

قصة نجاح

رشييد الصفريوي..

الربان

"العمل مصدر للصحة"، فلسفة حياة

بالنسبة إلى رشييد الصفريوي، رئيس مجموعة

"فيناتيك"، المتخصصة في التكنولوجيات

الحديثة، يؤمن كثيرا بالمثل "الضيق بكري بالذهب

مشري"، ويعتبر أن الإصرار والمثابرة وبذل مجهودات

متواصلة الطريق الأمثل للنجاح، هكذا

علمه والداه حتى قبل أن يتهجي

حروفه الأولى. المقربون

منه يؤكدون أنهم يجدون

صعوبة في مجارة التوتيرة

التي يشتغل بها الرجل،

والنتيجة شركة عملاقة

برقم معاملات يناهز 403

ملايين درهم.

• عبد الواحد كنفراوي





يعيش بين لوس أنجلوس وباريس والدار البيضاء، لكن ذلك لا يمنع رشيد الصفريوي من متابعة أي صغيرة أو كبيرة بشأن المشاريع التي تتجزأ المجموعة، وذلك بواسطة التكنولوجيا، إذ بفضل تقنية الاتصال "فيزيو كونفرانس" يستطيع أن يجتمع بأطر الشركة وبالمكلفين بمتابعة المشاريع في أي لحظة بالصوت والصورة للتعرف على سير الأعمال وعن التفاصيل الدقيقة المتعلقة بكل مشروع.

"ماكينة" عمل

حوار "مجلة الصباح" تم معه، أيضا، بالوسيلة نفسها، ومباشرة بعد انتهاء الحوار، كانت إحدى مساعداته تنتظر، وربطت الاتصال به ليناقشا معا سير مشروع مكلفة بتبعه. كما ضمت أجندته، خلال ذلك اليوم، مجموعة من الاتصالات المقرر إجراؤها مع معاونيه والأطر التي تشتغل بفرع المجموعة في عدد من البلدان.

رغم الفرق الزمني بين المغرب والولايات المتحدة الأمريكية، فإن ذلك لا يمنع من الاجتماع بمعاونيه وتحديد منهجية العمل، يستيقظ في الثانية صباحا بتوقيت لوس أنجلوس ليجتمع مع أطر الشركة بالبيضاء، أجندته محددة بالدقيقة، لذا لا مجال بالنسبة إليه للارتجال أو التهاون. لا ينزل من طائرة إلا ليمتطي أخرى، إذ وصلت المسافة التي قطعها جوا خلال 2009، ما يناهز 208 آلاف كيلومتر جوا، علما أنه خلال السنة الماضية كانت تنقلاته أقل من المعتاد، بفعل الأزمة العالمية وتأثيرها على مجموعة من النشاطات الاقتصادية. كانت أول رحلة جوية له، يقول الصفريوي، مع والديه وسنه لم يتعد ست سنوات.

خريج "ماكينزي"

ازداد رشيد الصفريوي في باريس، وتابع دراسته الثانوية بالبيضاء ليخلق نحو الولايات المتحدة الأمريكية لمتابعة دراساته الجامعية، حيث تخرج من جامعة وسترن ريزيرف في كليفلاند بولاية أوهايو، المتخصصة في عمليات البحث والتمويل والإدارة. بعد تخرجه، بدأ حياته المهنية في مكتب الدراسات الشهير "ماكينزي"، إذ تكلف بمهام تحديد الاستراتيجيات وإعادة الهيكلة، وتحسين التآزر داخل المجموعات الدولية. التحق بعد ذلك ما بين 1992 و1997 بصندوق الاستثمار "Bowco Investment Management"، المتخصص في شراء المقاولات الصغيرة



قصة نجاح

24 عاصمة
و 52 مدينة

■ الحياة عبر العالم، هل هو نمط عيش فطري لديك أم مكتسب؟

■ فطري بكل تأكيد، إذ يجب أن يولد الشخص برغبة في الاكتشاف تسري في دمايته، وليس فقط الاكتشاف عبر السياحة، ولكن يجب أن يعيش في مناطق مختلفة ويقضي بها وقتا معينا لكي يستطيع التعرف على سكانها والاطلاع على اختلاف الثقافات المحلية والعادات الاجتماعية. سافرت كثيرا صعبة والدي منذ صغري، ما غرس في ثقافتي حب اكتشاف العالم، إذ يشكل ذلك جزءا من حامضي النووي.

