

Polycert-Apragaz ratisse large

● Formation d'une unité de partenariat au Maroc entre Polycert Maghreb et Apragaz. La nouvelle structure possède un éventail très large d'expertise en matière de certification et de contrôle.



La décision coulait de source. Après plusieurs années de partenariat, Polycert Maghreb, filiale de Polycert France, qui délivre entre autres des certifications ISO 9001 et ISO 13785 en tant qu'organisme accrédité COFRAC n° 4-0524 (portée disponible sur www.cofrac.fr, section certification des systèmes de management), a finalement scellé un partenariat de manière officielle avec l'entreprise belge Apragaz, partenaire de longue date et spécialiste du contrôle des appareils de pression. C'est donc sous forme d'une unité locale de partenariat que la fusion a vu le jour en janvier 2013. En termes de spécialités, Polycert-Apragaz compte sur un éventail riche d'expertises pour proposer un positionnement unique sur le marché. « Nous proposerons au fil de notre développement une offre constituée d'un nombre d'expertises et de spécialités, certes variées, mais complémentaires. A ma connaissance, cela n'existe pas sur le marché maghrébin et africain », affirme Rudy Dequirez, responsable d'audit qualité et du département de formation et de sécurité d'Apragaz.

Potentiel commercial

Le marché est totalement ouvert. Il existe des organismes comme Lapav qui se développe aussi au Maghreb, notamment en Algérie. « Au Maroc, des entreprises comme Veritas opèrent sur le marché, mais leur ciblage reste très précis », poursuit Dequirez. A cet égard, l'offre et l'expertise de la nouvelle structure sont larges. « L'aspect qui peut nous différencier est que nous avons conjugué des expertises qui existent sur le marché certes, sans que cela soit intégré dans une seule offre. Nous ciblons aussi des entreprises de toutes tailles, les PME ou les grandes structures », précise Rachid Adjel, DG de Polycert France. Avant la création de Polycert-Apragaz, les deux entreprises opéraient en Asie, en Afrique du Sud et en Europe. Cela peut constituer une force pour la société, lui conférant un degré de notoriété considérable. En outre, elle possède déjà une longueur d'avance sur le marché, en raison d'un besoin exprimé par plusieurs opérateurs économiques et pris en compte lors de la mise en place de la stratégie commerciale. « C'est en

fonction de ce besoin exprimé que nous avons mis en place notre offre. Cela dépasse en termes de quantification un potentiel pressenti au niveau du marché », explique Dequirez.

Deux spécialités complémentaires

Sur une échelle internationale, Polycert fonde sa stratégie sur une politique de ressources humaines basée sur la formation. Spécialité oblige, ses audits qualifient les systèmes de management environnementaux, l'application des législations sur les exigences de santé et de sécurité au travail et également le respect de la qualité de service pour ses clients. L'organisme de contrôle Apragaz est un doté de plusieurs accréditations (Belac EN-ISO 17025, EN-ISO 17020, EN-ISO 17021, EN 45011). Il est également notifié en Europe pour plusieurs directives, telles que la PED (Pressure Equipment Directive) ou TPED (Transportable Pressure Equipment Directive). En outre, l'organisme a été fondé en 1929 par l'Association des propriétaires de récipients à gaz (Apragaz), afin d'assurer la sécurité d'utilisation des appareils à gaz, à pression et à vapeur.

PAR HICHAM AIT AL MOUH
h.almouh@leseco.ma

Q/R



Abdessadek Halfi

responsable Polycert-Apragaz

Les ECO : Un mot sur Polycert-Apragaz ?

Abdessadek Halfi : Cela fait 4 ans que Polycert et Apragaz sont partenaires. Nous avons décidé de nous installer à Casablanca et de nous développer au niveau des pays du Maghreb ainsi que des pays subsahariens. Notre « association » sort complètement de l'ordinaire d'un organisme de certification dans le sens où on apporte des expertises beaucoup plus larges qu'une simple expertise de certification de systèmes. On peut opérer dans le cadre de la sécurité industrielle, notamment en termes de formation, de diagnostic ou d'inspection, mais aussi la certification de systèmes et d'outils médicaux.

Qu'en est-il de votre stratégie commerciale ?

Il existe réellement une demande à laquelle nous pouvons répondre. Dans un premier temps, nous comptons nous investir dans les segments de la formation et du consulting. Nous souhaitons par la suite étendre notre activité à d'autres domaines plus techniques, tel que l'inspection et engager des ressources subséquentes. Cela se passera par le biais de la combinaison des compétences locales avec le savoir-faire mondial que nous possédons, à travers nos expériences respectives. La création d'emploi est l'une des missions de l'entreprise. Notre objectif est de mettre en place une structure qui emploiera des compétences locales.