



Le PDG de Merck North & West Africa met en avant "la qualité et le talent des compétences locales" (INTERVIEW)

mercredi 11 avril 2018, par Burkinapmepmi.com

L'entreprise Merck, leader dans les sciences et les technologies de pointe célèbre cette semaine ses 350 ans d'existence et ses dix ans de présence en Afrique qui représente une plateforme régionale rayonnant sur 40 pays du continent africain à partir de la Tunisie.

Parmi les seules entreprises dans le secteur biopharmaceutique à être basée en Tunisie, Merck couvre plus de 40 pays en Afrique à travers ses six filiales : Alger, Casablanca, Abidjan, Accra, Lagos et Addis Abeba.

À cette occasion, le Professeur Frank Stangenberg-Haverkamp, Président du Conseil d'Administration et du Conseil de la Famille d'E. Merck KG était notamment en visite à Tunis pour partager la longue expérience du groupe Merck, dont la famille fondatrice reste l'actionnaire majoritaire à ce jour.

Dr. Karim Bendhaou, Président de Merck pour l'Afrique du Nord et de l'Ouest, s'est également réjoui du bilan de ces nombreuses années d'existence et de l'avenir prometteur qu'il entrevoit dans l'innovation et le secteur e-health. Le HuffPost Tunisie est allé à sa rencontre pour évoquer notamment le choix de la Tunisie comme siège du hub de développement régional à grande échelle du groupe.

Pouvez-vous nous présenter votre société en quelques mots ?

Merck est une entreprise de sciences et technologies, nous avons été pendant 350 ans une compagnie pharmaceutique et une compagnie de sciences de la vie qui sont nos deux grandes divisions.

Récemment nous avons complètement changé notre approche, car nous croyons que la compagnie pharmaceutique classique risque de ne plus exister dans les années à venir, les choses vont changer avec la digitalisation.

Ce qui est surprenant c'est que nous fêtons actuellement nos 350 ans, peu d'entreprises pharmaceutiques peuvent se targuer de fêter tant d'années d'existence.

350 ans et nous appartenons encore à la famille Merck. C'est la onzième génération qui ne gère pas la compagnie - car la famille n'est plus impliquée dans la gestion depuis près de deux siècles estimant qu'il faut confier la compagnie à des managers brillants, capables de présider à sa destinée - mais qui sont néanmoins au conseil de surveillance car c'est une société en commandite. Ils gardent donc un oeil sur la

compagnie et sa stratégie, sur le moyen et le très long terme.

C'est pour moi aussi, en tant que patron de la région africaine, un moment important car cela fait dix ans que nous opérons à partir de la Tunisie. Durant ces dix ans, j'ai eu quelques peines à développer mes affaires tel que je le souhaitais, mais j'ai aussi beaucoup de joie et de bonheur de le faire à partir de la Tunisie.

Qu'en est-il de votre rôle et de la Tunisie plus précisément ?

J'ai installé en 2008 cette filiale. J'ai quitté Genève où j'avais mes bureaux, je me suis dit je ne peux le faire qu'à partir d'un pays africain comme la Tunisie. C'est vrai qu'en 2008, le contexte s'y prêtait peut-être un peu plus, surtout par rapport aux textes de loi, sur les sociétés de service à l'export.

L'enjeu pour la Tunisie était peut-être plus important mais c'est vraiment l'endroit où nous trouvons des talents, des ressources. C'est un pays d'Afrique où j'ai pu découvrir des talents fantastiques qui se sont engagés dans la bataille avec moi et qui en ont fait une réussite.

Je suis aussi algérien donc c'est un constat, j'étais même réellement surpris. C'est ce que je dis maintenant aux compagnies qui me disent "Oui mais la Tunisie c'est un peu compliqué en ce moment..". Nous pouvons faire fi de certains éléments et très bien se déployer, c'est tout à fait envisageable !

Justement concernant l' "après révolution", ici en Tunisie où vous êtes implanté depuis aujourd'hui dix ans, votre stratégie a-t-elle évolué ?

Oui je pensais qu'à la suite de la révolution, il allait y avoir une révolution administrative, ce n'est pas comme cela que ça s'est passé. Les vieux réflexes sont revenus mais j'aurais imaginé la Tunisie comme une énorme startup avec une libération totale et une facilitation des procédures et des manières de faire du business... Mais je crois toujours que cela aura lieu.

Ce que je sens aujourd'hui et que je vois partout, c'est qu'il y a des jeunes d'une vingtaine d'années qui peuvent fonder une multitude de startups dont nous aurons besoin dans le futur.

