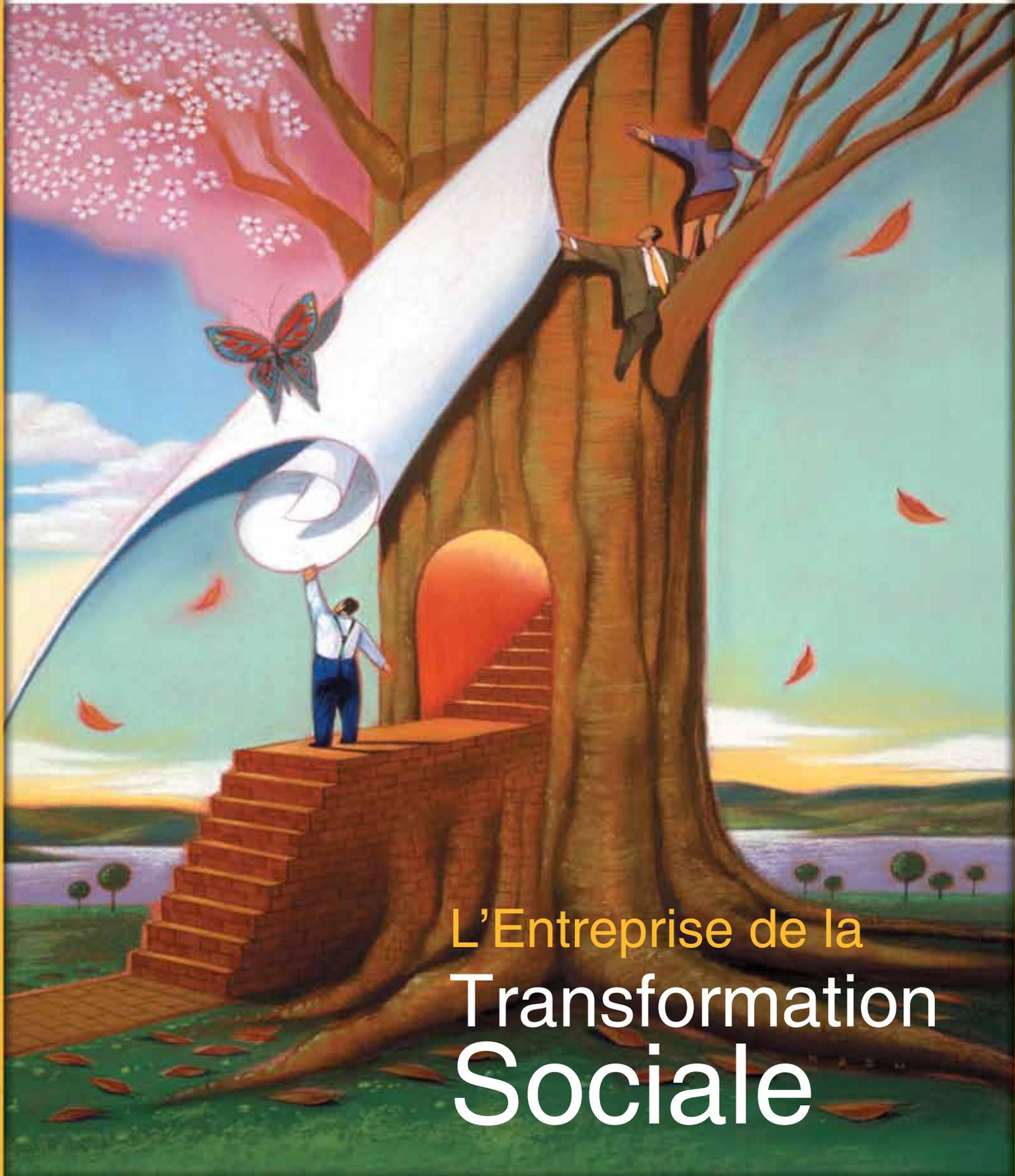


Le magazine interne des Entreprises Bharti

bharti TODAY

Vol-15, N° 3, 2011



L'Entreprise de la
Transformation
Sociale

Éditorial

Le groupe Bharti se positionne de plus en plus comme un acteur innovant du développement socioéconomique. Les entreprises Bharti peuvent se targuer aujourd'hui de la réussite de leurs activités autant que de leur contribution à la réalisation du changement social. De la conception de modèles de gestion pour consolider les revenus ruraux à l'exploitation de technologies pour faciliter la gouvernance dans des endroits éloignés, les entreprises du groupe, sans tenir compte de la nature ou de la localisation de leurs activités, continuent de mettre en œuvre des initiatives commerciales générant un impact positif sur la société. L'article principal de ce numéro revient amplement sur ces initiatives du groupe.

Bharti Today s'est rendu dans les villages de Safipur au Pendjab et Labana au Rajasthan en Inde pour rencontrer les élèves des écoles Satya Bharti et évaluer l'état d'avancement du processus de changement enclenché par ces écoles. Deux filles se sont distinguées : elles poursuivent leurs études en dépit de leur situation familiale difficile. Elles sont les personnages principaux de l'histoire « Éveiller les ambitions grâce à l'éducation », qui donne également un aperçu sur des histoires similaires en Afrique.

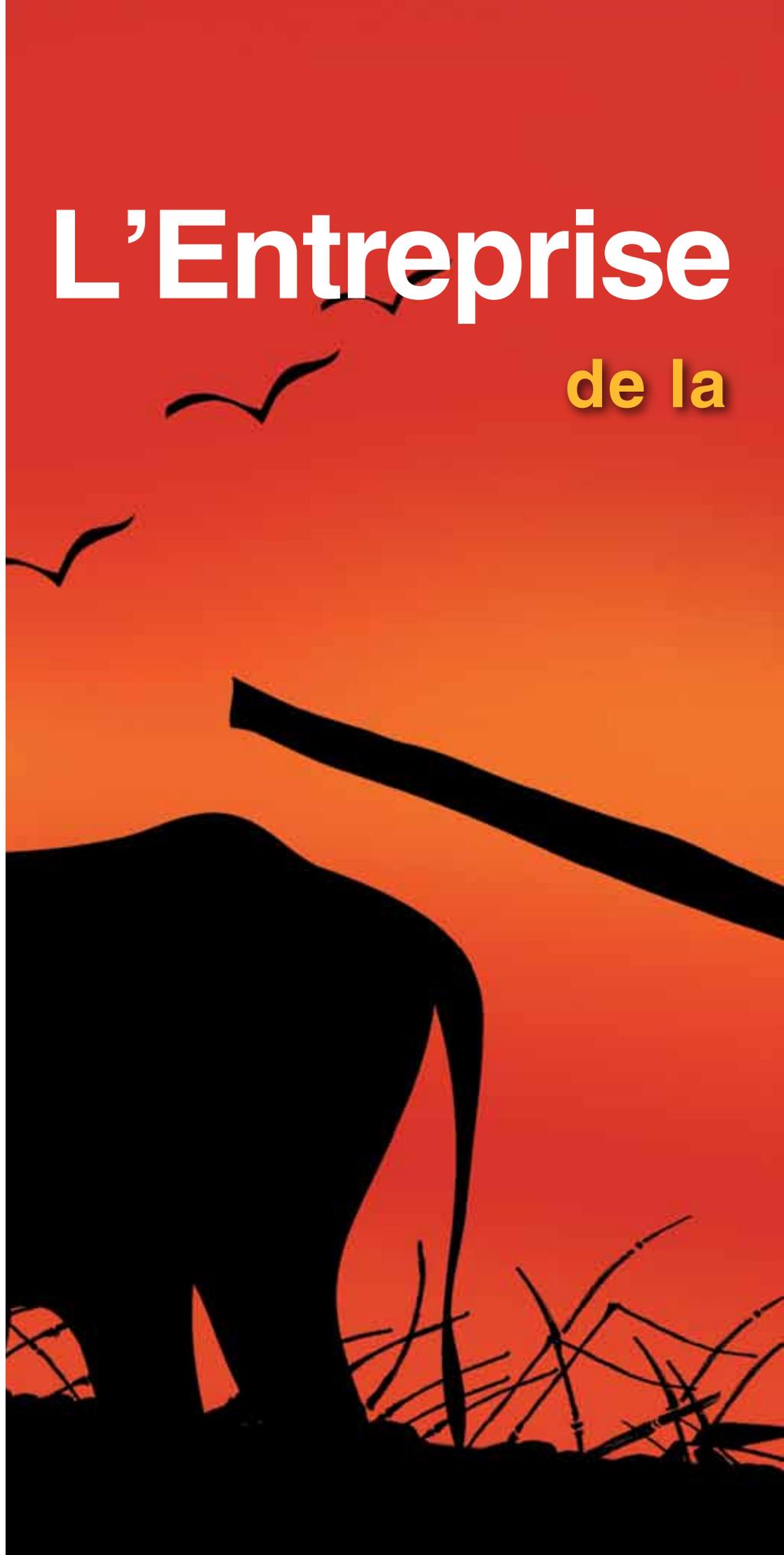
Cette édition est agrémentée d'une nouvelle rubrique, « À l'honneur », qui a pour vocation de présenter à chaque numéro le Président Directeur Général d'une société du groupe Bharti. Le toujours très aimable et charismatique Sanjay Nandrajog, PDG de Fieldfresh Foods, est le premier à apparaître dans cette rubrique. « À l'honneur » sera désormais un élément régulier de Bharti Today. ■