■ منذ متى أصبحت مواطنا عالميا؟

■ منذ ولادتي، علما أنني ازددت بباريس بفرنسا، وكانت دراستي الثانوية بالدار البيضاء وتابع دراستي الجامعية بالولايات المتحدة الأمريكية، وعلى المستوى المهني بدأت مسيرتي بمكتب الدراسات "ماكيني"، ومكنتني مهمني بهذه المؤسسة من التعرف على مناطق عديدة ومختلفة، إذ كنا نستقل طائرة في اتجاه سيدني لإلقاء محاضرة خلال الفترة الصباحية ونعود إلى نيويورك، قبل التوجه إلى لندن من أجل اجتماع معين طيلة اليوم، فخلال هذه الفترة اكتشفت أن العالم أصبح قرية صغيرة.

■ كم عاصمة عالمية زرتها إلى الآن؟
■ 24 عاصمة و 52 مدينة من أكبر مدن العالم.

والديناميكية التي يعرفها قطاع التكنولوجيا الجديدة والأفشورينغ في المغرب، قرر الصفريري إنشاء "فيناتيك"، التي يشغل بها، حاليا، منصب الرئيس المدير العام، برأسمال لا يتعدى في مرحلة الانطلاق 300 ألف درهم، ويتعلق الأمر بمجموعة متخصصة في التكنولوجيات الحديثة، وتتنوع من ناحية التنظيم التدبيري على ثلاثة أقطاب تهم نشاطات مختلفة لكن في الوقت ذاته متكاملة، ويتعلق الأمر بالبنيات التحتية والشبكات، وأنظمة الأداء والأمن، وخدمات تكنولوجيات المعلومات والأفشورينغ، وتغطي هذه الأنشطة مختلف العروض في القطاع.

بنجلون المنقذ

لكن قبل الوصول إلى هذه المرحلة كان على الصفريري بذل مجهودات جبارة من أجل توسيع مجال الشركة والوصول بها إلى الحجم المطلوب بالنسبة إلى أي شركة تبحث عن موقع في مصاف الشركات العالمية الكبرى في هذا المجال. الأمر الذي يتطلب إمكانيات مالية هامة لتحقيق هذه الأهداف.

لذا لم يتردد في اللجوء إلى رجل الأعمال المشهور عثمان بنجلون ليبسط أمامه فكرة

والمتوسطة في مجالات تكنولوجيا الدفاع، وشبكات الأقمار الصناعية وتقنيات التعرف على الكلام، بصفته مديرا للاستثمار وتدرج داخل المؤسسة إلى أن وصل إلى منصب المدير العام للصندوق.

كانت تجربته الأولى بالمغرب خلال 1997، استمرت إلى غاية 1999، إذ تكلف بإدارة بنك الأعمال "Wafatrust" وقطب "Corporate Banking"، التابع لمجموعة بنك الوفاء آنذاك، وكانت مهمته ناجحة وأساسية على مستوى إعادة الهيكلة والتنظيم، وذلك بمساعدة مكتب الدراسات "ماكيني".

خلال 1999 سيعود إلى "لوس أنجلوس" ليؤسس "Finaventures"، عبارة عن صندوق مخصص للتكنولوجيات الفائقة "High tech"، إذ يمول ويدير المشاريع المبتدئة والشركات الصغيرة والمتوسطة في وادي السليكون (Silicon Valley) بالولايات المتحدة الأمريكية، وما يزال رشيد الصفريري يترأسه إلى الآن.

حلم "فيناتيك"

خلال 2007، ولتحقيق رغبته في المساهمة في المجهودات المبذولة في هذا المجال



مع عثمان بنجلون مالك البنك المغربي للتجارة الخارجية

واكتساب مهارات جديدة لتغذية المقر المركزي في المغرب.

كل المعطيات تشير إلى أن "فيناتيك" تسير بسرعة فائقة ووفق مخطط مدروس ومحدد، وتعكس حيوية ربانها، إذ تشير حصيلة المجموع وفق المعايير الدولية للمعلومات المالية، خلال 2009، إلى رقم معاملات في حدود 403 ملايين درهم ونتيجة إجمالية تعادل 79 مليون درهم.

النتائج الموفقة والإنجازات التي حققتها المجموعة أهلتها لأن تحتل الرتبة الأولى في تصنيف المكتب الدولي المختص في التكنولوجيات الحديثة (IDC)، إذ بعد سنة من التقييم والتحليل من طرف المكتب، أعلن الأخير عن الترتيب المتعلق بسنة 2008، وجاءت "فيناتيك" في المرتبة الأولى على مستوى المغرب.

