

Entretien avec Rachid Sefrioui, PDG du groupe Finattech

« La crise mondiale peut être synonyme d'opportunités »

A l'heure où le Maroc dévoile sa stratégie pour se positionner comme un hub régional dans le secteur des technologies de l'information, le groupe Finattech affiche aujourd'hui sa bonne santé et se joue des difficultés liées à la conjoncture économique internationale.



La Nouvelle Tribune : Le groupe Finattech se positionne aujourd'hui comme un acteur majeur dans le secteur des NTI et des SSI marocaines. Comment expliquez-vous cette success story ?

Rachid Sefrioui : Finattech a démarré avec l'acquisition d'un certain nombre d'entreprises françaises, marocaines et américaines opérant dans le secteur des nouvelles technologies et dont les métiers sont complémentaires. Au total, dix-huit acquisitions ont été réalisées en un temps record, de juin à décembre 2007.

Mais ce n'était qu'une première étape, certes nécessaire, mais non suffisante. Il fallait ensuite consolider cette phase de croissance externe, en synchronisant ces entreprises autour de trois pôles, Infrastructures & Réseaux, Payment Systems & Security, IT Services & Offshoring, qui couvrent toute l'offre des technologies de l'information et qui se déclinent en Business Units opérationnels, leaders dans leur domaine.

En fait, notre leitmotiv depuis la création de Finattech est cristallisé dans l'une des pensées d'Henry Ford: « Les deux choses les plus importantes n'apparaissent pas au bilan de l'entreprise: sa réputation et ses hommes. »

Notre succès, nous le devons en effet à l'investissement important consenti dans nos ressources humaines, qui constituent notre premier atout. C'est pourquoi nous faisons tout pour recruter des talents en phase avec nos valeurs et nos ambitions, les former et leur offrir un cadre favorable à leur développement.

Finattech est portée par 700 hommes et femmes, qui contribuent, chaque jour, à nous conduire un peu plus loin sur la route de la performance et à donner de Finattech et de l'expertise marocaine en technologies de l'information une image valorisante et crédible.

Aujourd'hui à travers ses trois pôles d'activité, le groupe Finattech est-il en mesure de répondre à toutes les sollicitations du marché ? Quelles sont vos perspectives de développement ?

Finattech a en effet, depuis sa création, affiché ses ambitions internationales. Nous cibons les marchés africain, européen et américain.

A Finattech, nous plaçons également le client au centre de nos préoccupations. C'est ce qui nous a notamment permis la création d'une équipe conseil en «solutions clients», fédératrice de nos métiers chez tous nos clients stratégiques, permettant à ces derniers d'avoir des interlocuteurs uniques, experts en technologie et spécifiques au secteur d'activité du client. Cette approche nous confère un avantage comparatif non négligeable.

Autre atout clé érigé en véritable valeur au sein de Finattech, l'innovation. Finattech a dès le départ investi dans la recherche et développement en prenant des participations dans différentes entreprises innovantes basées dans la Silicon Valley aux Etats-Unis. Ces investissements stratégiques servent de veille concurrentielle, établissant ainsi l'indispensable relais avec certains des acteurs majeurs des NTI dans le monde.

Dans vos différents secteurs d'activité avez-vous ressenti les effets de la crise mondiale ?

Nous avons en effet subi les contrecoups de la crise, mais l'impact fut, fort heureusement, de courte durée. Le 1er semestre 2009 a été plutôt calme, impacté par la crise mondiale du 4ème trimestre 2008. En revanche, dès la fin du 2ème trimestre, les carnets de commande ont explosé. Nos équipes ont dû mettre les bouchées doubles pour répondre à toutes les attentes dans les délais impartis.

A Finattech, nous pensons également que la crise mondiale peut être synonyme d'opportunités. Dans ce contexte particulier, il est important pour nous de continuer à investir dans notre développement externe en faisant l'acquisition d'entreprises saines financièrement et qui opèrent sur des marchés porteurs. Même si elles subissent les effets de la crise, ces sociétés ont la capacité financière et managériale pour survivre et progresser. De plus, les services et l'approche qu'elles proposent ainsi que les compétences dont elles disposent traduisent une réelle demande du marché.

Nous devons donc nous positionner maintenant afin de profiter de ces opportunités, de développer notre champ d'action et d'acquérir de nouvelles compétences qui seront décisives quand les incertitudes sur les croissances seront levées.

A travers le Plan Maroc Numérique 2013, le Maroc entend se positionner comme un hub régional pour les technologies de l'information. Selon vous, les dispo-

sitions contenues dans ce plan stratégique correspondent-elles aux attentes des professionnels du secteur ?

Selon moi, l'intérêt premier d'une telle stratégie est de définir une vision, une direction à prendre, des objectifs prioritaires à atteindre. C'est ce qui nous permettra à tous, pouvoirs publics, acteurs privés oeuvrant dans les Technologies de l'information, société civile...de contribuer, chacun à notre niveau mais dans le même élan, au développement du Maroc numérique.

Une vision, mais également un ensemble de mesures incitatives, un cadre légal et fiscal propice au développement humain et économique et à même d'instaurer un climat de confiance.

A Finattech, nous sommes très positifs au regard de cette stratégie. Bien entendu, des axes prioritaires ont été définis et toutes les problématiques ne pourront être abordées dans le cadre du plan 2013. En revanche, c'est une stratégie qui a le mérite de positionner le secteur des IT comme un moteur pour toute l'économie, créateur de valeur et source de productivité.

En tant qu'acteur majeur du secteur, il est de notre devoir de nous inscrire dans cette vision, et d'y apporter notre contribution. Nous nous engageons notamment à jouer le rôle d'incubateur pour la création de niches d'excellence, en soutenant des porteurs de projets innovants ou des chefs d'entreprise dans le secteur des IT.

Propos recueillis par **Karim Dronet**