Sommaire

Éditorial	2	Distinctions	18
L'entreprise de la transformation sociale	2	À l'honneur	19
Éveiller les ambitions grâce à l'éducation	12	Guddi va à l'école	20
Actualités du Groupe	15		

L'Entreprise

de la





Transformation Sociale

La finalité de l'entreprise, dit-on souvent dans le jargon capitaliste, est de générer des profits. Une vision plus moderne confère cependant à l'entreprise un objectif social plus large, un objectif qui vise le développement socioéconomique. Partant de cette conviction, les sociétés du groupe Bharti sont en train de réussir progressivement à élargir leur attention des actionnaires à toutes les parties prenantes. Beaucoup de ces sociétés embrassent les modèles transformationnels en lieu et place des voies commerciales traditionnelles.

Le groupe Bharti a gagné le pari de l'engagement indéfectible pour un changement radical en vue du développement socioéconomique de diverses manières, y compris en offrant des possibilités de formation professionnelle aux pauvres, en contribuant à accroître les revenus des agriculteurs vivant dans les villages reculés, en facilitant l'accès aux services financiers et aux TIC aux populations rurales.

La route du changement réel est longue et nécessite de la patience et des efforts continus. Il n'existe

pas de chemin prédéfini puisque le but est de servir aussi bien de relais socioéconomiques que d'initiateurs d'efforts commerciaux réussis. C'est un équilibre délicat qui requiert une quantité importante d'énergie, d'innovation et d'engagement. Néanmoins, ce qui a été réalisé est remarquable. Comme beaucoup de chefs d'entreprise vous le diront, cela ressemble beaucoup à la métaphore du pot d'or à la fin de l'arc en ciel, le voyage est aussi important et gratifiant que la destination elle-même.

Planter des idées, récolter le changement



Main-d'oeuvre féminine à la section emballage du Centre d'Excellence pour l'agriculture



L'Agriculture au Centre d'excellence

Entreprise:
FieldFresh Foods

Activité:
Commercialisation de produits alimentaires transformés et de boissons de marque Del Monte en Inde et de fruits et légumes frais de marque FieldFresh en Inde et dans d'autres pays

Réalisation:
Construction d'un réseau de promotion durable du maraîchage et autonomisation des agriculteurs grâce à l'investissement dans les connaissances et la technologie; collaboration en cours avec plus de 4000 petits agriculteurs et exploitants marginaux au Pendjab et au Maharashtra; et extension dans un futur proche du réseau aux agriculteurs du Bengale-Occidental et de Gujarat.

Une certaine vitalité et un climat rassurant, perceptibles dès l'entrée, animent Pusesawali, un village situé à Maharashtra dans l'Inde occidentale. La raison à ce dynamisme et à cette sécurité, comme vous le diront ses habitants, est que l'agriculture, qui a toujours été l'élément vital du village, se porte mieux aujourd'hui. Le niveau des revenus a connu une hausse constante avec l'adoption de techniques et de pratiques agricoles modernes. Pusesawali est principalement peuplé de petits agriculteurs et d'exploitants marginaux ; ce groupe, qui constitue la majeure partie de la population rurale indienne, qui s'élève à 700 millions de personnes, a manifestement emprunté la voie qui mène à la prospérité.

L'histoire de Vijay Kadam est aussi celle de beaucoup d'autres petits agriculteurs et exploitants marginaux de Pusesawali et d'autres localités à travers le pays. Cette histoire illustre l'amélioration significative des moyens de subsistance des agriculteurs. Dans un passé encore récent, Pusesawali luttait encore contre une chaîne d'approvisionnement agricole extrêmement complexe et inefficace. Constamment trompés

et exploités par des intermédiaires, ses habitants ont également subi d'énormes dégâts, y compris la perte de près d'un tiers des denrées périssables telles que les fruits et les légumes perdus au cours de leur acheminement vers le marché pris en charge par plusieurs intermédiaires et un système logistique archaïque.

Il y a deux ans, Vijay venait encore de perdre sa récolte lorsque FieldFresh se rapprocha de lui. Il souffrait également d'une vue défaillante. Vijay commençait à perdre l'espoir de bâtir un avenir grâce à l'agriculture. Il accepta néanmoins la proposition de FieldFresh de diversifier sa culture en produisant du maïs miniature et du maïs doux en plus de la canne à sucre. Grâce à l'accroissement des surfaces cultivées et l'introduction de nouvelles variétés en quelques saisons, son rendement s'est amélioré et ses revenus ont considérablement augmenté.

FieldFresh Foods a été créé en septembre 2004 pour permettre aux exploitations agricoles indiennes d'accéder aux marchés mondiaux. La compagnie a par la suite adopté un modèle d'agriculture sous contrat pour la production de maïs miniature au Pendjab qui a permis d'accroître les superficies cultivées d'année

« De petites initiatives mises en oeuvre sur une longue période ont abouti à une transformation lente, mais sûre de la vie des parties prenantes de l'entreprise aussi bien au Pendjab qu'au Maharashtra. Ce processus a par ailleurs permis à FieldFresh Foods de se positionner avec succès comme le plus grand exportateur indien de maïs frais (maïs miniature et maïs doux) vers le Royaume-Uni et l'Union Européenne. »

– Sanjay Nandrajog, PDG de "FieldFresh Foods"

en année. Ce modèle a ensuite été déployé à Maharashtra, permettant ainsi l'approvisionnement en maïs miniature et en maïs doux tout au long de l'année.

Le modèle de gestion

Le maïs doux a l'avantage d'être une culture à cycle court; il offre de ce fait un rendement plus rapide comparé aux cultures traditionnelles, permettant d'augmenter les revenus de plus de 20 à 30% par acre. Le programme mis en place pour le maïs doux a permis d'accroître les rendements de plus de 50%. En outre, l'utilisation du maïs fourrager dans l'alimentation du bétail permet d'améliorer la qualité du lait et de diversifier ainsi les sources de revenus.

L'entreprise a mis en place une politique de prix minimums garantis et de garantie d'écoulement de la production pour les agriculteurs. Grâce à cette approche de *Price & Pick-up (P&P)*, les agriculteurs sont assurés, même en période difficile, d'écouler leurs produits qui sont intégralement payés par FieldFresh à temps opportun. Pour s'assurer que les produits satisfont les exigences rigoureuses en matière de qualité du marché des exportations, FieldFresh a développé un programme de formation sur les bonnes pratiques (le *Package of Practices – POPs*) au bénéfice des agriculteurs. Ce programme est complété par un système de suivi des procédures mises en oeuvre pour la récolte et la protection sur place des cultures, une organisation efficace du travail, la prise en charge du transport de la production et l'allocation de crédits renouvelables pour l'acquisition d'équipements et d'intrants agricoles.

Les initiatives de FieldFresh ont suscité l'intérêt de nombreux organismes nationaux et internationaux avec lesquels de plus en plus de partenariats sont établis en vue de réaliser le changement sur toute la chaîne de valeur agricole et de promouvoir l'accès des producteurs à la technologie pour leur développement. FieldFresh envisage de s'impliquer davantage dans le développement agricole de ses zones d'intervention actuelles avec notamment l'introduction de variétés supplémentaires telles que les pois et les épices. L'entreprise compte également étendre son activité à d'autres régions telles que le Gujarat (avec les bananes) et le Bengale-Occidental (avec les ananas). ■

Une Association Fructueuse

Sukhminder Kaur, une agricultrice qui vit à Sirhind au Pendjab, a rejoint en février 2009 le programme *Direct Farm*, une initiative de Bharti Walmart en faveur de l'autonomisation des producteurs. Sukhminder était aux prises avec des difficultés liées à la culture et à la commercialisation des produits de sa ferme de cinq acres quand elle fut contactée par l'équipe de *Direct Farm*.

