



Finatech dévoile son offre offshoring dédiée au marché français

Le groupe marocain spécialiste des technologies de l'information renforce sa présence en Europe et étoffe son offre Offshoring.

Finatech, acteur majeur des Technologies de l'Information, confirme ses ambitions internationales et se positionne en partenaire offshoring de choix pour les entreprises européennes. Finatech réalise en 2009 près de 50 millions € de CA pour un effectif de 700 collaborateurs.

Avec une expertise reconnue, une organisation interne adaptée, un investissement permanent dans les nouvelles technologies, et une offre globale de services, Finatech affiche des ambitions légitimes : être le partenaire privilégié des entreprises européennes souhaitant externaliser leur processus métiers (BPO) ou la gestion de tout ou partie de leur système d'information (ITO).

Des ambitions confortées par le contexte économique marocain, propice au développement de l'offshoring. Le plan Emergence donne déjà ses fruits comme en témoigne le classement IDC. Ce dernier place le Maroc au 1er rang des destinations offshoring francophones. De plus, le Maroc a rejoint le classement du prestigieux cabinet américain Gartner dans le top 30 des destinations privilégiées des services IT.

Une organisation Orientée Client, une offre globale et sur mesure

Finatech est organisé en 3 pôles d'activités distincts et complémentaires, Infrastructures & Réseaux, Payment Systems & Security, IT Services & Offshoring, qui se déclinent en business units opérationnels leader dans leur domaine. L'offre offshoring de Finatech intègre d'une part toute l'offre IT Services et d'autre part l'offre BPO (centre d'appels, gestion des activités back office et les métiers du Web).

Par ailleurs, l'entreprise s'est dotée d'une cellule commerciale transversale dédiée aux grands comptes régionaux, la "Client Solutions Team" ou CST. Véritable task force au service du client, cette équipe œuvre à répondre de façon personnalisée et intégrée à toutes les problématiques des clients selon leur secteur, jusqu'à totale satisfaction.

Enfin grâce à sa présence commerciale en France, au Moyen Orient et aux Etats-Unis et à sa plateforme offshoring de 4500m2 basée au parc technologique Casanearshore, Finatech peut offrir à ses clients un accompagnement de bout en bout et apporter une réelle valeur ajoutée économique. « Nous offrons à nos clients la possibilité de réduire leurs coûts de 30% en moyenne » précise Rachid Sefrioui, PDG de Finatech. « Autre argument clé, la proximité géographique, culturelle et linguistique qui facilite la mise en œuvre nearshore de processus lourds avec un délai de mise en œuvre minimal de 10 jours », des arguments qui ont déjà séduit et fidélisé des clients tels qu'Assor, Microsoft, Atlas Blue ou encore Renault.

[CFO-news Quotidien Finances & Gestion](#)

Mercredi 2 Décembre 2009

ARTICLES SIMILAIRES

- ▶ [Ineum Institute lance une enquête globale sur le changement climatique !](#)
- ▶ [TriplePay ou comment offrir un paiement en 3 fois sans frais à ses clients](#)
- ▶ [SAP Enterprise Support: Initial KPIs Confirm Customer Value](#)
- ▶ [Ingenico annonce la réalisation de l'acquisition d'easycash](#)
- ▶ [Tests EBICS concluants chez exalog](#)

