires financiers qui y verraient là une opportunité d'éviter les coûts et les effets pervers des pannes et indisponibilités des équipements techniques

C'est un vaste chantier qui pourrait facilement concerner plusieurs milliers d'emplois directs et pérenniser dans toutes les grandes villes du Royaume du Maroc.

Nous sommes prêts à y contribuer.

La différence entre un désert et un jardin
ce n'est pas l'eau c'est l'homme

برواية
نادفسي يا خمار. في حضرتنا شربي اخلا. غلزي في قسما
ما كيف اليوم النهار. يفرح قلبي بالنبي املا من ك
مضياح نبحالي في الساطي والغا





Visite du chantier du futur musée dédié à la musique Andalousse



Mercredi 5 mai 2010

Une partie de l'équipe a eu la chance de partager une matinée à Casablanca avec Mounir SEFRIQUI, architecte et designer qui a fait visiter le chantier du futur musée de la musique Andalousse. Dans le cadre de son séminaire, Mouâad JAMAÏ présentera la maquette de la future fontaine qui devrait siéger devant ce musée.



Carnet de route

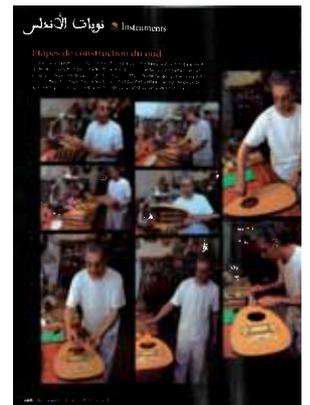
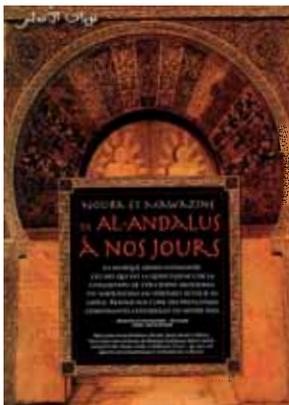
بروالة
بمصرنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
المنسي يا عصار، في حضرنا شري اخلا، من كاس الخمر المالى
الغيار انجلا، فارح بوصول اغترالي
نعمه لي بوصولي
غفالي



Visite du musée - lundi 15 novembre 2010



Réalisation d'un ouvrage d'art et de culture sur la musique Andalouse





Casablanca, réunion de 1^{er} contact

Mercredi 5 mai 2010

Dans un esprit de convivialité, le deuxième groupe en mission s'est retrouvé autour d'un dîner pour échanger, discuter et partager avec nos partenaires marocains.



بروالة
حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
من كاس الخمر المالى
فارح بوصول اغترالي
الغيار الجلا، فارح بوصول اغترالي



Smef Azur recrute pour sa filiale Marocaine SBBC deux Ingénieurs Commerciaux en Climatisation & Génie Climatique

Jeudi 6 mai 2010

Thierry REY, Anne-Laure ROHARD, Ahmed SAHLI et Mostapha BOUHAI DOUS ont, durant la matinée rencontré des candidats. Plus d'une dizaine de postulants avait répondu à l'annonce lancée par Smef Azur.



Profil recherché

Rattachés au Directeur d'exploitation, vous avez pour mission de développer et de maintenir un portefeuille clients dans l'installation, la maintenance et l'exploitation en Climatisation en multiservice technique destiné aux secteurs tertiaire, industriel, hôtelier et hospitalier. Vous assurez la gestion commerciale de vos projets jusqu'à leur mise en chantier et vous gérez la relation client jusqu'à la réception des travaux. Vous travaillez en étroite collaboration avec le bureau d'études de notre client. Homme ou femme, de formation Bac+2 à Bac + 5, vous êtes débutant ou justifiez d'une expérience de 2 à 3 ans minimum dans un poste similaire. Vous maîtrisez la planification et le suivi commercial et technique d'une affaire. Vous êtes organisé et rigoureux, vous souhaitez intégrer une équipe dynamique et évoluer au sein d'un groupe reconnu.



Commercial : Prospection, Etude de marché, Chiffrage, Relation clientèle, Négociation

Organisation : Créer une agence, Animer des équipes, communication et reporting avec le siège en France, Coordination de travaux

Technique : Études d'exécution, Dimensionnement, Sélection de matériel, Réalisation des travaux.



Visite d'une usine de textile

Zaid SBIHI a fait visiter à une partie de l'équipe l'usine de textile mitoyenne aux bureaux où se sont déroulés les entretiens.



Séminaire sur :
"Le marketing de combat
ou comment gagner des
parts de préférences"
s'exporte au Maroc

Jeudi 6 mai 2010

Dominique CORDIER, Président du groupe Delta Conseil a animé une après-midi de séminaire dans un esprit d'échange et de courtoisie.