Sukhminder a participé à des formations organisées dans des fermes expérimentales mises en place par l'entreprise. Elle affirme avoir largement profité de ces initiations aux techniques agricoles telles que l'analyse du sol, la sélection des variétés, la gestion des pépinières et l'application d'engrais et de pesticide. Son histoire fait écho à celles de plusieurs autres petits agriculteurs du Pendjab, de Delhi, d'Uttar Pradesh, de Maharashtra et de Karnataka bénéficiaires du programme *Direct Farm* de Bharti Walmart.

Bharti Walmart a démarré le programme *Direct Farm* au Pendjab en décembre 2008 avec 65 petits exploitants ou producteurs marginaux de fruits et légumes. Grâce au programme, ces agriculteurs ont été en mesure de fournir des produits frais aux magasins de libre-service en gros Best Price Modern Wholesale, aux magasins de vente au détail *easyday* et *easyday market* de Bharti. Le programme vise par ailleurs à promouvoir les meilleures pratiques et normes internationales en vue de renforcer l'intégration en amont et en aval et améliorer la productivité et les revenus des agriculteurs. Cette initiative a donné un nouveau souffle aux agriculteurs de son réseau qui ont amorcé un processus de développement phénoménal.



Réunion d'un SHG (groupe d'entraide d'agriculteurs)

Entreprise:

Bharti Walmart, coentreprise B2B (Business to business) entre Bharti et Walmart

Activité:

Commerce de gros en libre service et gestion de la clientèle des petits détaillants, fabricants, organisations et agriculteurs indiens; exploitation des magasins libre-service en gros *Best Price Modern Wholesale*.

Réalisation:

Collaboration avec plus de 1200 petits exploitants et producteurs marginaux de fruits et légumes à travers quatre États indiens; programmes de formation in situ en gestion de la sécurité alimentaire, techniques de culture et technologie agroalimentaire entre autres compétences pratiques

« Le sort de ma ferme a pris un tournant positif après mon adhésion au programme. L'équipe de *Direct Farm* m'a sélectionnée, m'a offert une formation technique et m'a mise en relation avec tous ses points de vente au Pendjab. Aujourd'hui, ma ferme approvisionne l'entreprise en légumes tout au long de l'année. Mon revenu agricole a augmenté de 20 à 50 % ces deux dernières années ».

- Sukhminder Kaur



Visite de Rajan BhartiMittal au centre de formation de BhartiWalmart à Delhi en compagnie de Shiela Dixit, Ministre en chef de Delhi.

En outre, la société a mis en place des centres de formation et d'insertion professionnelle pour promouvoir l'employabilité en Inde. Beaucoup d'étudiants issus de ces centres sont employés dans les magasins libre-service en gros de Bharti Walmart et les magasins de vente au détail de Bharti.

Direct Farm de Bharti Walmart a été un immense succès. Ces trois dernières années, 1200 petits producteurs et exploitants marginaux ont rejoint le programme.

Le modèle de gestion

Six mois avant l'ouverture d'un nouveau magasin, l'équipe de Direct Farm visite les exploitations agricoles environnantes et évalue les niveaux de sensibilisation, la qualité du sol et la faisabilité du programme.

Pour évaluer l'impact de ses interventions, Bharti Walmart a mis au point un ensemble de fiches agricoles contenant des informations détaillées sur les coûts de production des cultures, les techniques d'application de produits chimiques et les pratiques agronomiques entreprises. Ces fiches sont annuellement mises à jour par les services techniques de la société pour prendre en compte l'amélioration des rendements. La société informe également les agriculteurs sur le prix courant des produits un jour avant leur mise sur le marché pour qu'ils soient en mesure d'évaluer leur viabilité. ■



Une séance de formation en cours au Centum Work Skills, Inde

Entreprise:
Centum Learning
Limited

Activité:
Services de bout en bout de formation et de perfectionnement ciblant les grandes organisations et la main-d'oeuvre non qualifiée de 19 pays.

Réalisation:
Amélioration durable du niveau de vie de plus d'un million d'Indiens; Formation en cours au bénéfice de 12 millions de personnes à travers 11 États et 383 districts indiens par le biais de sa filiale Centum WorkSkills.

Améliorer L'«employabilité» en Inde

Mehboob Ali, qui envisage l'avenir avec optimisme, incarne bien le succès des efforts déployés par Centum Learning. Éduqué dans un lycée d'Abdullahgunj, une bourgade située à 30 ou 40 km environ de la ville de Bhopal dans l'État de Madhya Pradesh, Mehboob a été récemment embauché comme vendeur dans un grand magasin de détail de Bhopal, après une formation d'un mois au Centum Learning, où il s'est fort bien illustré. « Comme la plupart des gens dans mon village, je travaillais comme journalier. J'ai gagné ma vie ainsi pendant ces deux dernières années, mais mes revenus n'étaient pas stables. C'est à l'occasion du « Rozgar Mela » (salon de l'emploi) que je me suis inscrit au Centum Learning » révèle Mehboob.



Mehboob Ali (extrême droite) avec d'autres membres de son groupe



Séance de formation avec la police de Gurgaon, Haryana

Mehboob a réussi à s'insérer dans la vie professionnelle grâce au Centum Learning. « J'ai pris un bon départ. Personne d'autre dans ma famille n'a jamais exercé un emploi aussi bien rémunéré. Maintenant que j'ai atteint ce stade, mes rêves sont devenus plus grands, mais je suis assez confiant pour les réaliser » conclue t-il.

Centum WorkSkills, la filiale indienne de Centum Learning, offre une formation professionnelle à des milliers de jeunes issus de communautés marginalisées, y compris les anciens rebelles indo-bhoutanais de l'État frontalier d'Assam qu'elle aide à se réhabiliter. Le centre a formé plus de 41.000 représentants des Institutions Panchayati raj (PrI) dans les États d'Odisha, de Jharkhand, d'Uttar Pradesh et d'Haryana. Le programme porte sur la définition des compétences et fonctions des PrI et sur la sensibilisation des élus et des fonctionnaires sur leurs responsabilités respectives.

Une récente collaboration avec Chennai Petroleum Corporation Limited a permis à des jeunes issus des couches défavorisées, en particulier des

castes répertoriées/ tribus répertoriées de bénéficier d'une formation complète en matière de télécommunications. Le programme a atteint un taux de placement record de 100%. Centum Learning a récemment conclu des partenariats stratégiques avec divers organismes gouvernementaux pour fournir des solutions d'employabilité intégrée dans les États de Madhya Pradesh, Chattisgarh, Pendjab, Himachal Pradesh, Assam et Odisha. L'objectif du centre pour cette année est de former 23 000 jeunes issus du milieu rural et vivant en dessous du seuil de pauvreté dans trois secteurs clés de l'industrie – le commerce de détail, les télécommunications, le tourisme/accueil. Centum aide également les candidats formés et titulaires de brevets à se placer et à créer leurs propres entreprises. ■

Améliorer les moyens de subsistance

En 2008, Airtel Bharti a annoncé l'établissement d'un partenariat novateur avec « Farmers Fertiliser Cooperative limited » (IFFCO), la plus grande coopérative d'agriculteurs de l'Inde. Cette coentreprise baptisée IFFCO Kisan Sanchar Limited (IKSL) s'est rapidement développée ces dernières années et peut se targuer aujourd'hui de disposer d'une base de données d'environ quatre millions d'agriculteurs.

IKSL offre de grandes perspectives de développement des moyens de subsistance aux villageois. Son programme « M-Powering Farmers Mobile Phone Service » est une initiative visant à développer dans

Entreprise:
Bharti Airtel

Activité:
Services de télécommunications

Réalisation:
Diverses initiatives dans les domaines des finances et des TIC au bénéfice de l'Inde rurale.

Autonomiser l'Inde rurale

En plus d'élargir sa couverture aux zones rurales indiennes, Airtel met également en oeuvre des initiatives visant à améliorer les conditions de vie dans ces régions. Ces projets ont eu un impact considérable reconnu non seulement par les bénéficiaires, mais également par divers forums publics à maintes reprises.

L'Entreprise de la transformation sociale

une large mesure l'agriculture et l'économie rurale en Inde.

Il contribue à améliorer les revenus des agriculteurs en leur facilitant l'accès à l'information indispensable au bon déroulement de leur activité et relative à divers domaines, y compris la météorologie, les prix du marché, l'élevage d'animaux et de bétail laitier, l'agronomie, le maraîchage, la sylviculture, la santé rurale et les programmes gouvernementaux. La plupart de ces services sont fournis au moyen de systèmes de messagerie vocale et de lignes d'assistance par plus de 40.000 associations de l'IFFCO.

