

Les Éditions de La Gazette

58, avenue des FAR, Tour des Habous
13ème étage, Casablanca 20000, Maroc
Tél. : 0522 54 81 50 à 52
Fax. : 0522 31 80 94

DIRECTION

Président directeur général
et directeur de la rédaction
Kamal Lahlou

Direction de la rédaction

Adil Lahlou, Rafik Lahlou, Jamal Berraoui

Conseillers

Mohammed Ennaji
Samir Sobh

Secrétaire de rédaction

Adama Sylla

RÉDACTION

Nouredine El Abbassi, Hayat Gharbaoui, David
Jérémie, Badya Khalid, Nawal Maftouh, Saloua
Mansouri, Mar Bassine Ndiaye, Michel Roussel,
Karim Touch, Karim Touch,

CORRESPONDANTS

Brahim Boulid (Agadir-Souss), Ahmed Zouine
(El Jadida-Safi-Abda-Doukkala), Mohamed
Lebbihi (Kalaat Serghinas-El Haouz), Mahjoub
Talbi (Benguerir-Rhamnas), Jawad Rami (Fès-
Boulmane-Meknes-Tafilalet), Abdelmajid Tanani
(Béni Mellal-Tadla), Mahjoub Ansari (Sahara),
Ahmed Lemrini (Tétouan Nord-Séba), Zahreddine
Taybi (Oujda-Oriental), Karima El Harrati
(Ouarzazate-Massa Drâa)
Traduction et rewriting : Omar El Anouari

Correspondante à Paris : Nawal Lachgar

Experts & consultants

Najib Salmi, Abdessamad Mouhieddine,
Habib Adil, Mohamed Ameskane,

MAQUETTE

New Publicity

PAO

Mohamed Douhabi - Saâd Faquih

PHOTOS

Taoufik Mouanniss
Ahmed El Ouahi
AFP
AIC PRESS

RÉVISION

Latifa Ejawji, Larbi Alaoui

PUBLICITÉ

New Publicity
58, avenue des FAR, Tour des Habous
14ème étage, Casablanca 20000, Maroc
Tél. : 05 22 54 81 53 à 57
Fax : 05 22 30 97 07 - 05 22 30 90 90
E-mail : publicite@new-publicity.com

ABONNEMENT ET DIFFUSION

Yassine Dini
infos@leseditionsdelagazette.com
tél. : 05 22 54 81 97

IMPRESSION

CTP, IDEALE, Casablanca

DISTRIBUTION

Maroc : Sochepress
France : Prestaliss

Dépôt légal : 02/2004
ISSN : 1114-7458

Tirage : 20.000 exemplaires
www.challengehebdo.com



16-18



52-53



38

SCANNER 6-12

ECLATS DE VOIX 14-15

L'islam, une religion
esclavagiste ?

Par Mohamed Ennaji

INTERVIEW 16-18

Yassir Chakib, fondateur de
Flouss.com

Un battant aux commandes

DOSSIER 20-29

Argent public
Beaucoup trop de gâchis

ÉCONOMIE 30-33

Industrie

Le plan Emergence prend
son envol

Responsabilité sociale des entreprises

Opération de charme
de la CGEM

Women's Tribune

Pour une discrimination
positive au féminin

BUSINESS 34-39

Dépollution industrielle

L'OCP veut rentabiliser ses
déchets de phosphogypse

Déchets

Segedema, le roi des
déchets

Bien-être

Lady Fitness abandonne le
développement en propre

Solutions bancaires

Callatay & Wouters perce
le marché marocain

FINANCE 42-45

La semaine en bourse

Une semaine sans trop de
relief

Volumes en forte baisse

Un marché inexistant

Sociétés cotées

marché monétaire &
matières premières

POLITIQUE 46

Poing sur les "i"

Défaut de réflexe

Par Jamal Berraoui

En attendant la
Constitution, quel
scénario politique ?

INTERNATIONAL 47

Réformes politiques

Bouteflika sort de sa
réserve

AUTOMOBILE 48-51

Rallye Maroc Classic

Jean-François Rageys n'est
plus !