Cette rencontre autour du marketing de combat a été introduite par Thierry REY et Anne-Laure ROHARD qui ont présenté le groupe Delta Conseil et la société Smef Azur aux participants Marocains.



بروالة
اليسي يا خصمار في حضرنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
من كاس الخمير المالي
الغيار انجلا، فارح بوصول اغترالي
نعم لي بوصولي



Kamal TOUIJILT
Directeur associé



Zaid SBIHI
Associé



Meriem OUZAOUIT
Consultante



Wiam ZAKI
Chargée d'affaires



Salah EL JAMAI
Agent support



"L'influence de la musique Andalouse sur le management d'entreprise"



Mouâad JAMAI
Gouverneur de Casablanca

Mouâad JAMAI, Gouverneur de Casablanca a co-animé ce séminaire en présentant dans un premier temps les projets de développement de Casablanca sur 30 ans, avant d'entamer sa conférence sur la musique. Abdelhamid ES SBAI, Vice-Président de l'Association des Amateurs de la Musique Andalouse du Maroc, Professeur à la Faculté des Sciences de Casablanca et à l'Institut Supérieur de Commerce et d'Administration des Entreprises ainsi que membre du comité de la fondation Cultures du Monde est également intervenu sur le sujet.



Fouzia HAJAR
Assistante de
M. le Gouverneur



Abdelhamid ES SBAI

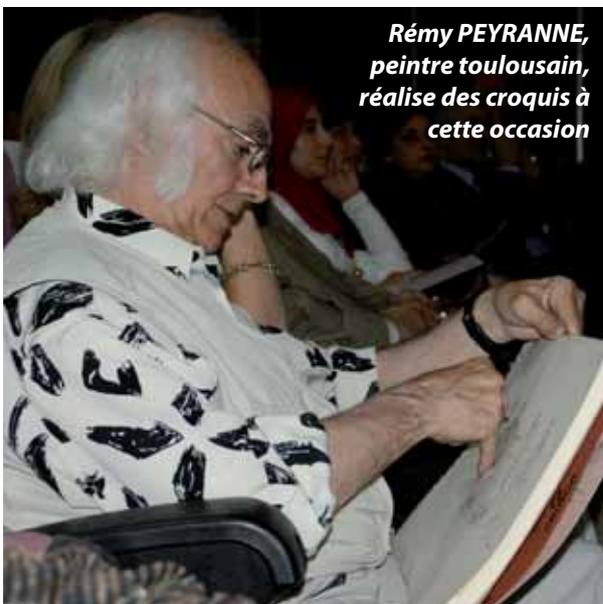
Après le séminaire, en route pour le concert donné dans le cadre de la 2^{ème} rencontre des Noubas & Mizanes, trajet en bus mis en disposition par le gouverneur



بروالة
المنسي يا خمصار، في حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
الغيار النجلا، فارح بوصول اغترالي
نعمه لي بوصولي



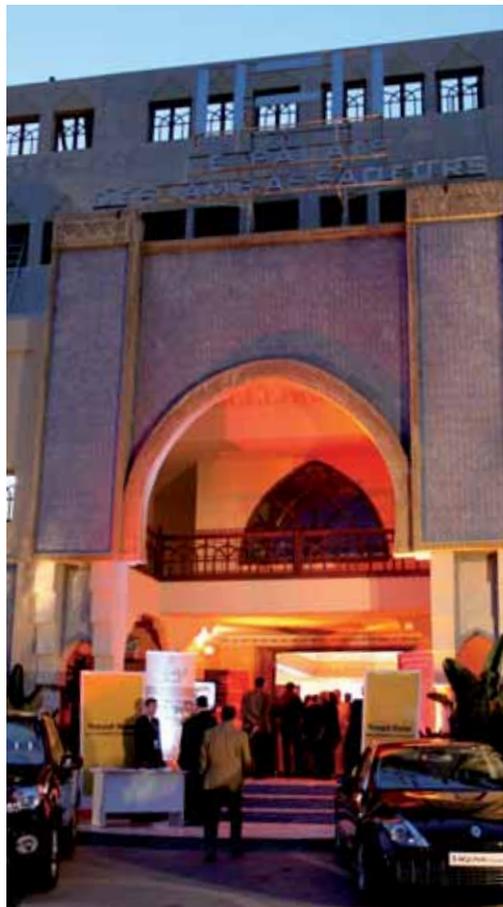
**Concert de musique Andalouse
à l'Université de Casablanca
dans le cadre de la
2^{ème} Rencontre des
Noubas & Mizanes**



*Rémy PEYRANNE,
peintre toulousain,
réalise des croquis à
cette occasion*



Le manager et l'artiste sont tous deux des créateurs qui doivent imaginer ce que les autres ne voient pas encore



Vendredi 7 mai 2010

Deuxième soirée de concert dans le cadre des rencontres des Noubas et Mizanes. Le concert se déroule cette fois-ci au Palais des Ambassadeurs. "Nous sommes au premier rang, la soirée s'est clôturée par un dîner surréaliste à une heure tardive au domicile de Monsieur et Madame JAMAÏ avec de quoi nourrir 4 maisons de retraite !"



