

NOUVELLES TECHNOLOGIES

Voyage au cœur de la Silicon Valley

De notre envoyée spéciale à Los Angeles,
Imane Bouhrara

- Une visite au sein des sociétés dont Finatech compte des participations minoritaires à Los Angeles, montre que la holding marocaine est bien placée en terme d'innovation et de création.
- Mais de là à faire du Maroc un fournisseur de technologies de pointe à travers ces participations, il est permis de rêver et d'avoir de l'ambition.

Un objectif ambitieux ou un rêve irréalisable ? N'en dites rien au risque d'irriter Rachid Sefrioui, le PDG de Finatech. En effet, la holding marocaine, via son bras financier Finaventure, détient des participations minoritaires de sociétés high-tech basées à la Silicon Valley, mais aussi à San Diego ou encore à Santa Monica. Le rêve nourri par Rachid Sefrioui est qu'à l'avenir, un futur proche espérons-le, les clients européens devront négocier avec le Maroc l'exploitation des licences des inventions et innovations de ces sociétés, quelque part marocaines. Il suffira pour Finatech d'obtenir ces licences. En quelque sorte, emprunter le schéma inverse de ce qui prévaut actuellement où le Maroc se trouve en posture de client. Dans la vision de Finatech, le Maroc devra se trouver en position de fournisseur. Et ce, à travers ces participations minoritaires d'une moyenne de 5 % dans le capital de sociétés telles que Atrenta, Entropic Communications, OEWaves...

Difficile de ne pas trop croire en cet homme qui a réussi, grâce à ses autres partenaires, à mettre sur pied un champion national des nouvelles technologies en moins de deux années seulement. Cela dit, il demeure tout de même difficile de suivre le « doigt » de Sefrioui à partir du Maroc quand il pointe l'horizon et de se mettre à imaginer ce qu'il est en train de voir. C'est pourquoi un voyage de presse a mené un groupe de journalistes marocains jusqu'à Los Angeles, le fief des TIC dans le monde, pour être au plus près de la vision stratégique de la holding marocaine.

La visite de « reconnaissance » démarre du siège de Finatech USA à Santa Monica. Ici, nous sommes au « Front-office ». Tout se joue ici à vrai dire. Création, invention, conceptualisation et développement des différentes solutions s'élaborent ici. Au Maroc, on



Rachid Sefrioui, PDG de Finatech

se charge du back office. Mais revenons à cette visite durant laquelle les journalistes vont faire une immersion dans le pôle innovation et recherche de la holding. Une première familiarisation avec l'activité de ce pôle se fait à travers une présentation de l'activité web média de Finatech USA. Sur ce créneau, Finatech est 5^{ème} mondiale en terme de noms de domaine. Ses concurrents, dont le numéro 1 mondial, sont à quelques mètres seulement. L'activité du Web média se scinde en deux. D'abord, le développement de contenu et la gestion des sites. L'équipe dynamise le contenu de quelque 50.000 sites. La tendance est naturellement à des contenus très spécifiques. Bien évidemment, plus il y a de trafic sur ces sites, plus ils rapportent gros. Le deuxième volet de l'activité est la monétisation des noms de domaines. Il ne s'agit pas d'acquérir des noms de

Matière grise à « gogo »

Connaissez-vous « Whisky à gogo » ? C'est un club que détenait Frank Sinatra à Hollywood. Si l'artiste savait que ce lieu du globe regroupait artistes, acteurs, hommes d'affaires et membres de la mafia, il était loin de se douter que cette même région, des années plus tard, allait être un carrefour mondial des matières grises en nouvelles technologies.

En effet, Los Angeles abrite le California Institute of Technology ou Calitech. C'est un grand rassemblement de cracs, étudiants et chercheurs qui développent des projets, créent, innovent... Tout cela grâce à une importante manne financière.