E-gouvernance

Airtel a lancé le programme eGram Vishwagram en janvier 2009, un an après l'initiative IKSL. Ce projet est à ce jour la plus grande initiative d'e-



Periya Jakkammal, un membre de Vidiyal, une ONG à Tamil Nadu

gouvernance rurale jamais mise en oeuvre en Inde.

Dans le cadre du projet, Airtel a développé un partenariat avec la province de Gujarat pour la mise en place d'infrastructures de télécommunication reliant les systèmes de collectivité locale (Panchayats) aux services publics (Common Service Centers) dans 13.716 villages à travers le pays. Grâce à cette technologie, des services d'assistance vidéo, d'assistance vocale et de transmission de données efficaces et de grande qualité sont fournis en ligne; ces services sont relatifs aux domaines de l'agriculture, de la gouvernance, de la santé et de l'éducation.

Inclusion financière

Environ 62% des ménages ruraux indiens ne sont pas bancarisés; c'est pourquoi l'inclusion financière apparaît de plus en plus comme une priorité politique nationale.

Afin de remédier à cette situation, Airtel a noué en janvier dernier un partenariat, le premier de ce genre, avec la State Bank of India (SBI), la plus grande banque commerciale d'Inde. Dans le cadre de ce partenariat, la coentreprise, qui agit en tant que société correspondante, fera progressivement des distributeurs d'Airtel indiens des points de services à la clientèle.

En collaboration avec Vidiyal, une ONG basée dans le district de Theni (Tamil Nadu), IKSL a créé un réseau pour l'autonomisation des femmes pauvres et analphabètes grâce à la téléphonie mobile. Dans le cadre de cette initiative, des téléphones portables ont été distribués et des SHG (groupes d'entraide) ont été établis pour permettre aux membres du réseau de s'organiser en fédérations dans 25 villages de Theni. Grâce à un service de messagerie vocale fournissant au quotidien des informations très utiles et grâce à d'autres moyens de communication, les femmes ont été dotées de capacités à négocier des prêts bancaires et à lancer des actions collectives d'intérêt commun. Les résultats ont été remarquables. Environ 600 femmes ont non seulement été en mesure de rembourser 67% de leurs prêts en deux ans pour une échéance de cinq ans, mais elles ont collectivement enregistré un bénéfice de 40 millions de roupies sur la même période.

Periya Jakkammal, un membre actif de Vidiyal, a été invitée à prendre la parole à la Conférence des Ministres de l'Éducation du Commonwealth en Malaisie. Bien qu'elle n'ait pas pu assister à la conférence à cause de lenteurs dans les formalités de visa, elle a fait un exposé par visioconférence sur l'utilité du service de messagerie vocale et sur les activités du groupe.

Ainsi, les nouveaux et anciens abonnés mobiles d'Airtel pourront visiter ces points de vente et ouvrir de nouveaux comptes et profiter d'autres produits et services bancaires disponibles à ce niveau. Les clients de la SBI pourront aussi se faire servir au niveau de ces points de vente.

Accès à l'information agricole vitale

Entreprise:
Bharti Telemedia,
filiale de Bharti Airtel

Activité:
Services de télévision numérique, de téléphonie fixe et Internet haut débit

Réalisation:
Lancement simultané de iKisaan dans 204 districts indiens du Rajasthan, de Madhya Pradesh, de Chhattisgarh, d'Uttar Pradesh, de Bihar et de Jharkhand pour permettre l'accès en temps réel à l'information relative aux prix des récoltes, aux prix en cours des intrants agricoles (semences et pesticides), aux données météorologiques et à des conseils personnalisés en matière d'agriculture.



Interview d'Anil Seth relayée par la télévision nationale

«Avant l'avènement de iKisaan, qui fournit avec efficacité des renseignements utiles, nous devions nous contenter des informations tardives de la presse. Maintenant, nous pouvons prendre des décisions éclairées et mieux planifier nos activités parce que l'information nous parvient en temps réel »
– Anil Seth



Airtel Digital TV a lancé en juin 2002 iKisaan, la première télé numérique interactive en langue hindi dédiée aux agriculteurs indiens. La chaîne a été lancée simultanément dans 204 quartiers du Rajasthan, de Madhya Pradesh, de Chhattisgarh, d'Uttar Pradesh, de Bihar et de Jharkhand. iKisaan fournit 24 h/24 des informations sur les prix d'achat des denrées dans les grands marchés du district, des prévisions météorologiques et des conseils personnalisés aux paysans dans le but d'améliorer leurs revenus. iKisaan facilite l'accès des utilisateurs à des informations de qualité et en temps réel.

Comme tant d'autres, Anil Seth, un paysan du village de Saawer, de Madhya Pradesh, était obligé de ne compter que sur son expérience et sur les conseils fournis par les membres de sa famille pour réaliser ses activités d'ensemencement et de grenaison. En l'absence de source d'information fiable, Anil était au pied du mur et contraint de consulter un intermédiaire ou un grossiste pour connaître les cours prévus.

À présent, les tracasseries liées à l'écoulement de sa récolte sur les marchés rentables sont de l'histoire ancienne. En effet, grâce à iKisaan, Anil a maintenant accès à l'information utile en temps opportun. Il parvient ainsi à économiser de l'argent et du temps. En outre, étant donné qu'il peut suivre le cours des prix des trois principaux marchés d'un district, il peut maintenant faire les bons choix. ■



Construction de stations de base en dépit du sol et du terrain défavorables

Exploit en 60 jours

Entreprise:
Airtel Lanka

Activité:
Prestation de services mobiles

Réalisation:
Construction de 60 stations de base en 60 jours dans le nord et l'est du Sri Lanka

Jusqu'à un passé très récent, le nord et l'est du Sri Lanka étaient encore des régions isolées du fait d'une crise longue de plusieurs décennies. En effet, des forces de sécurité ont récemment mis fin à un conflit ethnique qui a affecté cette région pendant 30 années. Au sortir de la crise, le gouvernement sri lankais a levé son embargo et invité les entreprises à développer ces zones géographiques. Jusqu'à cette époque, la société Airtel, bien que présente dans le reste du Sri Lanka, ne s'était pas encore installée dans ces deux grandes régions. Afin d'offrir la connexion aux citoyens qui jusque-là vivaient dans un isolement socioéconomique, Airtel Lanka a relevé le défi herculéen de construire 60 stations de base en 60 jours.

Ce ne fut pas une mission aisée. Pour commencer, d'importantes lacunes, découlant du faible niveau de développement des infrastructures dans ces régions du fait de la guerre civile, ont rendu difficiles les travaux de préparation du sol. Ensuite, plusieurs problèmes se sont posés, liés notamment à la négociation des barrières posées par les autorités de régulation, à la main-d'oeuvre et à des conditions météorologiques et un sol défavorables. L'équipe, qui était très déterminée, n'a ménagé aucun effort pour réaliser cette incroyable mission dans les délais impartis, n'hésitant pas au besoin à effectuer des heures supplémentaires.

Pour beaucoup dans la région, le lancement des services d'Airtel présage une nouvelle ère dans le domaine des TIC, quelque chose qu'ils attendaient avec impatience. ■

Transfert d'argent: la technologie mobile au service du développement du Bangladesh

Le Bangladesh fait partie des 10 premiers pays bénéficiaires de transferts monétaires, ses rentrées de fonds annuelles étant estimées à près de 10 milliards \$ US, soit 9% du PNB et 60% des recettes totales des exportations.

En avril 2010, Comviva a mis sur le marché la solution mobiquity™ pour renforcer le service de portefeuille mobile (m-wallet) d'un des plus grands prestataires de services du Bangladesh. Ce service, conçu pour résoudre les problèmes liés à la fluctuation des prix, cible les ménages à faibles revenus non bancarisés. Il est offert en collaboration avec Dakha Bank et Eastern Bank.

Le service de transfert d'argent m-wallet est un outil pratique de paiement sécurisé et de transaction qui ne nécessite pas de manipulation d'espèces et l'utilisation de

cartes bancaires et qui vise à développer le marché des transferts formels. Les clients non bancarisés peuvent souscrire à ce service au niveau du point de retrait du fournisseur de services mobiles et recevoir directement leur argent dans leurs comptes m-wallet.

Les clients qui n'ont pas de compte m-wallet reçoivent une notification par SMS les invitant à se rendre chez un distributeur agréé pour encaisser leur argent.

