

ÉVOLUTION 2 «DÉMOCRATISE» LE TEAM BUILDING AU MAROC

Écrit par Houda Sikaoui
Publication : 26 janvier 2017
Affichages : 686

Le team building est un concept qui a connu un développement ces dix dernières années sur le marché marocain. Conscient des opportunités que présente ce marché, le management d'Evolution 2 a déployé une stratégie spécialement conçue et prenant en considération les spécificités qu'il présente. Le pilote de la branche marocaine revient sur les enjeux de ce marché stratégique.

Le concept de team building est en plein essor offrant aux spécialistes un marché intéressant. Convaincu des opportunités que présente ce créneau, le spécialiste français des activités sportives en extérieur, Evolution 2, a déployé une stratégie le positionnant sur ce secteur. Présent depuis 5 ans au Maroc, Evolution 2 déploie aujourd'hui une vision qui a fait son succès en France il y a 30 ans. Premier pays de développement hors France, le Maroc représente aujourd'hui un marché aux multiples opportunités que le management de la base marocaine semble déterminé à saisir. «Nous existons en Europe depuis 30 ans. Evolution 2 est née à Tignes. Le premier métier d'Evolution 2 est l'enseignement du ski qui s'est rapidement développé sur les métiers sport et outdoor, les métiers de l'aventure», explique Vincent Brotons, directeur de la base marocaine installée à Marrakech. Le team building, l'entreprise française en a fait une activité de prédilection en 1991 pour finalement élargir son réseau à 30 licenciés indépendants qui véhiculent aujourd'hui la marque en France et à l'étranger.

Le Maroc, marché porteur

Pour se donner les chances de percer sur ce marché, le management d'Evolution 2 a misé sur une stratégie qui prône l'adaptabilité. Celle-ci s'est matérialisée par le développement d'activités propres aux spécificités du marché marocain avec notamment la mise au point d'une activité d'héliski à Marrakech. «Il s'agit d'une activité qui consiste à faire du ski en hors piste avec l'aide d'un hélicoptère. Il faut noter qu'il s'agit également de la première base héliski créée au Maroc et c'est à ce jour la seule base héliski qui existe sur l'ensemble du continent africain», précise Vincent Brotons. Outre les activités purement sportives telles que la randonnée en montagne, le canyoning, le rafting, Evolution 2 a développé une activité «team building» il y a 4 ans, un concept qui s'appuie sur le sport et l'aventure. «Les opportunités du marché marocain sont importantes. Le concept RH du team building tel qu'on peut l'imaginer et cette stratégie RH se développe depuis une dizaine d'années au Maroc et est en train de s'accroître», explique Vincent Brotons. Les managers et les dirigeants marocains semblent en effet de plus en plus nombreux à percevoir l'importance de rassembler leurs équipes dans des contextes différents du simple monde du travail pour avoir un impact réel sur les résultats de l'entreprise. «Il faut dire que les entreprises marocaines sont très exigeantes. Elles attendent en effet de la qualité et de la sécurité», note Vincent Brotons. Cette exigence semble au-delà des aspects qualité et sécurité se traduire également sur le volet budgétaire.

S'adapter à la typologie des entreprises

La typologie du tissu entrepreneurial se traduit par une diversité des entreprises et notamment des tailles et des moyens financiers contrastés. Dans ce sens, un défi se posait au management d'Evolution 2 : adapter son offre à ce marché aux multiples particularités. «Nous avons des clients, toutes catégories d'entreprises au Maroc. Nous avons en effet des grands groupes marocains, qui font appel à nous et nous ont connu parfois en dehors du Maroc et nous avons également des entreprises purement marocaines, des marques purement marocaines qui font appel à nous sur tous les secteurs des assurances aux spécialistes de la cosmétique en passant par les cabinets de consultants, les banques et les professionnels de l'automobile». Pour adresser ce panel de clients, Evolution 2 a basé sa politique commerciale sur une «offre adaptable et adaptée qui prend en compte les différences de moyens et de budget des entreprises en fonction de leur taille», précise Vincent Brotons. Ainsi, les offres démarrent avec des team buildings proposés à partir de 200 DH par personne pour une demi-journée, de quoi démocratiser un concept qui parle aux entreprises et qui répond à des défis stratégiques de performance désormais à la portée de tous.