Nouvelle Hyundai Sonata

Elle imprime la cadence

SOCIÉTÉ 52-54

Opération «Bassir à Marrakech»

Le jus de la dénonciation

Visas

Un call center pour le
Consulat de France à
Casablanca

Jeunesse

Le ministère de la Jeunesse
ouvre le dialogue

CULTURE 56-57

Décès de Nadia Samir

Le sourire de la diversité

Agenda

SPORT 60-62

Les amateurs et les
pleureurs

Par Najib Salmi

Arbitrage et autres influences néfastes

Un football africain
à la traîne



Yassir Chakib, fondateur de Flouss.com

Un battant aux commandes

Celui qui est parti de rien, avec uniquement des rêves plein les yeux, a eu l'idée de génie de proposer un service de transfert d'argent, uniquement via Internet. Il a bataillé pour faire de Flouss.com le premier, voire le seul opérateur de transfert d'argent en France à obtenir l'agrément Etablissement de Paiement délivré par la Banque de France. On peut dire qu'à force d'acharnement, il y est arrivé. Yassir Chakib nous ouvre les portes de Flouss.com et nous livre tous les secrets qui se cachent derrière. PROPOS RECUEILLIS PAR NAWAL MAFTOUH

Challenge. Qui est Yassir Chakib ?

Yassir Chakib. Je suis né il y a 41 ans à Had Kourt (région de Kénitra) et j'ai grandi à Souk El Arbaa. A 16 ans, je suis parti à Casablanca pour décrocher le bac au Lycée Al Khawarizmy. J'ai ensuite poursuivi des études d'ingénieur en France et au Canada. J'ai passé plusieurs années au sein d'entreprises High-Tech en France et en Espagne telles que SFR ou TELE 2. Et c'est en 2006 que j'ai fondé Flouss.com. Si je devais me définir, je dirais que je suis un citoyen du monde. J'ai vécu dans plusieurs pays (Maroc, France, Canada, Espagne). Je parle couramment quatre langues et je garde des liens très forts avec mon pays d'origine.

C. Comment en êtes-vous arrivé aux métiers de la monétique ?

Y.Ch. C'est la monétique qui est arrivée à moi ! Elle est généralement utilisée pour rapprocher l'offre de la demande, vendeur et acheteur. Moi, je l'utilise pour rapprocher les gens entre eux. Pour moi, c'est un vecteur de générosité et d'altruisme, sans intermédiaire. Quand un client de Flouss.com envoie de l'argent à ses parents par exemple, l'expérience client est tellement simple qu'elle donne toute sa valeur à cet acte tellement fort et généreux !

C. Parlez-nous un peu plus du concept Flouss.com.

Y.Ch. C'est le premier opérateur à apporter des grandes innovations dans le domaine du transfert d'argent rapide. Il a introduit sur le marché français la première carte bancaire rechargeable par Internet : la carte Flouss. Cette carte, une fois transmise au bénéficiaire au Maroc, lui permet de retirer les sommes qui lui sont destinées dans n'importe quel distributeur automatique de billets au Maroc. Le transfert d'argent est simple, rapide, sûr et les frais sont jusqu'à moitié moins chers que ceux de Western Union. Flouss.com a été également le premier opérateur à avoir mis en place le transfert international d'argent

instantané depuis un téléphone portable en 2009. Il est également devenu en quelques années le premier opérateur de transfert d'argent 100% électronique en France.

C. Comment Flouss.com marche-t-il alors ?

Y.Ch. Le fonctionnement est simple. Premièrement, le client en France souscrit gratuitement en quelques clics sur le site Flouss.com. Dès validation de sa souscription, qui ne prend que quelques minutes, le client peut envoyer des fonds à ses proches par Internet 24h/7j en utilisant sa carte bancaire classique. Ensuite, le bénéficiaire des fonds peut immédiatement les retirer dans nos agences partenaires dans plus de 34 pays, dont environ 200 au Maroc. Si le bénéficiaire a la carte Flouss, il peut retirer les fonds dans n'importe quel distributeur automatique de billets Cirrus de MasterCard, partout dans le monde (environ 5000 au Maroc).

C. Pourquoi avez-vous décidé de lancer ce service ?

Y.Ch. Comme mes concitoyens vivant à l'étranger, je transfère régulièrement de l'argent à mes proches au Maroc. J'ai été mécontent du système classique de transfert d'argent. Aller faire la queue, trouver un créneau pendant les horaires de travail, payer cher le service, rendaient pénible l'acte d'envoi d'argent. Je me suis alors posé des questions sur le marché du transfert d'argent. Pourquoi les frais sont-ils exorbitants ? Pourquoi le mode de transfert d'argent n'a-t-il pas évolué depuis 150 ans ? Pourquoi manque-t-il de concurrence dans ce domaine ? Pourquoi les opérateurs de transfert d'argent classiques génèrent-ils des profits énormes ? Je me suis rendu compte que beaucoup d'obstacles empêchaient un nouvel entrant d'accéder au marché de transfert de fonds. Mais, vu que le meilleur moyen de bousculer le marché est l'innovation, j'ai eu l'idée de marier les innovations liées à l'Internet et celles liées à la

monétique pour offrir un service de transfert d'argent instantané et 100% dématérialisé. Je ne me rendais pas compte de l'immensité de la tâche...