Comviva et le prestataire de services m-wallet ont été reconnus et primés par plusieurs organismes comme Asia Communication Awards, Global Telecom Business Awards, Aegis Graham Bell Awards, mBillionth South Asia Award et International Association of the Money Transfer Networks (IAMTN). Le service a également été cité dans le rapport sur les télécommunications au Bangladesh comme étant une initiative stratégique. ■

«67% des travailleurs bangladais émigrés exercent des métiers faiblement rémunérés à l'étranger. Les frais exorbitants et les formalités complexes qu'elles occasionnent empêchent ces expatriés d'utiliser les voies formelles de transfert d'argent.»

— Milind Pathak, Vice-président de Comviva, SAARC

Entreprise:

Comviva Technologies

Activité:

Offre de solutions mobiles au-delà des services des services à valeur ajoutée

Réalisation:

Contribution à l'optimisation des flux monétaires entrants



Au-delà des télécoms, un autre défi: l'électrification rurale

Après l'implantation réussie du premier pylône de télécommunication du village de Pastapur, dans l'État de Bihar, la société Bharti Infratel a été confrontée à un obstacle majeur dans l'extension du réseau de téléphonie mobile: ce village de plus de 2500 habitants n'était pas encore électrifié. Le manque d'électricité posait donc un défi à la fourniture de services de télécommunications. La seule alternative disponible était le diesel, une solution coûteuse et néfaste pour l'environnement. D'un autre côté, les villageois souffraient également de cette carence du réseau électrique.

En collaboration avec Airtel, Bharti Infratel a entrepris des démarches auprès de la SEB (la compagnie nationale d'électricité) en vue de remédier au problème de la fourniture en électricité. C'est dans ce

cadre que le budget dont disposait la SEB pour les projets d'équipement et de développement du district d'Auragaband (Bihar) a été passé en revue.

Grâce à la contribution de Bharti Infratel, l'extension de la couverture du réseau électrique a été réalisée dans une large mesure avec l'implantation de plus de 35 poteaux électriques. 18 de ces poteaux ainsi que plus de 800 mètres de ligne d'extension, acquis auprès de fournisseurs, ont été financés par Bharti Infratel, qui a par ailleurs travaillé aux côtés de la SEB pour réaliser le projet.

Cette initiative a couvert plus de 250 villages de Bihar et de Jharkand et a permis à plus de 100.000 habitants de bénéficier de la fourniture en électricité. ■

Entreprise:

Bharti Infratel

Activité:

Fourniture d'infrastructures passives de télécommunication

Réalisation:

Électrification de 250 villages de Bihar et de Jharkand (Inde)



Éveiller les ambitions grâce à L'Éducation

Les écoles Satya Bharti sont sans nul doute l'initiative phare de la Fondation Bharti, l'oeuvre caritative du groupe Bharti. Ce programme vise à promouvoir une éducation gratuite et de qualité au profit des enfants défavorisés des zones rurales, en particulier les filles. Grâce à cette initiative, 250 écoles primaires et cinq établissements d'enseignement secondaire ont été créés en Inde.

Dans un discours prononcé récemment à l'occasion d'un événement parallèle de la Réunion de haut niveau sur la jeunesse, qui avait pour thème: « Giving it back, passing it on': Corporate Engagement and Youth Philanthropy as Pathways to Development » (Passer le relais à l'action caritative de l'entreprise et de la jeunesse pour le développement), le Secrétaire Général des Nations Unis, Ban Ki-moon, a cité en exemple la Fondation Bharti pour les efforts remarquables déployés dans le cadre de la promotion d'une éducation de qualité en faveur des enfants ruraux pauvres d'Inde, en particulier les filles.

Simran s'exerçant à l'alphabet sur le tableau que son père a peint à la maison.

Éveiller les ambitions grâce à l'éducation



L'école Satya Bharti de Safipur (Pendjab)

L'école primaire Satya Bharti de Safipur (Pendjab), créée en 2007 par la Fondation Bharti, offre un cadre idyllique. Nous sommes entrés dans le bâtiment scolaire aux couleurs vives et à la propreté remarquable vers 7 h 45, quinze minutes avant le début des cours. Des élèves âgés de 4 et 11 ans criaient, se bouscuaient et couraient les uns après les autres dans la cour bien entretenue de l'école. Après les avoir observés un moment, nous leur avons demandé à haute voix « Que voulez-vous devenir quand vous serez grand ? ». Les réponses spontanées fusaient de partout: « médecin », « ingénieur », « enseignant », « homme d'affaires », « inspecteur de police ».

Tout cet enthousiasme et toute cette ambition chez ces enfants issus de familles rurales vulnérables et à faibles revenus nous ont réjouis au plus haut point. La plupart, pour ne pas dire tous, se réveillent très tôt pour participer aux tâches domestiques, en faisant le nettoyage ou la cuisine ou en donnant à manger aux jeunes frères et sœurs, avant d'enfiler leurs uniformes impeccables et partir pour l'école. En dépit des difficultés, ces enfants aiment aller à l'école et plus encore, ont commencé à mûrir des ambitions.

Parmi les 90 élèves inscrits à l'école, Simran, une fille de 8 ans, se distingue particulièrement. Ses instituteurs la décrivent comme une élève assidue. Tous les matins, son grand-père l'emmène à l'école et lui fait réciter ses leçons pendant le trajet qui prend quinze minutes. En retour, Simran inculque progressivement au vieil homme quelques règles élémentaires d'écriture. Le grand-père sait maintenant écrire son nom et ne signera plus de papier de l'empreinte de son pouce comme il l'a toujours fait auparavant. Simran a également enseigné l'alphabet anglais à sa mère et à sa sœur de trois ans.

« Simran a demandé à avoir un tableau à la maison dès la fin de la première semaine d'école. Nous en avons peint un dans la cour.



La fratrie Sitoti du village de Kipeto au Kenya fait chaque jour un trajet de 10 km à pied pour se rendre à l'école.

Chaque jour, dès qu'elle rentre de l'école, elle se dirige tout droit vers le tableau et révise ses leçons. Simran réunit aussi les enfants du voisinage pour leur donner des cours » nous raconte son père, un ouvrier journalier. Par la suite, nous avons demandé à Simran ce qu'elle voulait devenir et n'avons pas été surpris de l'entendre répondre timidement « institutrice, tout simplement comme ma maîtresse. »

« Elle a tout notre soutien si elle veut continuer ses études. Nous ne sommes pas instruits, mais nous comprenons l'importance des études. Les villageois admirent et respectent l'école Satya Bharti pour l'enseignement de haute qualité et les repas sains qu'elle offre à nos enfants à midi. Cette école nous aide à bien des égards à élever nos enfants » affirme la mère de Simran.

Pour Wilson Sitoti (huit ans) et sa sœur Mary Sitoti, deux enfants du village Masai de Kipeto au Kenya, aller à l'école était un vrai parcours du combattant. Chaque matin ils devaient traire les vaches et faire paître le bétail. Après avoir fait ces tâches, les enfants effectuaient un trajet de 10 km à travers la forêt pour se rendre à une école qui n'avait ni salles de classe, ni toilettes. Pire encore, l'eau courante étant inexistante à l'école, ces enfants devaient transporter trois litres tous les jours.

Heureusement, leur école a été adoptée l'année dernière par Airtel dans le cadre de sa politique sociale et sa situation s'est considérablement améliorée. Des prières longtemps formulées par les enfants ont été ainsi exaucées. L'école dispose désormais d'eau courante et d'un grand bâtiment comprenant des salles de classe, des toilettes et une bibliothèque. Un projet de construction d'une cantine, d'équipement en ordinateurs et d'installation de l'internet haut débit est en cours de mise en oeuvre.

Au cours de la dernière année, Airtel a élargi cette initiative qui vise à offrir une éducation de qualité aux enfants défavorisés, aux 16 pays d'Afrique où elle opère. Son objectif à court terme est d'adopter une école primaire au minimum dans chacun de ces pays. Airtel a déjà adopté 19 écoles primaires.

Les écoles sont construites sur des terrains offerts. Dans le souci d'optimiser la gestion de l'espace, chacune des salles de classe spacieuses et bien éclairées sert aussi de laboratoire thématique. Les murs des laboratoires sont garnis de tableaux, de



Anisha Bunker (au centre) donne des cours à ses sœurs tous les soirs

cartons aide mémoire et de fiches de repérage ; tandis qu'un matériel didactique coloré est suspendu au plafond, différents kits thématiques pratiques, comme Ganit Mala ou Abacus, et des jeux du monde ornent les étagères. Les messages gais et chaleureux sur le « droit de vivre sa vie » inscrits sur les murs des couloirs laissent un souvenir indélébile. Le matériel pédagogique est utilisé dans toutes les écoles Satya Bharti d'Inde. Le bouquet comprend le « Toon Masti », un programme informatique animé d'initiation aux langues pour les enfants et un programme audio d'enseignement interactif utilisant des CD et permettant de renforcer les leçons apprises en classe.

