

1993  
Entretien avec M. Mortada Mohamed, directeur régional  
du département d'Agriculture de l'Etat du Texas

## « Nous cherchons les bonnes opportunités et des profits à réaliser »

Suite à la conférence qui s'est tenue au siège de la préfecture de Salé sur le partenariat entre sociétés marocaines et américaines, le professeur Mortada Mohamed, qui en a animé les débats, a accordé au journal « Almaghrib » un entretien exclusif dans lequel il a pu s'étendre sur le sujet.

**Almaghrib :** On assiste aujourd'hui à un élan généralisé de la privatisation. Que pouvez-vous nous dire à propos des relations qu'entretiennent l'Etat et l'investisseur américain ?

**Mortada Mohamed :** La privatisation est encouragée actuellement un peu partout dans le monde, car elle permet de développer la concurrence et le commerce international. Cette politique, que le Maroc a instaurée permet d'avoir confiance en son économie, surtout que les hommes d'affaires américains sont plus intéressés par des relations avec le secteur privé qu'avec l'Etat. Les secteurs privés et publics n'ont pas la même vision des choses, ni les mêmes objectifs. Le rôle de l'Etat est de s'occuper de

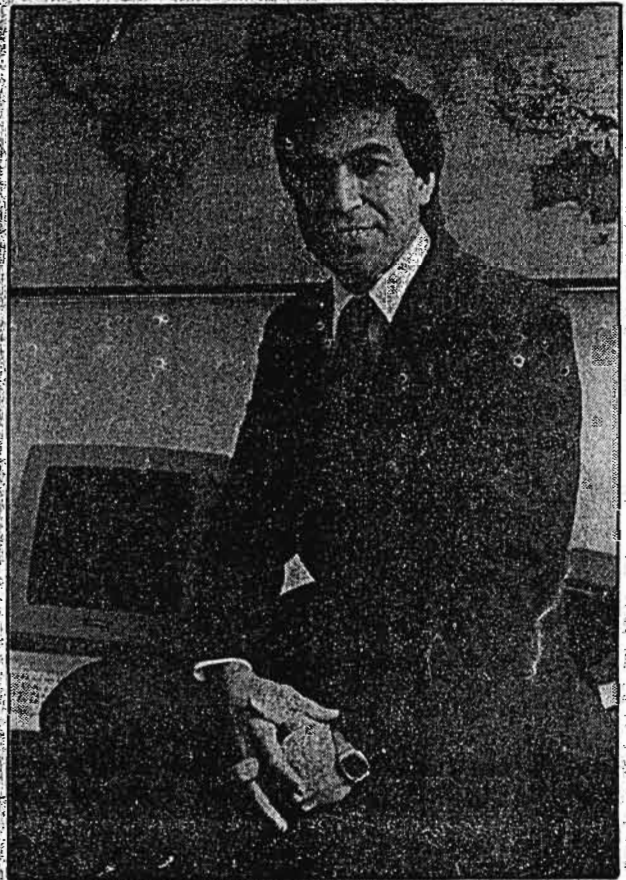
la politique, de faire respecter la loi, de sauvegarder les intérêts publics, d'encadrer l'économie et d'en stimuler la croissance. L'Etat américain fait figure de parapluie, protégeant les intérêts des sociétés américaines comme par exemple par les barrières douanières destinées à défendre les produits américains contre les produits étrangers importés moins cher.

Le gouvernement ne décide pas à la place du secteur privé mais lui facilite les relations et l'accès aux marchés étrangers. Les deux secteurs sont en fait liés par une relation de partenariat.

**Almaghrib :** Le Maroc présente-t-il un intérêt particulier pour le secteur privé américain ?

**Mortada Mohamed :** Le Maroc occupe une place de choix en Afrique du Nord et peut constituer un point de départ pour les marchés avoisinants. Il représente en quelque sorte une fenêtre ouverte sur l'ensemble de la région. Toutefois le Maroc doit mieux se faire connaître sur le marché américain pour susciter l'offre de produits américains ou la demande en produits marocains. Il faut œuvrer pour attirer des investissements américains en mettant en évidence les opportunités qu'offre le marché marocain et son ouverture sur les marchés voisins tout en tenant compte des changements économiques que vit le monde.

L'échange de visites d'affaires et d'informations à travers tous les canaux de communica-



• M. Mortada Mohamed

ques américains pour se faire connaître et stimuler les occasions d'échanges commerciaux, d'investissements lucratifs et donc de profits partagés. Il y a bien sûr des règles à respecter pour exporter vers les Etats-Unis notamment concernant la qualité du produit ou les normes

sanitaires imposées aux produits alimentaires. Néanmoins nous n'avons pas besoin de lois pour commercer ou investir à l'étranger, car ce que nous cherchons avant tout c'est les bonnes opportunités d'affaires et des profits à réaliser.

Entretien réalisé par  
A.N. et Youssef Ikli

### Mission d'hommes d'affaires marocains au Portugal

La Chambre de Commerce et d'Industrie lusomaroquine organise, en collaboration avec le Crédit du Maroc, une mission d'hommes d'affaires marocains au Portugal entre le 5 et le 7 avril 1993.

Composée de représentants de 13 entreprises, la délégation marocaine couvre plusieurs branches d'activité telles la pétrochimie, l'agro-industrie, le textile etc. Cette initiative a pour objectif de renforcer les échanges commerciaux

leur moyen de parvenir à un dialogue continu avec les opérateurs économiques