

LE MAGIT^{BETA}

L'informatique pour et par les pros

Finitech, groupe né de la fusion de SSII marocaines, vise des rachats en France

Fruit de la consolidation d'une kyrielle de petits acteurs marocain, Finitech a aujourd'hui regroupé ses équipes au sein du parc technologique de Casablanca et s'est organisé comme un véritable groupe intégré. Se posant en solution offshore de proximité pour les grands comptes, cette SSII de 700 personnes entend toujours racheter des prestataires français, pour muscler sa relation directe avec les donneurs d'ordre hexagonaux.

Né au cours des deux dernières années de [la réunion de près d'une vingtaine de PME de l'IT marocaines](#), Finitech affirme aujourd'hui être en ordre de marche : ce qui n'était encore il y a quelques mois qu'une galaxie de PME fonctionne aujourd'hui comme un groupe, affirme Rachid Sefrioui, le Pdg. Revenu faire des affaires au Royaume après avoir lancé un fonds d'investissement à Los Angeles en 2000 (Finaventures), ce dernier, associé à Abdou Bensouda, déjà de l'aventure américaine, a trouvé un appui de poids dans le Royaume, puisque son projet de création d'un poids moyen des services est appuyé par Othman Benjelloun, président de FinanceCom, un important conglomérat local présent dans la banque (BMCE Bank), l'assurance et les télécoms.

Aujourd'hui regroupé sur deux plateaux de 4500 m2 à Casaneashore ([le parc technologique de Casablanca](#), né de la [volonté de l'état marocain](#) de devenir une puissance de l'offshore IT et du BPO), les équipes de Finitech comptent quelque 700 personnes. Le groupe réalise environ 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et connaîtra, sur 2009, une croissance de 5 à 10 %, selon Rachid Sefrioui. "On est passé d'une recherche de synergies entre filiales à une vraie logique de groupe. On a ainsi créé une équipe dédiée solutions, organisée par secteurs d'activité, qui dispose d'une vision globale sur nos lignes technologiques". Bref, une organisation matricielle classique en SSII.

Offshore : en direct, auprès de grands comptes, ou en sous-traitance

En France, où le groupe réalise entre 25 et 30 % de son chiffre d'affaires (le reste étant réparti entre les Etats-Unis et l'Afrique, où Finitech possède notamment des activités dans les télécoms et la monétique), des responsables sectoriels ciblent pour l'instant l'industrie et les services. "On commence à décliner notre organisation pour les télécoms et la finance dans l'Hexagone, précise le Pdg de Finitech. Et nous allons recruter deux consultants assurés d'organiser le pilotage des projets auprès de nos clients". Finitech 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.

Pour renforcer sa relation directe avec les donneurs d'ordre de l'Hexagone, Finitech (qui dispose de 10 millions d'euros de cash et d'une capacité d'endettement de 60 millions) étudie d'ailleurs des rachats. Un projet qui figurait déjà sur les tablettes de Rachid Sefrioui en 2008. "Suite à la crise financière, on a levé le pied, reconnaît le Pdg. Mais les discussions ont repris. Nous avons réactualisé deux lettres d'intention et nous pensons finaliser ces rachats au second ou troisième trimestre 2010". Les deux cibles sont des SSII (dont une adossée à un cabinet de conseil) réalisant entre 12 et 14 millions d'euros de chiffre d'affaires.

En complément :

- Lire notre bilan à chaud d'une semaine de reportage (au printemps 2009) dans le Maroc de l'offshore, [côté pile](#) et [côté face](#).