Les équipements sont évidemment importants, voire essentiels, mais ne constituent pas le seul facteur d'excellence de ces écoles. Les enseignants, qui jouent également le rôle de travailleurs sociaux et de mentors, font des heures supplémentaires pour s'assurer que les élèves s'imprègnent des bonnes valeurs et s'engagent

pleinement dans la communauté. L'un des principes des écoles Satya Bharti est d'éduquer et de former de futurs leaders. Cette vision accorde une attention particulière aux filles, un groupe vulnérable du système éducatif.

Anisha Bunker, une fille de 11 ans, est un exemple qui illustre bien la pertinence de l'approche éducative des écoles Satya Bharti. En effet, fréquenter l'école publique Satya Bharti de Labana, un village du district d'Amer (Rajasthan), où elle s'est inscrite il y a deux ans, a complètement transformé la timide et docile Anisha. Aujourd'hui, elle est épanouie et socialement intégrée, comme le prouve la manière dont elle dirige l'assemblée de l'école.

Nous l'avons accompagnée chez elle après l'école et l'une des premières choses qui nous ont frappés, a été l'ordre impeccable de la maison. Comme pour répondre à nos regards admiratifs, l'oncle d'Anisha s'est expliqué en ces termes: « l'école enseigne à nos enfants la propreté et les bonnes pratiques d'entretien domestique. Anisha les a assimilées et les applique à la maison avec assiduité ».

Anisha a jusqu'ici toujours été première de sa classe, totalisant une moyenne de 86% des points ces deux dernières années, et ses instituteurs conviennent à l'unanimité qu'elle est l'élève la plus brillante de l'école. Et pourtant, chaque jour avant l'école, Anisha se réveille à l'aube, balaie et nettoie la maison, prépare le thé pour la famille, aide sa soeur à s'apprêter pour l'école avant d'enfiler ses vêtements. Après ce rituel, les deux soeurs quittent la maison et se rendent main dans la main à l'école. Cette petite fille modèle nous a confié, les yeux tournés vers l'avenir, que son ambition était de devenir médecin quand elle sera grande. « Je souffre d'une infection pulmonaire aigüe et je dois me rendre à Jaipur chaque semaine pour recevoir des soins. Comme les médecins que je rencontre là-bas, je veux sauver des vies » dit-elle. Son oncle et sa tante soutiennent ses ambitions.

« Nous ne voyons aucun mal à ce qu'Anisha fréquente l'école. Les écoles Satya Bharti enseignent avec une rigueur constante des compétences sociales, qui lui seront utiles toute sa vie », souligne sa tante.

En fin d'après-midi, les cours se terminent et le calme revient dans la cour de l'école de Labana qui se vide peu à peu. Seuls les élèves dont les résultats sont faibles restent pour assister à des cours de renforcement. Les progrès de ces élèves sont évalués sur la base de paramètres rigoureux, tels que les compétences en compréhension et en vocabulaire et la clarté et la fluidité de l'expression. Le crépuscule va tomber d'un moment à l'autre, mais pour les élèves des écoles Satya Barthi, la vie et ses opportunités semblent s'illuminer avec la lumière de la nouvelle aube. ■

(Bharti a visité aujourd'hui deux écoles Satya Bharti, une au Pendjab et une au Rajasthan pour voir de près les transformations qui s'y opèrent).

Jeunes talents

Un tournoi pour détecter les étoiles montantes du football africain

Airtel Afrique vient de lancer l'initiative «Airtel jeunes talents» dans 15 des 16 pays dans lesquels l'opérateur est établi. Cet ambitieux programme panafricain vise à découvrir et à promouvoir les talents cachés du football masculin et féminin chez les jeunes de moins de 17 ans. Ceux et celles qui



seront sélectionnés auront l'opportunité de participer à un camp d'entraînement d'une semaine supervisé par les entraîneurs du club anglais Manchester United qui est le partenaire d'Airtel dans cette initiative.

Lancé en mi-juillet, ce programme permettra de promouvoir et développer les aptitudes de jeunes talents et de bâtir des systèmes solides et viables à même d'assurer la relève du football en Afrique. ■

Aux premières loges du progrès agricole

Accès à l'information agricole vitale grâce à iKisaan d'Airtel

Aclamée dans le monde entier comme le premier portail indien entièrement consacré au monde rural, la télé numérique iKisaan est la dernière application lancée par l'opérateur de télécommunications Airtel

du groupe Bharti. iKisaan connaît déjà un succès fou dans les communautés rurales du nord de l'Inde et Airtel ambitionne maintenant d'étendre sa couverture à toutes les zones agricoles du pays. Ce portail fournit en temps

réel des informations cruciales relatives notamment aux cours des produits agricoles sur les trois principaux marchés de chaque district, aux prix des matières premières et aux prévisions météorologiques. ■



Aliments et boissons Del Monte, qualité et saveur unique!

FieldFresh Foods inaugure une unité de produits diététiques Del Monte

FieldFresh Foods vient d'annoncer l'ouverture d'une usine de pointe de fabrication de produits diététiques respectueuse de l'environnement à Hosur, province de Tamil Nadu, Inde. Cette unité va produire à elle seule des boissons ainsi que des condiments et denrées culinaires (ketchups, sauces préparées, moutarde et mayonnaise). Un système informatisé de contrôle, une équipe de nutritionnistes et un laboratoire virtuel garantiront l'uniformité des produits et la reconnaissance de leur qualité à l'échelle mondiale. L'efficacité de



Usine de pointe Del Monte inaugurée à Hosur

la transformation et de l'emballage des articles sera assurée par des lignes de production informatisées ultra rapides qui généreront 300 cannettes et 200 bouteilles PET de jus

de fruit par minute et 4 tonnes de produits culinaires par heure. Le défi de cette unité est d'offrir aux Indiens des produits personnalisés, innovants et aux saveurs uniques. ■



Le vent du Changement



Bharti Infratel teste un nouveau système éolien hybride à Jammu

Après l'impact positif de son initiative pour l'utilisation de panneaux solaires hybrides sur les sites abritant ses pylônes de télécommunications, la compagnie Bharti Infratel innove une fois de plus avec l'installation de la première micro-turbine éolienne au sommet de l'un des pylônes, prouvant ainsi qu'elle s'est résolument tournée vers les solutions éco. Cette approche s'inscrit dans le cadre d'une nouvelle initiative visant à évaluer la faisabilité de l'alternative éolienne pour les installations

de télécommunications. Les essais se déroulent actuellement sur le terrain irrégulier du site de Jajore, situé dans l'État de Jammu-et-Cachemire.

À cause des insuffisances du réseau électrique et de la sous-exploitation de l'énergie solaire dans

certaines régions au relief accidenté, l'utilisation de groupes électrogènes diesel est inévitable. L'alternative éolienne sera une innovation salubre pour ces contrées éloignées, les turbines éoliennes étant plus efficaces et plus économiques que les générateurs diesel. ■



beetel Magiq

Beetel Teletech fait mouche avec Magiq

Ça y est! Beetel Magiq est là! La tablette PC dernier cri est en train de révolutionner le monde de l'informatique mobile en Inde. Les caractéristiques de cette tablette justifient amplement son grand

succès auprès du public Personnalisée pour répondre aux exigences du marché indien, Magiq allie des fonctionnalités haut de gamme à un design ultramoderne et attractif.

Beetel Magiq est une tablette tactile 3G sous Android 2.2 équipée d'une mémoire de 8 Go extensible jusqu'à 16 Go, d'une connectivité WIFI, d'une batterie longue durée, d'une radio et de deux appareils photo numériques 2 mégapixels (un au dos et un en façade). Fidèle à sa promesse d'introduire une tablette électronique d'avant-garde, abordable et dotée de multiples fonctions, Beetel Teletech propose Magiq en Inde au tarif de 9.999 roupies. Elle coûte 10.000 roupies sur le marché (environ 220 \$). Ce qui veut dire que le gadget le plus prisé est la portée de la classe moyenne. ■



comviva crée la sensation avec son portefeuille d'applications USSD

Comviva à l'avant-garde de la technologie USSD

L'USSD est un protocole de communication similaire au service de messages courts (SMS). Cette fonctionnalité est communément utilisée par les abonnés aux services mobiles prépayés. Elle permet notamment le transfert, la recharge et la prolongation de la validité du temps de communication mobile prépayé et l'accès à des services et packs d'abonnement.