Aujourd'hui je digitalise mon activité et j'ai trouvé énormément de moyens en Tunisie pour cela.

Qu'est ce que Merck a fait en Tunisie jusqu'ici ? Quel est le bilan actuel après dix ans ?

Nous nous sommes déployés avec six pays africains et six filiales de société tunisienne en Afrique. Je crois qu'il n'y a aucune société tunisienne, de droit tunisien - même si la notre appartient à des Allemands - qui peut se targuer d'avoir six filiales en Afrique, les groupes oui mais une société tunisienne non.

Quand nous avons commencé, il n'y avait rien. Le bilan est fantastique, nous avons pu nous développer, nous épanouir à travers cette plateforme de service à l'export qui sert ses entités juridiques et ses filiales ouvertes en Afrique et qui nous permet de nous déployer dans ces pays là en leur apportant toute l'expertise que nous avons déjà sur la plateforme de Tunis.

Un changement vers le Maroc a été évoqué, qu'en est-il ?

L'option marocaine est toujours examinée, de manière générale dans l'industrie et le déploiement en Afrique.

Le Maroc peut présenter certains avantages car d'abord tous les jours vous pouvez rejoindre 25 capitales africaines depuis Casa. On peut envoyer des marchandises depuis le port de Tanger dans n'importe quel pays africain. En Tunisie, nous n'avons pas les connexions qui nous le permettent. Pour aller vers un pays africain, je dois passer par l'Europe, via Frankfort, Paris, Amsterdam ou je suis obligé d'aller à Casa...

En Tunisie, c'est en train de se compliquer sur le plan du service à l'export, du contrôle du flux monétaire... . Au Maroc, c'est de plus en plus dérégulé. L'office des changes qui régule l'activité

économique au Maroc terrorisait, il est aujourd'hui très souple donc cela peut devenir très attractif.

En Tunisie, il y a un certain nombre de difficultés au niveau de la législation. On parle aussi, par exemple, de faire de la production locale de médicaments mais dans ce secteur la valeur ajoutée n'est pas du tout dans la production. Beaucoup de gens ont investi dans des usines extraordinaires, et la valeur ajoutée n'est pas dans celui qui fabrique le produit !

Un petit pays comme la Tunisie avec autant de lits d'hôpitaux devrait attirer les études cliniques. Il y a 60 milliards de dollars qui sont versés par an dans les nouveaux médicaments en études cliniques. Si vous attirez trois milliards de dollars ça vous fait un bénéfice d'un milliard, la facture totale du médicament en Tunisie est d'un milliard de dollars, c'est à dire que vous pouvez vous offrir les médicaments les plus récents gratuitement. Pourquoi les pays comme le Japon et les États Unis font toutes les études cliniques chez eux ? Pourquoi enregistrent-ils les produits les plus avancés très tôt ? Pour bénéficier de l'innovation et sans innovation un pays ne peut pas exister.

Vous avez évoqué des difficultés liées au transport, au déplacement intra-africain, mais en ce qui concerne l'Europe, la Tunisie reste une interface privilégiée.

Tout à fait et c'est vrai que c'est important car nous sommes l'interface entre la compagnie et le marché africain donc il est important d'être proche de l'Europe et il est aussi important que les Tunisiens se sentent africains.

Les Tunisiens sont des arabophones, pas des Arabes, nous ne sommes que quatre à sept pour cent arabes.

Ici nous avons des gens qui parlent beaucoup de langues et c'est de cela qu'il faut profiter. c'est une des qualités premières des ressources que nous pouvons trouver ici. L'anglais est moins courant en Algérie et au Maroc. La langue universelle pour échanger dans les domaines de la santé du business et des sciences c'est bien l'anglais.

Cette implantation en Tunisie est donc pour l'instant globalement prospère. Quels sont vos projets ?

Oui très prospère et que je recommande !

Et bien nous allons continuer à utiliser cette plateforme de Tunis pour nous déployer et consolider notre présence en Afrique.

Nous avons des projets d'ouvertures de filiales que je ne peux pas encore annoncer aujourd'hui mais nous allons continuer à nous déployer mais aussi à soutenir et faire grandir celles que nous avons déjà ouvertes. Nous sommes aujourd'hui au stade du jardin d'enfant pour ces filiales, bientôt elles seront adolescentes.

Anissa Mahdaoui
HuffPost Tunisie
huffpostmaghreb.com