

EDITORIAL

Subir

TOURISME, santé, transport, télécoms, avocats... l'ubérisation rattrape très rapidement tous les secteurs. Les bouleversements numériques font le bonheur des consommateurs, à qui la technologie et l'économie des plateformes font miroiter des perspectives de reprise du pouvoir, mais posent au passage des défis existentiels pour les acteurs historiques et les interpellent sur leur cœur de métier. Ces transformations ne permettent pas d'esquiver une question de taille: qui va payer? La numérisation de l'économie est à cet égard déstabilisante tant pour les gouvernements que pour les entreprises. S'il n'y a pas de réponses toutes faites, l'inertie peut cependant accélérer la situation du «fait accompli». D'abord le politique n'est pas dédouané du débat, celui d'exiger des explications au niveau multilatéral sur une interprétation très asymétrique de la dérégulation à la faveur de la suprématie technologique. Lorsque la crise Uber a débarqué à Casablanca, il est anormal que l'unique entité institutionnelle à être visible sur le front soit le wali de la ville. Ces hésitations à prendre une position officielle, on les verra encore une fois sur la VoIP, avec une sortie de l'ANRT sur un dossier qui dépasse pourtant les enjeux de la régulation.

Ensuite, beaucoup d'industries doivent admettre qu'elles ont pris du retard pour capitaliser sur le potentiel du digital dans l'amélioration de la productivité et des process. Ces secteurs seraient bien inspirés de revoir ce qu'ils n'arrivent pas à négocier dans l'expérience utilisateur, client ou patient, quand les nouvelles plateformes, elles, décrochent un pouvoir d'attractivité très fort. Certaines entreprises y arrivent pourtant. En lançant des services de cartographie et de géolocalisation dans l'hôtellerie, Accor a bien tenté de répondre à Booking.com quand il a constaté qu'il perdait une part importante des réservations et de l'activité.

Au lieu de le subir, c'est bien en surfant sur leur potentiel schumpétérien de création de valeur de ce nouveau paradigme qu'il est possible de survivre. □

Mohamed BENABID

SNI, le détail de la nouvelle stratégie

- **Fonds d'investissement de long terme, ambitions sur l'Afrique... l'équipe Ouriaghli imprime ses marques**
- **Plus de marge de manœuvre grâce au désendettement**
- **Les révélations du président du groupe**

Voir pages 10 & 12



Hassan Ouriaghli (Ph. L'Economiste)

La tabaculture condamnée à la reconversion

A PARTIR de septembre prochain, la Société marocaine des tabacs (SMT) réduira drastiquement son sourcing local. La filiale marocaine d'Imperial Tobacco compte résilier son contrat de culture avec plus d'un millier de petits producteurs. A l'origine de cette refonte de la politique d'approvisionnement, un manque de compétitivité de la matière première locale, trois fois plus chère qu'à l'international. De plus, les marques de cigarettes fabriquées à partir de ce tabac se vendent de moins en moins. Un plan de reconversion sera proposé aux tabaculteurs concernés. □

Voir page 2

■ **Casablanca: El Omari toujours à l'essai...**

Voir page 18

■ **Fête, casse et mort chez les rajaouis**

Voir page 32

■ **Le prince El Hassan Ben Talal de Jordanie: Comment gérer l'eau**

Voir page 34

Hôtellerie Le rouleau compresseur Booking.com

Voir Analyse pages 4 & 5