C. On sent que cela a été difficile à vos débuts...

Y.Ch. L'une des plus grandes barrières à l'entrée de ce secteur était, sans conteste, la réglementation bancaire. C'est pourquoi le secteur n'a pas évolué pendant 150 ans et que les frais de transfert sont exorbitants ! Je n'ai pas pu lancer le service en 2006 avec un partenaire bancaire canadien. Je me souviens encore de ce rendez-vous avec la Banque de France début 2006 pour présenter Flouss. Mon interlocuteur m'a gentiment parlé du « risque pénal » si je lançais le service car il faut être agréé en France. J'ai contacté toutes les banques de la Place de Paris pour établir un partenariat dans le domaine du transfert d'argent. J'ai même contacté les banques marocaines. Sans succès.

C. Comment alors vous en êtes-vous sorti ?

Y.Ch. Je me rappelle que le téléphone a sonné un vendredi du mois de mars 2006. C'était le directeur de développement de Banque Accord du groupe Auchan. La suite, vous la connaissez. Nous avons créé un partenariat avec Banque Accord et nous avons lancé le service dans le respect de la réglementation bancaire française. C'était la naissance de la carte Flouss. Nous avons été la première entreprise « non bancaire » en France à lancer un produit bancaire. Avec du recul, j'avoue que c'était quand même fou de se lancer dans une telle aventure.

C. Quelle a été votre stratégie de développement ? Et sur quoi avez-vous basé votre notoriété ?

Y.Ch. Nous avons développé un système d'information performant, sûr et conforme à la réglementation bancaire en France. Nous avons également recruté quelques

...



BIO EXPRESS

1988

Sciences Mathématiques au lycée Al Kwarizmy, à Casablanca

1994

Diplôme d'Ingénieur de l'UTC
Chef de projet, STERIA France

1999

Responsable technique, TELE2 France

2001

Responsable produit et réglementation, TELE2 Espagne

2005

MBA HEC, Paris

2007

Lancement de Flouss.com

2011

Flouss.com obtient l'Agrément Etablissement de Paiement auprès de la Banque de France

milliers de clients qui nous ont permis de valider notre concept. La carte Flouss a été utilisée dans plus de 80 pays, partout dans le monde. Tout cela a été réalisé avec nos propres moyens parce que nous n'avions pas les ressources financières pour faire connaître massivement nos services auprès de la cible.

C. Vous venez tout juste d'obtenir l'agrément établissement de paiement par l'Autorité de Contrôle Prudentiel. Qu'est-ce que cela va changer pour Flouss.com ?

Y.Ch. Nous faisons partie des rares entreprises françaises à obtenir l'Agrément Etablissement de Paiement, délivré par la Banque de France pour plusieurs services, et pas uniquement pour celui du transfert d'argent. Il s'agit des services de gestion de comptes de paiement, d'émission de carte bancaire et de transfert de fonds.

C. Comment se porte votre activité aujourd'hui ?

Y.Ch. Grâce à notre capacité d'innovation et à notre positionnement novateur, Flouss.com connaît depuis sa création, une croissance mensuelle à deux chiffres. Nous avons transféré durant l'année 2010 plusieurs millions d'euros vers plus de 80 pays. Les destinations les plus importantes restent le Maroc, le Sénégal et la Tunisie.

C. Vous avez récemment bénéficié d'une levée de fonds. Pouvez-vous nous en dire un peu plus ?

Y.Ch. Nous avons effectivement procédé à notre première levée de fonds. Elle nous apporte les ressources financières nécessaires, à la fois pour respecter nos engagements de fonds propres prudeniels et également pour lancer notre première campagne marketing. Nous avons fait entrer dans le capital de Flouss des Business Angels, issus majoritairement du domaine bancaire et qui partagent avec moi l'ambition de créer un champion marocain de transfert d'argent.

