

# Une PME française à l'assaut des télécoms sud-africaines

**Sicap France édite des logiciels pour les opérateurs de téléphonie mobile. Cette PME française n'a pas eu peur de se frotter au marché sud-africain.**

Jeune, Yann Pognant n'a pas froid aux yeux. Il dirige depuis presque un an la filiale sud-africaine de Sicap France, une entreprise de 200 personnes aux attaches lyonnaises. La société édite des logiciels pour les opérateurs de télécommunications mobiles. C'est ce type de logiciel qui détecte automatiquement un téléphone et le paramètre pour lui permettre d'accéder aux services WAP, GPRS, e-mail, MMS, etc. En France, Sicap travaille avec Orange, SFR et Bouygues Telecom. « *L'Afrique est la région la plus dynamique en termes de développement des télécommunications. Et l'Afrique du Sud est le marché le plus représentatif. Pour ma société, c'est l'endroit où il faut être* », estime Yann Pognant.

Il y a cinq ans, Sicap France est parti à l'assaut des marchés d'Afrique francophone. Aujourd'hui, il y compte comme clients 21 opérateurs de téléphonie mobile. « *Avec l'Afrique du Sud*

*comme porte d'entrée, nous voulons reproduire ce succès sur l'Afrique australe et l'Afrique de l'Est* », précise le directeur de Sicap. Johannesburg abrite les sièges des poids lourds MTN et Vodacom (filiale commune de l'opérateur public sud-africain Telkom et du groupe britannique Vodaphone). « *Il faut travailler avec ces groupes en Afrique du Sud pour se positionner auprès de leurs filiales sur le continent* », résume le Français.

## 5 mois pour un permis de travail

Yann Pognant s'est appuyé sur un consultant externe pour créer la structure Sicap Africa Pty LTD, l'équivalent d'une SARL. Ensuite, il lui a fallu trouver des partenaires pour ouvrir les bonnes portes et répondre aux règles du « black economic empowerment » (BEE), la politique qui favorise le transfert du pouvoir économique aux populations dites « historiquement désavantagées ». Sans cela, Sicap Africa Pty LTD ne pourrait répondre aux appels d'offres des opérateurs. « *C'est à travers notre partenaire, qui répond aux critères du BEE, que nous pouvons participer aux appels d'offres* », explique-t-il.

Les premiers appels d'offres sont d'ailleurs au rendez-vous. « *A la fin de 2008, nous souhaitons que l'Afrique du Sud représente 30 % de notre chiffre d'affaires Afrique* », détaille-t-il, espérant bien démontrer qu'une PME tricolore peut réussir aussi bien en Afrique du Sud qu'une filiale d'un grand groupe.

À l'en croire, le plus dur n'est pas de créer une société en Afrique du Sud. Par contre, « *au niveau personnel, ce n'est pas une sinécure* ». Il a dû patienter cinq mois pour obtenir son permis de travail. Il a le droit de travailler en Afrique du Sud, mais uniquement dans la filiale de Sicap France. « *J'ai prouvé que j'avais bien un contrat de travail à durée indéterminée et que faire appel à un Sud-Africain n'était pas possible*. » Sans permis de travail, pas de possibilité d'ouvrir un compte en banque. Et sans compte en banque, pas de possibilité de louer une maison ou de prendre un abonnement téléphonique. Il faut trouver des artifices laborieux. « *Grosso modo, il faut six mois pour s'installer. Moi, il m'en a fallu huit* », s'amuse-t-il...