

# LE MATIN



FINATECH

## Un leader national des TIC est né

**Groupe technologique intégré et multi-spécialités présent sur 3 continents (Afrique, Europe et Amérique), Finattech est aujourd'hui leader sur le marché marocain des technologies de l'information.**

REDOUANE CHAKIR

Faire d'un ensemble de sociétés et de projets isolés une entité unique, cohérente et performante. Voilà le challenge qu'a réussi l'équipe dirigeante de Finattech, en un temps record. C'est en effet en

2007 que cette société a vu le jour sous forme d'un holding de participations, qui s'est transformé après en holding de détentation avant qu'il ne devienne un holding opérationnel. Actuellement, « toutes ces notions sont à bannir puisque Finattech est devenu un groupe intégré. Ce n'est ni un fonds d'investissement, ni un holding », a insisté son président directeur général, Rachid Sefrioui, lors d'une conférence de presse organisée récemment. Avant d'expliquer que « nos métiers sont intégrés, nos équipes le sont aussi, nous n'avons plus la notion de filiales et nous n'avons qu'un seul métier : les TI ». Les équipes ont été d'ailleurs regroupées sur une plateforme offshoring de 3000 m2 basée au parc technologi-

que Casanearshore. En tous cas, ce choix stratégique a renforcé, selon R. Sefrioui, les moyens financiers et humains de la société et a donné un autre élan au développement de ses activités pour qu'elle offre à ses clients le meilleur des technologies de l'information. Cette démarche de Finattech visait à conforter le groupe dans son positionnement d'intégrateur de métiers et de solutions, qui lui confère un rôle d'interlocuteur unique auprès de ses clients, expert sur toute la palette des TIC. Finattech a adopté également un programme intégré, reflétant cette intégration.

Groupe technologique intégré et multi-spécialités présent sur 3 continents (Afrique, Europe et Amérique), Finattech est

aujourd'hui leader sur le marché marocain des technologies de l'information et dispose, précisément auprès de son top management, de l'expertise, de la taille critique et de la capacité financière indispensables à un développement à l'international. Son ambition est de devenir le partenaire privilégié des entreprises européennes souhaitant externaliser la gestion de tout ou partie de leur système d'information (TIO) et leur processus métiers (BPO). Grâce à sa présence commerciale en Europe et aux Etats-Unis, Finattech peut offrir à ses clients un accompagnement de bout en bout et apporter une réelle valeur ajoutée économique. « Notre business model est construit sur une stratégie d'offshoring captif, qui permet, à travers nos filiales européennes et américaines, de traiter directement avec les donneurs d'ordre finaux et ainsi de sécuriser et pérenniser nos relations client », a précisé R. Sefrioui. « Notre objectif à moyen terme sera désormais de développer nos filiales internationales et d'en acquérir de nouvelles pour alimenter notre plateforme offshoring marocaine ».

Ainsi pour 2010, le groupe mise sur le renforcement de sa présence commerciale en Europe à travers une offre offshoring étoffée et compétitive. L'Afrique sera également une cible privilégiée, avec cette fois-ci un focus sur les métiers des systèmes de paiement, des télécoms et de l'énergie. Car « Finattech se positionne comme un partenaire idéal de par sa proximité géographique,

### LES CLÉS

#### Déjà aux normes Full IFRS

Même s'il n'a pas d'obligation réglementaire, Finattech a présenté, à l'instar de quelques grands groupes marocains, ses résultats annuels 2009 conformés aux normes IAS/IFRS (Full IFRS). Un argument marketing important à l'international.

#### Chiffre d'affaires

Avec des produits opérationnels de 443 M DH, soit une hausse de 5% par rapport à 2008, et un chiffre d'affaires de 404 M DH, Finattech a enregistré une croissance honorable, compte tenu du contexte international exacerbé par la crise économique à partir du 4ème trimestre 2008.

#### Résultat global total

Finattech a réalisé un résultat global total au titre de 2009 de l'ordre de 79 M DH, soit 20% du chiffre d'affaires. Cette performance est le fruit des initiatives d'intégration des métiers et des équipes du groupe, ainsi qu'une bonne gestion des charges.

L'expertise développée dans ces secteurs et sa capacité financière. Le groupe ambitionne de faire bénéficier ses clients africains de ses best practices en proposant des offres ciblées, spécifiques à chaque pays et à chaque problématique ». Reste à préciser que pour son développement à l'international, Finattech compte acquérir au moins une société par an. Et ce ne sont pas les belles opportunités à l'international qui manquent, a fait savoir R. Sefrioui ! ■

### Finattech à la bourse ?

C'est avec fierté que Rachid Sefrioui a lancé, lors de cette conférence de presse, que Finattech répond à toutes les exigences pour s'introduire en bourse.

Mais pour le moment, ce n'est pas, semble-t-il, à l'ordre du jour. « Quand le marché boursier sera au rendez-vous, ça serait le moment opportun ».

En tous cas, même avec un marché florissant, il appa-

rait que cette décision stratégique ne sera pas prise pour demain. Puisque Finattech dispose d'une capacité de financement conséquente aussi bien pour sa croissance organique qu'externe. D'autant plus que son tour de table comprend deux actionnaires de référence à savoir finance.com et RMA Watanya, qui détiennent environ les deux tiers du capital.