C. Avez-vous subi les répercussions de la crise économique mondiale ?

Y.Ch. Bien sûr, nous avons souffert comme tout le monde de la crise économique mondiale. Mais puisque nous étions dans une phase de croissance importante, les conséquences sont restées limitées. Nous avons même lancé pour nos compatriotes marocains le transfert d'argent à 1€ pendant 6 mois. Nous avons répondu, ainsi, à l'appel lancé à cette époque par le gouvernement marocain pour baisser les frais de transfert. L'objectif pour nous était de permettre à

nos clients d'envoyer autant, en payant moins de frais.

C. Vous venez de lancer les transferts low cost à tarif unique de huit euros. Comment arrivez-vous à proposer ce prix alors que les enseignes de transfert proposent la même prestation à des prix beaucoup plus élevés ?

Y.Ch. Effectivement, cela peut surprendre. Comment payer le même service jusqu'à 73% moins cher que les concurrents ? La réponse est simple : l'innovation et une organisation orientée clients. Un vrai positionnement « low cost ». Internet est un canal impressionnant pour faire bénéficier les clients du prix le plus juste. Nous avons également lancé, début 2011, notre nouveau service de transfert d'argent rapide et livraison des fonds transmis en espèces chez nos partenaires financiers. Et nous discutons en ce moment avec un opérateur mobile pour offrir très bientôt du «vrai» transfert d'argent «mobile à mobile».

C. Flouss.com a été récemment cité par la Banque Mondiale et vous avez reçu plusieurs labels. Qu'est-ce que cela représente pour vous ?

Y.Ch. Pour la Banque Mondiale, Flouss.com est un exemple d'utilisation des nouvelles technologies pour faire baisser les frais de transfert d'argent. Le dernier rapport de cette institution, rendu public lors de cette conférence, soulève le problème des frais élevés de transfert d'argent vers les pays en développement. Nous avons également obtenu plusieurs distinctions et labels : Entreprise Innovante de L'OSEO/ANVAR, statut de Jeune Entreprise Innovante du ministère de la Recherche, lauréat Réseau Entreprendre. Ces labels et distinctions sont une fierté pour la société et pour l'équipe Flouss.com. Ils nous confortent dans notre stratégie basée sur l'innovation pour créer de la valeur et faire baisser les frais de transfert à nos clients.

C. Que ressentez-vous lorsque vous regardez en arrière et contemplez tout ce que vous avez réalisé jusqu'ici ?

Y.Ch. De la fierté ! Pas pour les réalisations techniques ou réglementaires. De la fierté, parce que j'ai apporté une autre alternative à mes compatriotes pour envoyer plus d'argent à leurs proches. En moyenne, un Marocain Résident en France transfère environ 200€ chaque mois à sa famille. Grâce à Flouss.com, la famille peut récupérer environ 200 DH de plus. Ce qui représente une ressource financière supplémentaire considérable. ■

En aparté

C. Date et lieu de naissance

Y.Ch. Janvier 1970, à Had Kourt.

C. Un film préféré ?

Y.Ch. « *Into the Wild* » de Sean Penn.

C. Un style de musique qui vous relaxe ?

Y.Ch. La musique d'Opéra.

C. Votre livre de chevet ou de voyage préféré ?

Y.Ch. Mon livre préféré est « *L'Alchimiste* » que j'ai trouvé bouleversant ! Actuellement, je lis le dernier livre de Jacques Attali « *Demain, qui gouvernera le monde ?* ».

C. Une carte bancaire préférée ?

Y.Ch. Sans hésitation, la carte Flouss.com.

C. Comment votre femme vous décrirait en un seul mot ?

Y.Ch. Aucune idée. Je lui demanderai...

C. Et vous? Comment vous décririez-vous en un mot ?

Y.Ch. Cosmopolite.

C. Trois objets que vous emmèneriez avec vous sur une île déserte ?

Y.Ch. Je n'emmène pas d'objet. J'emmène ma femme et mes trois enfants.

C. Une passion ?

Y.Ch. J'aime varier les plaisirs et les passions. En ce moment, je m'intéresse beaucoup à la voile.

C. Un rêve à réaliser ?

Y.Ch. Il est justement lié à ma passion du moment, la traversée de l'Atlantique à la voile. J'aimerais également, descendre en dessous de handicap 10 au Golf.

C. Qu'est-ce que vous ne supportez pas en général ?

Y.Ch. La mauvaise foi

C. Quel est votre rapport à l'argent ?

Y.Ch. Plus on donne, plus on reçoit.

C. La mort ?

Y.Ch. Joker !

C. L'amour ?

Y.Ch. Idem que pour l'argent, plus on donne, plus on reçoit. ■