



AFRICAN SUCCESS

Par Christophe Lagarde

RACHID SEFRIOUI, P-DG DU GROUPE FINATECH

L'ÉTONNANT DESTIN DU ROI DES «IT» MAROCAINES



IL EST DERRIÈRE un projet avant-gardiste qui placera le Maroc dans l'échiquier mondial des IT. Inspiré par les success stories indiennes, Rachid Sefrioui incarne une nouvelle vision, au point de convaincre Othman Benjelloun qui est à la tête d'un des trois plus grands conglomérats marocains présents dans la banque (BMCE Bank), l'assurance et les télécoms. Qui est réellement Rachid Sefrioui ?

Le parcours du P-dg du groupe Finatech est typique de cette génération de Marocains nés vers la fin des années 1960, qui, très tôt, vont être portés par la détermination de s'orienter vers des disciplines futuristes. Leur botte secrète, c'est d'avoir compris qu'il faut miser sur les valeurs effort personnel et application.

à 9600 bauds », se souvient-il. Ah l'histoire de la micro-informatique semble tellement longue alors qu'elle ne date que des années 80. C'est incroyable la vitesse à laquelle avance ce secteur. L'iPhone d'aujourd'hui est 1000 fois plus puissant

«LE PARCOURS DU P-DG DU GROUPE FINATECH EST TYPIQUE DE CETTE GÉNÉRATION DE MAROCAINS NÉS QUELQUES ANNÉES APRÈS L'INDÉPENDANCE, QUI, TRÈS TÔT, VONT ÊTRE PORTÉS PAR LA DÉTERMINATION DE S'ORIENTER VERS DES DISCIPLINES FUTURISTES».

→ **INSPIRÉ PAR LES SUCCESS STORIES INDIENNES, RACHID SEFRIOUI INCARNE UNE NOUVELLE VISION, AU POINT DE CONVAINCRE OTHMAN BENJELLOUN, À LA TÊTE D'UN DES TROIS PLUS GRANDS CONGLOMÉRATS MAROCAINS PRÉSENTS DANS LA BANQUE (BMCE BANK), L'ASSURANCE ET LES TÉLÉCOMS**

→ **COMME LA MAJORITÉ DES JEUNES À L'ÉPOQUE, RACHID SEFRIOUI EST ATTIRÉ PAR DE BRILLANTES ÉTUDES**

→ **LE P-DG DE FINATECH EST AUJOURD'HUI EN TRAIN D'APPLIQUER LES MÉTHODES DE MANAGEMENT DU NOUVEAU MONDE POUR BÂTIR LE PREMIER GROUPE IT MAROCAIN**

DANS LE BERCEAU DES NTI

Son enfance en dit long. En effet, à 13 ans déjà, lors d'un séjour de langues à Cambridge University en Angleterre, le jeune Rachid Sefrioui découvrait le Sinclair ZX80. Il a dépensé tout son argent de poche pour l'acheter. Rappelons que c'était l'un des tout premiers micro-ordinateurs du pionnier Lord Clive Sinclair, alors professeur à Cambridge. Ce n'est que bien après que les TRS-80, les Amstrad, PC Jr. et l'Apple sont arrivés. Bref ! De retour au Maroc, le jeune Rachid Sefrioui passait des nuits entières à le programmer. « Je me rappelle mon père qui entrainait dans ma chambre à 7h du matin pour me réveiller pour l'école et qui découvrait horrifié que j'avais passé une nuit blanche dessus. Ont suivi entre mes mains le Spectrum, le Commodore, le PC XT double floppy 5.25 et enfin les modems

et plus versatile que tous ces ordinateurs cités plus haut. Mais cette vitesse ne semble guère effrayer le P-dg de Finatech group. Bien au contraire ! Le jeune patron donne même l'impression d'aller très vite tellement il anticipe sur tout.

