

AFRIMAG

MAGAZINE DE L'ÉCONOMIE MAGHRÉBINE ET OUEST-AFRICAINE



SOL KERZNER,
PRÉSIDENT
DE KERZNER
INTERNATIONAL

AFRICAN SUCCESS P. 14
**LE SUD-AFRICAIN QUI A
RÉINVENTÉ L'HÔTELLERIE**



RACHID SEFRIOUIL
P-DG DE FINATECH



MOHAMED EL HORANI,
P-DG DE HIGH-TECH
PAYMENT SYSTEMS (HPSI)



ABDELLATIF
HADDEF,
P-DG D'IB MAROC

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

LE MAROC DANS LA COUR DES GRANDS

→ **DANS LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION**, les entreprises marocaines ont réussi à se faire leur place, voire à supplanter les grands noms américains ou français. P. 16 à 24



BACHIR RACHID,
P-DG D'INVOLYS



MOHAMED
OULD LAHAH,
DIRECTEUR
EXÉCUTIF DU
GROUPE A.O.N.

MOHAMED OULD LAHAH
**« J'ESPÈRE QUE L'AFFAIRE
DE LA BANQUE CENTRALE
DE MAURITANIE CONNAITRA
UNE ISSUE AMIABLE »**
P. 7



JAWAD
BENGRANE,
P-DG DU
GROUPE
SERIH
MAGHREB

RÉALISATION DE PROCESS ET
DE CONDITIONNEMENT POUR
LES INDUSTRIES
**SERIH MAGHREB VOIT
ENCORE PLUS LOIN**
P. 34 à 35

Première page dossier

→ **DANS LE DOMAINE** des nouvelles technologies, les entreprises africaines jouent souvent dans une division de seconde zone

→ **MAIS, IL EST UN DOMAINE** où les entreprises marocaines ont réussi à se faire leur place, voire à supplanter les grands noms américains ou français

→ **CE DOMAINE** n'est autre que celui de la monétique. Le marché africain et moyen-oriental est définitivement acquis aux géants marocains comme HPS, M2M, S2M ainsi que le tout nouveau groupe Finatech. Et, ce n'est pas les seuls

→ **DE GRANDES BANQUES** européennes ou même japonaises leur font confiance



tinguent en matière de nouvelles technologies.

En effet, IB Maroc est un exemple de réussite dans le segment de l'intégration global d'infrastructures. La société ne se limite pas seulement à conquérir des pays comme le Sénégal ou la Libye grâce à ses implantations,

mais elle achète ses concurrents en Afrique. Ainsi la société a annoncé l'acquisition de Seritelec en Algérie et d'Optimum en Côte d'Ivoire. Ces deux sociétés réalisent un chiffre d'affaires respectif de l'ordre de 17 et 23 millions de dirhams. Pour l'heure, les ventes globales de la société se montent annuellement à plus de 220 mil-

NOMBREUSES SONT LES ENTREPRISES COMME FINATECH, MATEL PC MARKET OU ENCORE INVOLYS QUI S'ATTAQUERONT TRÈS CERTAINEMENT À DES MARCHÉS AUSSI BIEN FRANCOPHONE QU'ANGLOPHONE COMME A COMMENCÉ À LE FAIRE HPS.

lions de dirhams.

Au vu du potentiel, il est clair que la conquête du continent africain par les entreprises marocaines ne fait que commencer.

Nombreuses sont les entreprises comme Finatech, Matel Pc Market ou encore Involys qui s'attaqueront très certainement à des marchés aussi bien francophone qu'anglophone comme a commencé à le faire HPS. ■

FINATECH DE LA SILICON VALLEY À CASABLANCA

LA DERNIÈRE DES GRANDES entreprises marocaines dans le domaine des technologies de l'information est sans doute l'une des plus prometteuses. Il s'agit de Finatech Group SA, créée en juin 2007. Finatech est à la base un fonds mis en place par deux marocains possédant des participations dans des sociétés de la Silicon valley en Californie, Rachid Sefrioui et M. Bensouda. Leur objectif était d'investir dans des sociétés des nouvelles technologies, mais en prenant le contrôle.

Ainsi, en moins de deux ans, le fonds a acquis 18 sociétés qu'ils ont regroupées dans trois pôles métiers. Au 31 octobre 2009, Finatech possède quelque 84 millions de dollars de fonds propres et 700 collaborateurs.

Le groupe Finatech possède indiscutablement les armes pour conquérir le monde y compris les Etats-Unis, l'Europe et l'Asie, mais également l'Afrique. Grâce à la rationalisation des ressources sur les deux sites de Casanearshore à Casablanca et de la Santa Monica Business Park à Los Angeles, le groupe est aujourd'hui nettement plus compétitif.