En juin dernier Comviva s'est définitivement positionnée en tant que leader incontesté du marché des services USSD. Comviva a élargi son portefeuille USSD et sert aujourd'hui 550 millions d'utilisateurs finaux grâce à 52 infrastructures USSD déployées dans 39 pays qui traitent 220 millions de requêtes par jour. Comviva compte parmi ses clients les principaux opérateurs et

prestataires de services mobiles dumonde. Son portefeuille USSD est une large gamme d'applications mobiles innovantes et prêtes à être mises sur le marché. La technologie USSD comporte un outil de suivi des consommations des clients finaux qui permet de réduire les coûts du service clientèle d'environ 38% et est 20 fois plus économique que le serveur vocal interactif. ■

Expansion de la formule libre-service de gros et de détail

Bharti ouvre des magasins à Tamil Nadu, Karnataka et Chhattisgarh

Après avoir testé la formule sur quelques années dans le nord de l'Inde, Bharti étend l'approche du libre-service de gros, mise en oeuvre en partenariat avec la multinationale Walmart, au

centre et au sud du pays. La coentreprise Bharti Walmart vient en effet d'ouvrir le premier magasin Best Price de distribution en gros de modems à Raipur, dans l'État du Chhattisgarh (centre). C'est le septième

magasin ouvert par Bharti Walmart. Bharti a également entrepris l'expansion de son commerce de détail en ouvrant des boutiques easyday market à Mysore et à Bangalore dans l'État du Karnataka (sud). ■

Le Conseil d'administration d'Airtel se réunit en Afrique

Leprocessus de rachat des parts de Zain Telecom en Afrique, enclenché par l'opérateur Bharti Airtel il y a un an, a été finalisé le 8 juin dernier. Pour célébrer ce grand événement, le conseil d'administration de Bharti Airtel a tenu une rencontre à Nairobi, Kenya, pour procéder à l'examen des performances du premier trimestre de l'AF 11.



Première rangée (de gauche à droite): Lord EvanMervyn Davies, Chua Sock Koong, Sunil Bharti Mittal, Salim Ahmed Salim, Craig Ehrlich, N. Kumar.
Deuxième rangée (de gauche à droite): Mukesh Bhuvnani*, HuiWeng Cheong, Pulak Prasad, Akhil Gupta, Rakesh Bharti Mittal, Tan Yong Choo, Tsunyan Hsieh, Rajan Bharti Mittal, Ajay Lal, Vijaya Sampath*, Manish Kejriwal (Observateur)*, Manoj Kohli

*Mukesh Bhuvnani, Vijaya Sampath et Manish Kejriwal ne sont pas membres du conseil d'administration d'Airtel. Manish était présent en tant qu'observateur indépendant.



L'honorable Premier Ministre d'Inde, le Dr Manmohan Singh, remettant le diplôme de Doctorat en Sciences honoris causa à Sunil Bharti Mittal, à l'occasion de la 57^e cérémonie de remise des diplômes de l'Indian Institute of Technology de Kharagpur.

Distinctions

SUNIL BHARTI MITTAL a reçu un doctorat à titre honorifique à l'occasion de la 57^e cérémonie de remise des diplômes de l'Indian Institute of Technology de Kharagpur pour sa contribution exceptionnelle au développement de l'entrepreneuriat au plan national.

SUNIL BHARTI MITTAL a reçu le prix de « Business Leader for the World » de l'INSEAD, l'une des meilleures écoles de commerce au monde.

RAJAN BHARTI MITTAL a intégré le conseil d'administration du think tank américain Brookings Institution, le plus ancien et le plus prestigieux centre de recherche indépendant au monde.

RAJAN BHARTI MITTAL a reçu le prix de « chef d'entreprise de l'année » lors de l'édition 2011 de la Global India Business Meeting, organisée en Italie.

AKHIL GUPTA a remporté le prix du « meilleur directeur financier » dans la catégorie « gestion financière des grandes entreprises » à l'occasion de la cérémonie des *Business Today Best CFO Awards*.

SANJAY KAPOOR a reçu la distinction « PDG de l'année » dans la catégorie « services de télécommunications » lors de la 5^e cérémonie (2011) des *National Telecom Awards*.

BHARTI AIRTEL a remporté le prix de l'innovation dans la catégorie « fournisseurs de services à large bande » lors de la 5^e cérémonie (2011) des *National Telecom Awards*.

BHARTI AIRTEL a remporté trois premiers prix lors de la cérémonie des *Frost & Sullivan 2011 Asia Pacific ICT Awards*: « fournisseur de services de télécommunications de l'année », « fournisseur de services de transmission de données par paquets de l'année », et « fournisseur de services mobiles améliorés de l'année ».

BHARTI AIRTEL a reçu quatre *Silver Awards* récompensant la qualité de sa stratégie de gestion dans les catégories « télévision », « sponsoring », « publicité » et « radio » lors de la *Media Abbys*, organisée dans le cadre du Goafest 2011.

BHARTI AIRTEL a remporté trois prix dans la catégorie « services aux entreprises », y compris le Business Innovation Award for Global Data Business pour l'utilisation de la solution satellite intégré en Afrique, le Wholesale Service Innovation Award pour sa méthode d'agrégation de liens Ethernet sur le réseau SDH et le Business Service Innovation Award pour sa stratégie

d'exploitation de l'affichage dynamique numérique, à l'occasion de la cérémonie des Global Telecoms Business Innovation Awards 2011.

BHARTI AIRTEL s'est distingué en tant que « meilleur opérateur de télécommunications », « meilleur opérateur de téléphonie mobile » et « meilleur prestataire de service longue distance national » à la cérémonie des *Voice & data (V&d) 100 Awards 2011*.

COMVIVA TECHNOLOGIES a remporté le prix du « Meilleur Fournisseur de Services à Valeur Ajoutée » lors de la cérémonie des *CMAI National Telecom Awards 2011*.

COMVIVA TECHNOLOGIES a reçu le *Global Telecom Business Award* de l'innovation en matière d'e-services à la clientèle lors de la cérémonie des *Global Telecoms Business Innovation Awards 2011*.

COMVIVA TECHNOLOGIES a reçu trois prix lors de la cérémonie des *Asia Communication Awards 2011*: celui de la « meilleure stratégie mobile », celui de la « meilleure solution d'entreprise » et celui du « prestataire de services de l'année ».

BEETEL TELETECH a remporté le prix de la « société de téléphonie mobile émergente » à l'occasion de la cérémonie des *CMAI National Telecom Awards 2011*.

BEETEL TELETECH s'est distinguée en tant que « plus grand fabricant et exportateur d'appareils de télécommunication terrestre 2010-2011 » lors de l'édition 2011 de la cérémonie des *Telecom Technology Awards* organisée par la FIEO (fédération des exportateurs indiens).

BHARTI INFRATEL a remporté le prix du « projet informatique le mieux réussi » lors de la cérémonie des *PCQuest Best IT Implementation Awards 2011*.

BHARTI REALTY a été élu « deuxième meilleur promoteur immobilier » dans la catégorie « bureaux » lors de la cérémonie des *FIABCI PRIX D'EXCELLENCE Awards 2011*. Ces prix sont les distinctions les plus prestigieuses du secteur de l'immobilier.

IFFCO KISAN SANCHAR LTD (IKSL), une coentreprise entre l'IFFCO (coopérative des producteurs d'engrais indiens) et Bharti Airtel, a reçu le *Coffey International Award* récompensant son initiative sans précédent d'offres de produits et services de téléphonie mobile aux communautés rurales.

BHARTI FOUNDATION a remporté le prix du public pour les pratiques innovantes en faveur de l'éducation lors du Sommet mondial de l'Éducation 2011.

