

Mardi 6 Avril 1993

Partenariat entre sociétés marocaines et sociétés américaines

Tisser des relations directes avec les hommes d'affaires américains

Par quel moyen créer des liens de partenariat entre entreprises marocaines et américaines ? Une question qui pourrait intéresser plusieurs entrepreneurs marocains et qui a été le sujet de la conférence-débat « Partenariat entre sociétés marocaines et sociétés américaines », qui a eu lieu dernièrement à la salle de conférences de la préfecture de Salé. Quatrième rencontre du genre organisée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Wilaya de Rabat-Salé, en collaboration avec le service culturel de l'ambassade des Etats-Unis à Rabat, la conférence a été animée par le professeur Mortada Mohamed, directeur régional au département d'Agriculture de l'Etat du Texas, chargé du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord.

Etaient présents à la conférence, le gouverneur de Salé, M. Mohamed Cheikh Biadillah qui, dans un bref discours, a rappelé l'ancienneté et la pérennité des relations maroco-américaines, ainsi que des élus locaux, des membres de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Wilaya et de l'Association culturelle Bou-Regreg.

Dans un discours, le P^r Mortada Mohamed a commencé par rappeler le rôle économique primordial joué par les sociétés américaines et la liberté dont jouit chaque entreprise aux Etats-Unis pour investir là où elle le désire. « La raison d'être des sociétés américaines étant le profit, la production se fait dans un environnement tellement concurrentiel que le problème se pose en termes de survie ». Les sociétés américaines sont astreintes à s'aligner sur l'évolution permanente du marché, avec la survie comme objectif essentiel. Pour y parvenir, toute entreprise doit améliorer la qualité de sa production en maîtrisant les coûts de celle-ci.

Le P^r Mortada a précisé qu'il n'y avait pas que des sociétés multinationales aux Etats-Unis, mais aussi et surtout de petites et moyennes entreprises, qui ont tout autant d'ambitions internationales que les grandes sociétés. Cependant, une société américaine n'investit à l'étranger que pour des raisons bien définies. Si le marché intérieur est trop concurrentiel, s'il y a surproduction que le marché ne peut absorber ou si les marchés extérieurs peuvent payer les produits américains à un meilleur prix.

« Beaucoup de pays du monde cherchent à attirer les investissements américains chez eux, souvent sans résultats, car l'évolution des moyens de communication a exacerbé la concurrence entre les marchés nationaux pour faire affluer les capitaux étrangers, à l'exemple des efforts déployés dans ce sens par les pays de l'Est nouvellement convertis à l'économie libérale ».

Partant de ces données, le conférencier s'est attelé à indiquer la manière de procéder pour rentrer en contact avec d'éventuels partenaires américains et comment recueillir les informations

nécessaires les concernant. « Il faut d'abord définir clairement ses objectifs : commerce ou industrie, import ou export, sous-traitance ou acquisition de brevet de fabrication, c'est-à-dire la nature des relations à établir. Une fois le genre de coopération et des produits recherchés décidés, le meilleur et le plus simple est de contacter directement l'ambassade des Etats-Unis et de s'informer auprès de l'attaché commercial ou agricole dont les services assurent actuellement la liaison entre les sociétés américaines et étrangères.

Traitant de l'importance du Maroc dans la politique commerciale des sociétés américaines, le P^r Mortada a déclaré que le Maroc occupe une position stratégique dans la région, vu son voisinage avec d'autres marchés potentiels. Rappelant que le principal critère pris en considération pour décider d'investir étant le profit à tirer d'un pareil engagement, le P^r Mortada Mohamed a ajouté que les sociétés américaines cherchent toujours à élargir leur marché pour augmenter leurs gains. Aussi, il est important de visiter les Etats-Unis et de faire personnellement connaissance avec les hommes d'affaires américains et leur proposer directement les opportunités de profit à réaliser en commun.

Au cours des débats qui ont suivi l'intervention de M. Mortada Mohamed, les questions ont tourné autour des lois concernant l'exportation des produits vers les Etats-Unis et la méthode à suivre pour développer ces exportations. Le P^r Mortada Mohamed y a répondu en soulignant que les lois américaines suivent le cours de l'évolution économique sans l'entraver, incitant plutôt à la coopération internationale, alors que pour exporter vers les Etats-Unis, il fallait étudier le marché américain et apprendre à le connaître.

Le P^r Mortada a conclu les débats en insistant sur la primauté du contact individuel à établir avec les hommes d'affaires américains, en encourageant l'organisation de séminaires et rencontres pour échanger les informations et s'enquérir des occasions de profit.

Ahmed Naji