Comme la majorité des jeunes à l'époque, Rachid Sefrioui est attiré par de brillantes études. Ainsi, après son baccalauréat au Maroc, il a entamé ses études supérieures aux États-Unis, notamment à la Case Western Reserve University en Ohio où il a obtenu son diplôme en recherche opérationnelle & Finances. Ensuite, il a intégré le cabinet international McKinsey & Co où il a mené des missions dans la restructuration d'entreprises électroniques et technologiques. Juste après, Rachid Sefrioui intègre le fonds Bowco à Los Angeles où il a réalisé des fusions/acquisitions de sociétés technologiques.



Capitalisant sur ces dix ans d'expérience professionnelle au pays de l'Oncle Sam, il fait une petite parenthèse de 20 mois au Maroc en devenant Directeur général de Wafatrust, banque d'affaires de l'ex-groupe Wafabank, et Directeur du corporate banking (grandes entreprises) à Casablanca. Il est ensuite retourné à Los Angeles pour lancer en 2000 un fonds technologique spécialisé dans les innovations technologiques californiennes. Il co-pilote ce fonds technologique de 20 millions de dollars avec son associé Abdou Bensouda et dans lequel il a réussi à convaincre Othman Benjelloun de prendre des parts dans le capital. Le Président du groupe FinanceCom n'hésita pas une seconde à miser près de 600 millions de dirhams.

«FINATECH N'ENTEND PAS RESTER UNE SOCIÉTÉ SIMPLEMENT ACTIVE SUR SON MARCHÉ LOCAL MAROCAIN. ELLE DÉVELOPPE UNE POLITIQUE DE CROISSANCE ORGANIQUE OU EXTERNE EN EUROPE FRANCOPHONE ET EN AFRIQUE».

Le destin, mais également le P-dg de BMCE Bank vont décider autrement de l'aventure californienne de Rachid Sefrioui. Il va quitter les Etats-Unis pour le Maroc et pour un nouveau projet qui lui permettra malgré tout de toujours garder un pied aux Etats-Unis. Nous sommes en 2007. « A l'avènement du plan Emergence en 2006, M. Benjelloun m'a demandé de commencer à travailler sur la mise en place d'un leader national des TI et de l'offshoring afin d'appuyer cette stratégie nationale. Le reste, vous le connaissez. On ne peut pas dire non à M. Benjelloun. Sa vision, son engagement et sa baraka sont envoûtants. La discussion de mise en place de Finattech a donc découlé naturellement d'une convergence entre un visionnaire nationaliste, comme M. Benjelloun, et un technologiste financier opérationnel, comme moi», dit-il. L'aventure marocaine de Rachid Sefrioui ne pourrait alors que mieux commencer avec cet appui de poids dans le Royaume. Depuis et après plus d'une vingtaine d'années passées outre-Atlantique, Rachid Sefrioui est aujourd'hui en train d'appliquer les méthodes de management du nouveau monde pour bâtir le

QUESTIONNAIRE DE PROUST FACE CACHÉE

• Quel est votre hobby ?

La lecture

• Votre musique ou musiciens préférés ?

Dire Straits, Bob Marley, Musique Andalouse Fassie.

• Votre livre de chevet ?

Zen Golf, par Dr. Joseph Parent

• Que faites-vous dans la vie que vos collaborateurs sont loin d'imaginer venant de Vous ?

De la méditation

• Faites-vous du sport ?

Oui quand j'en ai le temps

• Votre endroit préféré pour les vacances ?

L'Asie

• Votre rêve ?

Je le vis depuis que je suis né...peut être que c'est la bonne étoile de la nuit -du 26-27 ramadan

• Pouvez-vous parler de votre enfance ?

Une mère et un père qui me motivaient énormément et qui m'encourageaient à aller dans la voie qui me passionnait - et que je fais toujours.

• Continuez-vous à fréquenter vos amis d'enfance ?

Malheureusement, avec mon calendrier chargé, je consacre tout mon temps libre à ma petite famille.

• Avez-vous des amis dans le monde économique ?

Je n'ai aucun ami dans les TI ou dans la Finance. Tous mes amis sont en Californie et sont dans des domaines totalement différents. Cela nous force à parler d'autre chose quand on se voit plutôt que de constamment parler de business.

