

“Le secret de réussite dans le milieu des affaires américain”

Thème d'une conférence animée, hier soir à la CCIC, par le Dr Mohamed Mortada, expert américain d'origine arabe



Une vue de la conférence

(Ph. Gueddar)

Comment développer des projets avec les firmes américaines et quels sont les secrets du comment-faire et réussir des affaires sur le marché américain ? Telle est la grande question à laquelle le Dr Mortada a essayé de répondre brièvement lors de la conférence tenue, hier soir à la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Wilaya du Grand Casablanca, et à laquelle ont assisté plusieurs opérateurs économiques et hommes d'affaires marocains.

Devant toutes les mutations politiques qui ont affecté le monde ces dernières années, l'impact sur le monde des affaires a été vivement ressenti surtout chez les pays en voie de développement. Pour les pays industrialisés et notamment les Etats-Unis d'Amérique, cette mutation s'est traduite par une large ouverture sur le marché extérieur.

D'autre part et devant la grande compétitivité mondiale, les pays de conquérir

de nouveaux marchés s'avère primordial voire indispensable.

On sait pertinemment que le gain est l'objectif premier derrière la création de toute entreprise et que pour les firmes américaines l'investissement extérieur repose non plus sur la stabilité des marchés étrangers mais plutôt sur la manière de développer des relations d'un partenariat solide et durable avec ces marchés.

Conseil et assistance

Selon le Dr Mortada, les possibilités de percer le marché américain sont nombreuses mais jusqu'ici les campagnes américaines ne jouent qu'un rôle de conseil d'assistance au moment où le marché américain offre plusieurs opportunités d'affaires et de partenariat pour la création et le développement de nouveaux marchés avec l'étran-

D'autre part; les compagnies américaines ne se limitent pas à General Motors ou encore à Chrysler mais contraire, il existe une multitude de petites et moyennes entreprises désirant s'ouvrir sur les marchés étrangers et nouer des relations commerciales à long terme.

Par ailleurs, le conférencier a invité l'ensemble des opérateurs nationaux désireux de conquérir le marché américain ou travailler avec les entreprises américaines, de s'adresser directement au US Economic Office au siège du Consulat des Etats-Unis à Casablanca dirigé par M. Starett pour mieux s'informer sur la manière d'importer ou exporter vers les U.S.A et quelles sont les normes qui régissent le commerce extérieur américain.

A signaler que cette conférence a été organisée conjointement par la CCIC et le Centre Culturel Américain.

M. Moulay