ويأخذ بعين الاعتبار في هذا الترتيب رقم المعاملات الذي تحقق في مجال خدمات تكنولوجيات المعلومات. واستطاعت المجموعة أن تتفوق على مجموعة من الشركات الدولية المستقرة بالمغرب مثل "Bull" و"IBM" و"HP"، كما تفوقت، أيضا، بخصوص الشركات التي تحقق رقم معاملات بالمغرب والخارج على مجموعات دولية معروفة.

طموح الصفريوي لا ينتهي عند هذا الحد، بل يسعى إلى أن تصبح المجموعة ضمن المجموعات الدولية الأولى على المستوى العالمي وأن تصبح "فيناتيك" مفخرة كل المغاربة.

خلالها، مشروعه لعثمان بنجلون ودجنبر 2009، لم تعد "فيناتيك" بحاجة إلى اقتناء مقاولات أخرى على المستوى الداخلي، وأصبحت تمتلك الإمكانيات اللازمة للتخليق خارج الحدود، وبالفعل فتحت "فيناتيك" فرعا لها بفرنسا وآخر بلوس أنجلوس بالولايات المتحدة الأمريكية، في حين أن المقر المركزي يوجد بالبيضاء.

"أومبيسيون" مشروع

تهدف المجموعة إلى امتلاك فروع عديدة بالولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا، كما تسعى إلى أن تصبح الشريك المفضل للشركات الأوروبية، التي ترغب في الاستعانة بمؤسسات خارجية لإدارة كل أو جزء من نظام المعلومات الخاص بها والإشراف على بعض الجوانب المهنية المتعلقة بمجالات تخصصها. من خلال وجودها التجاري في أوروبا والولايات المتحدة، يمكن لفيناتيك، حسب الصفريوي، أن تقدم لزيائتها مجموعة من الخدمات ذات قيمة مضافة عالية، مضيفا أن المجموعة تمتلك نموذج عمل مبنيا على إستراتيجية أوفشورينغ مستقطبة، التي تسمح، من خلال الشركات التابعة للمجموعة في أوروبا وأمريكا، بالتعامل مباشرة مع المؤسسات والخفاظ على العلاقات مع الزبائن، مشيرا إلى أن الهدف، على المدى المتوسط، يتمثل في العمل على تطوير الشركات التابعة للمجموعة على الصعيد الدولي

مشروعه، سيما أنها ليست المرة الأولى التي يتعامل فيها الرجلان، إذ سبق للأخير أن مول صندوق "فينافونثير"، الذي أنشأه الأول بلوس أنجلوس بغلاف مالي يعادل 20 مليون دولار.

وقبل صاحب المشروع، في البداية، أن يعلق بجناحية إلى حين أن يحدد الأفق ويعتمد إستراتيجية واضحة تروم إنشاء مجموعة من خلال اقتناء وتجميع عدد من المقاولات الصغرى والمتوسطة التي تنشط في مختلف فروع قطاع التكنولوجيات الحديثة، وبالفعل بعد أن اتضحت معالم هذه الإستراتيجية قرر رئيس مجموعة البنك المغربي للتجارة الخارجية المشاركة في هذه التجربة، من خلال عملية رفع رأس المال عبر مرحلتين، بقيمة 390 مليون درهم، إذ تم ضخ المبلغ خلال المرحلة الأولى من طرف "فينانس بوان كوم" والوطنية للتأمين في المرحلة الثانية، وبذلك أصبح بنجلون يمتلك 76 في المائة من رأسمال "فيناتيك".

وهكذا ومن أجل الوصول إلى الحجم المطلوب، بدأت "فيناتيك" اقتناء مجموعة من المقاولات الصغرى والمتوسطة التي تنشط في هذا المجال، والتي تشمل على إمكانات مهمة للتنمية والتطور، ومابين يونيو ودجنبر من 2007، أصبحت المحفظة تشمل على 18 مقاول، تتوزع نشاطاتها على مختلف فروع قطاع التكنولوجيات الحديثة، ما فرض ضرورة مباشرة عمليات إعادة هيكلة جديدة تشكل من ثلاثة أقطاب تمثل نشاطات "فيناتيك".

ما بين 2007، السنة التي قدم الصفريوي،