Ici, les millions coulent à flots pour qui a une idée brillante, l'invention clé... les chercheurs se dirigent vers les business angels qui sont des hommes d'affaires

lopper son application. Mais en 10 ans d'existence, l'entreprise est reconnue mondialement dans le domaine spatial et aérien. Le Jet Propulsion Laboratory et la NASA figurent parmi ses clients.

La visite des autres sociétés se poursuivra sous la tutelle de Sam Lee, le directeur du pôle Innovation technologique de Finatech. Lui-même est un crac avec un Ph.D., IEEE, Senior Fellow.

Le lendemain, c'est-à-dire le mardi 15 mars, la visite se poursuit mais à San Jose au cœur même de la « Silicon Valley » qui abrite Atrenta. C'est une entreprise spécialisée dans les logiciels de conception de semi-conducteurs. Ici le client est roi et l'on est tenu au secret professionnel qui va jusqu'à ne pas divulguer le nom des clients. Il faut les comprendre, des centaines et des centaines de millions sont en jeu. Et surtout quand on enregistre une évolution de 50 % entre 2007 et 2008.

Atrenta est la seule à se targuer de proposer une solution intégrée qui émane des besoins mêmes de chaque client. Une fois la licence mise en place, elle est détenue par Atrenta qui la monnaie de 40 à 50 millions de DH pour une puce basique !

De surprise en surprise, Sam Lee nous conduit cette fois-ci à San Diego. On est toujours en Californie, mais le décor change. Nous sommes dûment accueillis par David Lyle, le directeur financier d'Entropics Communications. Créée en 2001, la société brasse 30 millions de dollars de chiffre d'affaires avec une évolution de 10 %. Entrée dans le Nasdaq il y a moins de deux ans, la société, spécialiste mondial des semi-conducteurs destinés à améliorer la connectivité et l'accès aux réseaux multimédia des particuliers et des entreprises, prévoit un plus grand déploiement à l'international. Le dernier jour de la visite, deux sociétés encore à visiter : GCS, une entreprise spécialisée dans les semi-conducteurs et General Photonics qui conçoit et fabrique les systèmes et composants en fibre optique. La société compte plusieurs clients dans le secteur biomédical, notamment le séquençage de l'ADN. Toutes les entreprises visitées comptent dans leur tour de table Finatech, la holding marocaine.

Finalement, au bout du voyage, on se dit que tout est possible. La conversion du schéma d'un Maroc consommateur en un Maroc fournisseur est plus réaliste de ce côté de la planète. Pourvu qu'on en ait les moyens. Le rêve de Rachid Sefrioui se concrétisera-t-il un jour ? C'est tout le mal qu'on lui souhaite. ■

« Le rêve nourri par Rachid Sefrioui est qu'à l'avenir, un futur proche espérons-le, les clients européens devront négocier avec le Maroc l'exploitation des licences... »

domaines à l'aveuglette puisque Finatech dispose d'un algorithme performant qui permet d'identifier les noms de domaines intéressants à acquérir. Ce qu'on appelle communément les pages parking.

La présentation terminée, c'est au tour d'Omar Sary, vice-président des « solutions client ». Il dirige Finatech Business Solutions qui livre des solutions web intégrées aux entreprises au niveau mondial et dont le back office est réalisé au niveau de la plate-forme marocaine. L'équipe accompagne l'entreprise dans sa gestion de données afin d'aller vers une meilleure compétitivité.

qui syndiquent le risque et financent ces innovations sous forme de créations de sociétés. C'est le cas de Lout Maleki, la soixantaine, cet Iranien est venu aux USA en tant qu'étudiant pour devenir 40 ans plus tard le CEO de OEWaves dont Finatech détient une participation minoritaire. La société est spécialisée dans la conception et la production de systèmes de mesure et de communication radar. De 1985 à 2000, il a développé son invention qui multipliait la rapidité de traitement du signal électrique. Il lui a fallu 15 millions de dollars pour poursuivre ses recherches et 60 millions pour créer son entreprise et déve-