Qu'est-ce que vous ne tolérez pas au travail ?

La médiocrité, le laisser-aller, et par-dessus tout, l'à-peu-près. Je suis un tel perfectionniste au micro-détail, que si vous voulez découvrir mon côté tranchant, faites de l'à-peu-près.

Une anecdote relative à votre activité au sein de Finattech ?

La plupart des anecdotes ont trait au niveau d'émotions que développent les cadres marocains au travail. Autant les Américains ne vous parlent que de résultats, autant les Marocains ont un besoin énorme d'attention émotionnelle de la part de leur patron. Peut-être que l'oxygène qu'on respire au Maroc en est à l'origine ?

AFRICAN SUCCESS

premier groupe IT marocain. Il sera renforcé dans son choix par le fait que le marché marocain des NTI était assez fragmenté. Aussitôt, il décide en 2007 avec le Président de Finance Com de mettre en place un leader national, qui remonterait dans la chaîne des valeurs de ce secteur. Depuis, il partage sa vie entre Casablanca, Paris et la Silicon Valley (en Californie), les trois principales plateformes du groupe Finatech.

Pour commencer, Finatech a pris la majorité dans le capital de 18 sociétés marocaines aux activités complémentaires (infrastructures et réseaux, services bancaires, services IT et BPO) et à fort potentiel de développement avant de les racheter toutes à 100 % au courant de 2009. Un préalable à l'intégration et à la consolidation des métiers maison.

Il faut dire qu'en si peu d'années, la jeune multinationale made in Maroc a tissé sa toile. Elle a racheté deux sociétés en Californie, une dans les technologies web, l'autre étant un éditeur d'algorithmes de sécurité. Et elle détient, toujours en Californie, neuf autres participations essentiellement dans la microélectronique et les nanotechnologies.

DANS LA COUR DES GRANDS

Finatech n'entend pas rester une société simplement active sur son marché local marocain. Elle développe une politique de croissance organique ou externe en Europe francophone et en Afrique. Finatech a racheté lors de sa création un intégrateur français, présent dans l'Hexagone et au Maroc: Sysnek. C'est une première base de travail. Il le affiche ouvertement sa volon-



té de racheter d'autres sociétés. Le profil est précis. « Nous ciblons des entreprises entre 10 et 80 millions d'euros de chiffre d'affaires, entre 70 et 450 salariés », souligne Rachid Sefrioui. Il ajoute : « une quinzaine de dossiers passent sur mon bureau chaque année. Nous visons un rythme de 2 à 3 acquisitions par an ». En détenant tous les maillons de la chaîne, de l'appel d'offres à la livraison, Rachid Sefrioui s'inspire du modèle indien des Infosys et autres Tata qu'il a étudié de près. « Si vous allez faire de la concurrence aux grands groupes indiens à l'échelle internationale, vous ne pouvez pas vous sédentariser au Maroc. La présence mondiale effective du P-dg de Finatech est un ingrédient nécessaire pour dynamiser le groupe et pour le tenir en constante alerte par rapport aux challenges mondiaux ». Normal que la vie du patron de Finatech soit aussi rythmée. Lui qui passe deux semaines à Los Angeles, une semaine à Paris et deux semaines à Casablanca. Telle est en fait la décomposition d'un mois typique de son calendrier. Comme Michael Dell, Larry Ellison d'Oracle ou John Chambers de Cisco, le patron de Finatech est à l'affût des gains de productivité.

«Même quand je suis sur une de nos plateformes, j'organise des conférences téléphoniques et des visioconférences avec mes collaborateurs installés dans les autres plateformes ».

Résultat : Finatech travaille par exemple avec des grands comptes comme Renault, Peugeot, Axa, Hertz, M6, Bouygues Télécom ou Assor (courtier en assurances). Ainsi qu'en sous-traitance pour des SSII hexagonales, par exemple sur des missions d'intégration et de développement autour de l'ERP Navision de Microsoft. ■