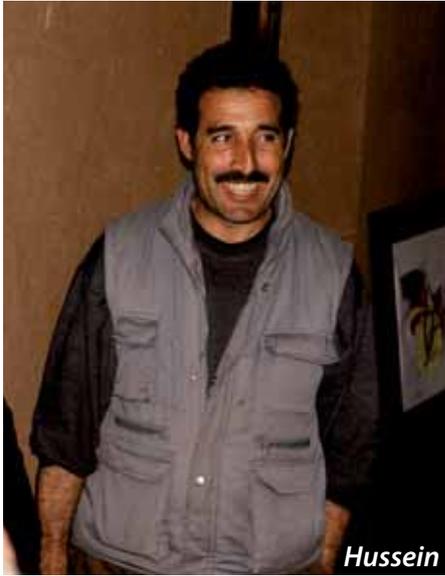
Carnet de route

بروالة
الدمسي يا حصار، في حضرنا شربي اخلا، غمدر لي قنصالي
من كاس الحمر المالى
الغيار النجلا، فارح بوصول اغترالي
نعم لي بوصولي

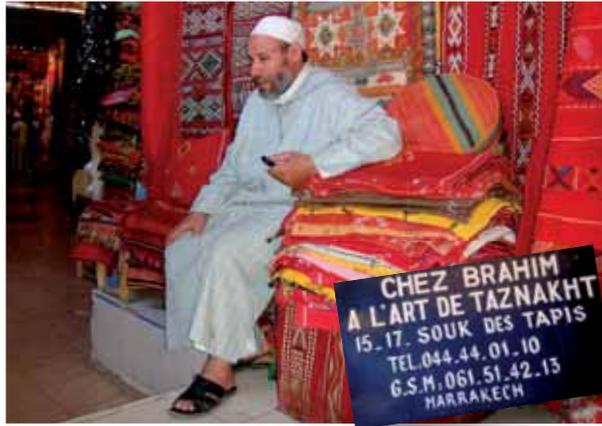


L'avenir appartient désormais aux nomades qui ne s'installeront jamais dans leurs habitudes

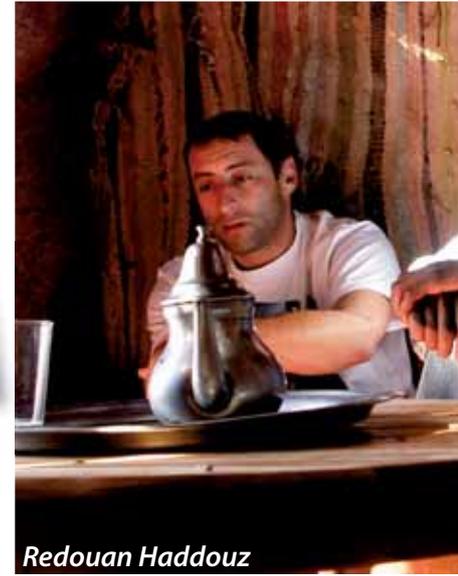
ببرواتة
 ما كيتف اليوم النهار. يقرح قلبي بالنبي املا من كذا
 حفت بنا الأسرار. في الساطي والغوا



Hussein



“ Rien n'est possible sans la participation de tous ”



Redouan Haddouz



Badaoui



Rut ROIG entourée de l'équipe du Ryad Vichet



Hicham Kabibi



Moundir



Aïcha



Mustapha



Khalid

بروالة
المسي يا خمصار، في حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
السي يا خمصار، في حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
السي يا خمصار، في حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي
السي يا خمصار، في حضرتنا شري اخلا، غمدر لي قنصالي



Décembre 2009



25 collaborateurs du groupe ont participé en décembre 2009 au Maroc à un séminaire "motivation et technologie"

"Des projets mobilisateurs d'énergie, de compétence et de motivation, sources futures de richesses et d'échanges pour nos équipes et nos sociétés"



Opération distribution de vêtements donnés par les équipes SMEF AZUR



بروالة
نادفسي يا خمار. في حضرتنا شرابي اخلا. غلزي قنصل
ما كيف اليوم النهار. يقرح قلبي بالنبي انلا من ك
مضياح نجالنا في الساطي والو

Technique	Expertise Technique	Architecture	Immobilier	Informatique	Gestion Administrative	Communication Multimédia	Management et Ressources Humaines	Activités culturelles et Gestion de salles de spectacles

Nord

Bretagne

Aquitaine

Ile de France

Rhône-Alpes

Côte d'Azur

Provence Alpes (siège social)