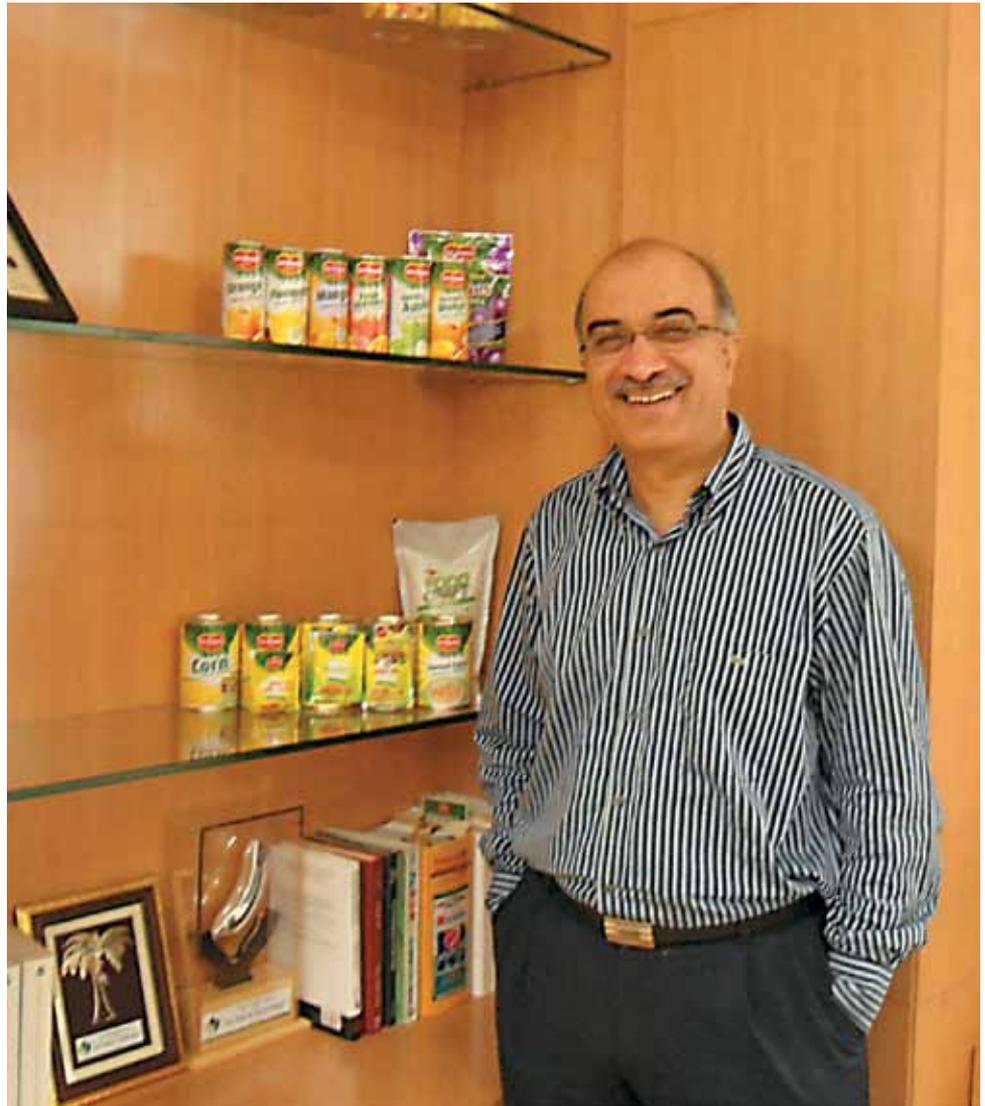


A l'honneur

Sanjay Nandrajog
CEO, FieldFresh Foods

Lorsqu'il a rejoint Bharti Airtel en janvier 2003, le très expérimenté en matière de télécommunications Sanjay Nandrajog était loin de se douter que moins de cinq ans plus tard il serait à la tête de FieldFresh Foods, une entreprise de transformation de produits agricoles lancée par le groupe Bharti en 2007. Loin de s'en plaindre, ce chef d'entreprise, réputé pour son esprit d'équipe, visionnaire et perfectionniste, a au contraire endossé son nouveau costume avec enthousiasme. Sous sa direction, l'entreprise de commercialisation de produits alimentaires frais ou transformés a franchi plusieurs pas historiques.

Titulaire d'un diplôme d'ingénieur délivré par l'Indian Institute of Technology de Delhi et ancien étudiant de l'Indian Institute of Management de Calcutta, Sanjay jouit d'une expérience professionnelle de 25 ans dans diverses industries telles que les boissons, la peinture, les cosmétiques et les engrais. Et cet acquis non négligeable et sa sagesse en matière de politiques de marché que le chef d'entreprise met avec abnégation au service de ce qu'il nomme « la révolution du goût en Inde »



FieldFresh Foods commercialise des fruits et légumes frais, des produits alimentaires transformés et des boissons. FieldFresh Foods s'est rapidement positionnée comme une source d'approvisionnement de choix en aliments de base des familles indiennes dont elle contribue à combler les papilles gustatives grâce à la fourniture de fruits et de légumes frais tels que le maïs doux, les pois surgelés et les bananes à des prix très abordables. FieldFresh est en outre la première entreprise indienne exportatrice de maïs frais (maïs miniature et maïs doux) vers le Royaume-Uni et l'UE. Les aliments transformés FieldFresh Foods Del Monte sont une « promesse de bon goût et de saveur unique »; les produits offerts incluent une variété de nourritures, ketchups et sauces italiennes ainsi que plusieurs parfums de jus de fruits en cartons et en cannettes,

D'après Sanjay, c'est son grand esprit d'entreprise et sa capacité à relever les défis professionnels qui l'ont conduit à assumer ses fonctions actuelles. L'équipe qu'il dirige est, tout comme lui, réputée pour perpétuer le culte du meilleur. « Notre ambition est d'être le leader du secteur des produits alimentaires italiens et de devenir l'un des principaux acteurs de l'industrie des jus de fruits et de la commercialisation des denrées culinaires. Par ailleurs, nous aspirons à devenir le plus grand acteur intégré des marchés du maïs et de l'ananas », confie-t-il.

La compagnie est bien partie pour atteindre son objectif de figurer parmi les 10 premiers distributeurs de produits alimentaires et de boissons d'Inde d'ici 2014 et d'intégrer la 1000 crore league. ■

Guddi va à l'École

Les parents de Guddi sont réticents à l'envoyer à l'école. Mais, grâce à son intelligence et sa capacité de persuasion, elle parvient finalement à les convaincre de la laisser étudier.



Ce programme de sensibilisation a été lancé par Rakesh Bharti Mittal. La campagne s'est déroulée sur un mois pendant lequel 3 caravanes de théâtres de marionnettes ont sillonné 300 villages du Rajasthan.



Guddi obtient de bons résultats scolaires et fait des études supérieures qui lui permettent d'intégrer l'Indian Administrative Service (IAS), le premier service de la fonction publique indienne. Elle devient Magistrat de District (agent de recouvrement), une première pour le village. Le village entier célèbre sa réussite.

Non, ce n'est pas une histoire vraie. C'est le thème du spectacle de marionnettes présenté dans le cadre d'une caravane de sensibilisation sur l'enjeu de l'éducation des filles qui s'est rendue dans 78 écoles Satya Bharti à travers 300 villages de l'État du Rajasthan.

Ce programme de sensibilisation, déroulé en début d'année, a également mis l'accent sur l'importance de ne pas marier les filles avant qu'elles n'aient atteint l'âge convenable. Améliorer le taux d'alphabétisation des femmes est une préoccupation majeure pour la plupart des pays en développement dans le monde. Pour l'Inde, l'alphabétisation est depuis un certain temps inscrit dans la liste des priorités de développement national. Ce n'est plus une bataille que le gouvernement doit mener seul, Airtel, qui jouit d'une bonne assise au Rajasthan, s'est associé à la Fondation Bharti pour mener une campagne de sensibilisation sur l'alphabétisation dans cette partie de l'Inde. Cette collaboration a redynamisé l'engagement de la Fondation Bharti en faveur de la promotion de l'éducation en tant que levier de développement socioéconomique.

Le concept du spectacle de marionnettes Guddi a été développé, organisé et réalisé par Bharti Airtel au Rajasthan, un État où le taux d'alphabétisation des femmes reste établi à environ 53 %, soit le taux le plus bas du pays. Ce concept est une alternative que l'équipe de la caravane a trouvée pour surmonter les obstacles socioculturels auxquels l'éducation des femmes se heurte ainsi que le problème du mariage précoce, qui est encore fortement répandu dans l'État. Dans la mesure où les spectacles de marionnettes sont un moyen populaire de divertissement et d'information dans les villages du Rajasthan, l'équipe a décidé de s'en servir comme support pour transmettre le message social. ■

Adresser vos contributions, réflexions et suggestions à:
Corporate Communications, Bharti Enterprises Limited
Bharti Crescent, 1, Nelson Mandela Road, Vasant Kunj, Phase II, New Delhi - 110070.
E-mail: corporate.communication@bharti.in