PROFIL **REDOUAN BAYED P-DG M2M**

REDOUAN BAYED est diplômé de l'Université Pierre et Marie Curie de Paris, titulaire d'un DESS en électronique, électrotechnique et automatique.

Dans le cadre d'un doctorat en électronique, Redouan Bayed a mené plusieurs travaux de recherche dans les domaines des hyperfréquences.

Il débute sa carrière en 1986 en qualité d'enseignant à l'École Supérieure d'Électronique de Rouen avant de rejoindre en 1987 la Direction de l'entreprise Innovatron Ingénierie à Paris dirigée par Roland Moreno, l'inventeur de la carte à puce. Il occupe le poste de Directeur Technique et prend en charge la conception de matériel et logiciels de paiement électronique.

En 1990, il fonde à Casablanca la société M2M Monétique, Sécurité et Réseaux et assure sa direction générale. En 1996, il crée les sociétés M2M Systèmes Bancaires et M2M Téléphonie et Télécommunication où il assure le poste de Directeur général. Il hisse en quelques années, le groupe ainsi constitué, au rang des leaders mondiaux du secteur de la transaction électronique sécurisée comptant à son actif plusieurs références prestigieuses dans le monde. Suite à la création en 2002 de la société m2m group SA, holding détenant les participations dans les sociétés créées depuis 1990, Redouan Bayed assure la présidence du groupe.

Double page 5-6 dossier

RACHID SEFRIOUI, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL DE FINATECH **«NOUS LANÇONS LE PLUS IMPORTANT CENTRE DE PRODUCTION DE CARTES BANCAIRES À L'ÉCHELLE AFRICAINE»**

AFRIMAG: EN UN LAPSE DE TEMPS COURT, FINATECH S'EST IMPOSÉE DANS SON SECTEUR D'ACTIVITÉ, EN L'OCCURRENCE LES NOUVELLES TECHNOLOGIES. COMMENT EXPLIQUEZ-VOUS CETTE PERFORMANCE ?

RACHID SEFRIOUI : Elle est le fruit d'une vision ambitieuse, fédératrice et sous-tendue par des moyens humains et financiers importants. Nous avons réussi, en un temps record, à faire d'un ensemble de sociétés et de projets isolés un tout cohérent, homogène et performant. Finatech est aujourd'hui leader sur le marché marocain des technologies de l'information, résolument ouvert sur l'international. Nous sommes organisés en trois pôles, Infrastructures & Réseaux, Payment Systems & Security, IT Services & Offshoring, qui se déclinent en business units opérationnels leader dans leur domaine et couvrent toute la palette des technologies de l'information. Finatech est un groupe technologique intégré et multi-spécialités, présent sur 3 continents, qui dispose de l'expertise, de la taille critique et de la capacité financière indispensables à un développement à l'international. Notre démarche a également 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. Enfin, le regroupement de nos équipes à Casanearshore en open space nous a permis de renforcer la collaboration et de consolider la culture Finatech autour des valeurs d'agilité, d'innovation et d'engagement.

DEPUIS 2007, DATE DE LA CRÉATION DE FINATECH, CHAQUE ACTIVITÉ DE VOTRE GROUPE CONNAÎT UNE PROGRESSION GÉOMÉTRIQUE. QUELLES EXPLICATIONS



RACHID SEFRIOUI,
P. DG DE FINATECH

Double page 5-6 dossier

POURRIEZ-VOUS AVANCER EN TENANT COMPTE DE LA CONCURRENCE, MAIS AUSSI DE L'EFFET CRISE ?

L'intégration et la consolidation de nos métiers, la mutualisation des ressources et le croisement des compétences dans le cadre d'un groupe intégré a renforcé nos moyens financiers et humains et a donné un autre élan au développement de nos activités pour offrir à nos clients le meilleur des technologies de l'information. Forts de ces atouts, nous avons pu gagner en crédibilité et en performance malgré un contexte global de crise et une concurrence acharnée.

Cela dit, dans le contexte actuel, nos atouts prennent encore plus de poids. Nos clients européens sont par exemple sensibles aux arguments économiques et à l'expertise qu'offre Finattech, car en période de crise cost-killing rimera forcément avec offshoring. Nous nous positionnons en tant que partenaire IT fiable, expert et proactif, au Maroc et à l'international, le partenaire sur lequel toute entreprise souhaiterait s'appuyer en période d'incertitudes. Dans ce contexte particulier, Finattech a également continué à investir dans son développement externe en privilégiant des cibles saines financièrement et qui opèrent sur des marchés porteurs. Il était important de nous positionner afin de profiter de ces opportunités, de développer notre champ d'action et d'acquiescer de nouvelles compétences qui seront décisives quand les incertitudes seront levées. Toute cette dynamique de croissance externe et organique a porté ses fruits, et nous sommes aujourd'hui pleinement confiants par rapport à notre avenir.

DANS LE SECTEUR DE LA CARTE À PUCE, CERTAINES SOCIÉTÉS MAROCAINES FONT AUTORITÉ DANS CE DOMAINE AU NIVEAU NATIONAL ET INTERNATIONAL. COMMENT VOUS SITUEZ-VOUS PAR RAPPORT À CES ENTITÉS ?

La concurrence ne nous effraie pas, elle est même source d'émulation pour nous. Nos concurrents locaux ou internationaux sont nombreux, mais aucun n'est présent sur toute la palette des métiers et services IT. Notre atout clé réside dans l'intégration de tous les métiers, qui nous positionne en inter-

locuteur unique auprès de nos clients. Notre statut de groupe nous confère également une taille critique qui nous donne une force de frappe importante localement et à l'international. Nous sommes un groupe jeune, nous disposons aujourd'hui des moyens financiers et humains et de toute l'ambition

NOUS PORTONS UNE ATTENTION PARTICULIÈRE AU CONTINENT AFRICAIN ET MENONS UNE VEILLE STRATÉGIQUE PERMANENTE POUR IDENTIFIER LES BESOINS DES DIFFÉRENTS PAYS ET POPULATIONS EN MATIÈRE DE TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION.

nécessaires à notre développement. Dans le domaine des cartes à puce par exemple, nous nous préparons à lancer le plus important centre de production de cartes bancaires à l'échelle africaine, qui va nous permettre de répondre aux évolutions des marchés que ce soit en Afrique, dans le bassin méditerranéen et au Moyen-Orient.

DANS L'ORGANIGRAMME DE FINATECH, PLUSIEURS ACTIVITÉS SONT ORIENTÉES VERS LES MARCHÉS AFRICAINS. OR, AU LIEU DE SERVIR L'AFRIQUE DEPUIS VOTRE FILIALE DE PARIS, POURQUOI N'AVEZ-VOUS PAS PENSÉ À OUVRIR UN BUREAU DANS UN AUTRE PAYS DU CONTINENT QUE LE MAROC ?

L'Afrique constitue en effet pour nous une région prioritaire dans notre schéma de développement. A cet effet, nous avons nommé un haut cadre responsable exclusivement de nos relations en Afrique et permettant de piloter directement avec le Client Solution Team (CST) les besoins et évolutions technologiques des secteurs en ligne avec nos compétences : Finances, Telecom, Administrations Publiques, Energie & Electricité, Services & Industrie. Nous desservons l'Afrique à partir de notre siège à Casablanca, le bureau parisien constituant également un relais. Cela

dit, nous envisageons, à l'avenir, l'ouverture d'autres bureaux selon les opportunités qui se présenteront. La Libye constitue notre prochaine étape.

QUELLES OFFRES ADRESSEZ-VOUS AUX GOUVERNEMENTS ET À LA SOCIÉTÉ CIVILE EN AFRIQUE ?

Nous portons une attention particulière au continent africain et menons une veille stratégique permanente pour identifier les besoins des différents pays et populations en matière de technologies de l'information. Par exemple au niveau du secteur bancaire, des réformes de fond ont été engagées dans plusieurs pays et qui nécessitent une mise à niveau au niveau des TI. Il en va de même pour les secteurs de l'énergie et des télécommunications.

Aujourd'hui, Finattech se positionne comme un partenaire idéal de par sa proximité géographique, l'expertise développée dans ces secteurs et sa capacité financière. Nous comptons donc faire bénéficier nos clients africains de nos best practices en proposant des offres ciblées, spécifiques à chaque pays et à chaque problématique.

POUR FINANCER VOTRE CROISSANCE RAPIDE, NE PENSEZ-VOUS PAS QUE LA COTATION EST LA MEILLEURE VOIE ?

Il est clair que notre stratégie de développement nécessite la mobilisation de moyens tant humains que financiers. Notre bilan totalise plus de 150 millions de dollars US avec des fonds propres de 87 millions de dollars US, plus de 15 millions de dollars US de cash, et zéro d'endettement. Nos métiers nous dégagent un cash flow significatif et une rentabilité conséquente.

Tel est le fruit de l'intégration efficiente de nos Business Units mondiales soutenues par des services centraux veillant au quotidien à nos performances techniques et financières.

Cela dit, nos ambitions sont encore plus grandes, et nous envisageons à court terme l'ouverture de notre capital à d'autres institutionnels.

L'introduction en bourse n'est pas d'actualité pour le moment. Elle sera envisagée en temps opportun et notre décision sera bien entendu influencée par la situation du marché boursier. ■