

M. Ben Elafdil : "les MRE ont joué de l'intelligence économique"

13/08/2006

Pour écouter l'interview audio en intégralité, il suffit de cliquer sur le bouton "play" ci-dessous. (Si vous ne possédez pas le logiciel Flash Macromedia vous devez l'installer au préalable : Télécharger gratuitement Flash Macromedia)

Rentranscription de l'interview audio

- Yabiladi : Bonjour Mr Ben Elafdil, vous êtes directeur du CRI (Centre Régional d'Investissement) de Casablanca. Vous avez annoncé récemment une nouvelle mesure à la destination des marocains résidant à l'étranger (M.R.E).

24h pour la création d'une société au Maroc pour ces RME. Est-ce seulement un effet de communication ou bien le rêve des futurs entrepreneurs MRE qui deviendrait, cette fois ci, réalité ?

- M. Ben Elafdil : Alors en fait nous avons annoncé deux mesures pour les RME. La première mesure effectivement est celle que vous avez évoquée, concernant le délai de création de l'entreprise.

Nous nous sommes fixés pour la cible des RME à 24h. - Ca c'est la première mesure- La deuxième mesure c'est de répondre à toute demande de la part des RME concernant le foncier appartenant à l'Etat -ce qu'on appelle le domaine privé de l'Etat- toute demande d'un terrain identifié, répondre dans un délai de 15 jours, par oui ou par non, comme quoi on peut mettre à disposition le terrain pour le projet d'investissement.

Pourquoi ces mesures ? Quand nous avons écouté les RME, l'une des première demande des RME qui investissent est le raccourcissement des délais. Vous allez me dire que c'est le cas pour tous les investisseurs, oui, mais nous l'avons d'avantage remarqué auprès des RME.

C'est un des points qui soulève le plus de critique. N'oublions pas que ce sont des marocains qui vivent à l'étranger, qui ont déjà investi à l'étranger, qui ont l'habitude de travailler avec une administration un peu plus efficace et que donc quelque part ils veulent que leur pays soit au top, soit mieux que ce qui se fait dans leur pays d'accueil.

Donc ce n'est pas une mesure comme ça de communication, c'est réellement une mesure qui émane d'une étude.

Pour ne rien vous cacher, il nous arrive de créer une entreprise en 24h et même moins mais ça a toujours été à la demande des cas particuliers.

Par exemple, toutes les demandes de création de radio, création de télé, à un moment on leur a dit qu'il faut déposer leur dossier juridique, donc on l'a fait en 24h.

Alors pourquoi ne pas le faire pour une population qui le demande. Si on est capable de la faire au cas par cas pour des investisseurs pourquoi par un esprit d'équité ne pas le généraliser.

Mon rêve un peu c'est que demain ça soit généralisé à tout le monde. Si on est capable de le faire pour cette population dans une période d'été où il y a des fonctionnaires en congés, ça veut dire qu'on peut le faire pour tout le monde dans une période normale.

- C'est vrai que c'est une mesure pilote qui est prometteuse, le CRI de Casablanca s'y engage, mais les CRI des autres régions, quand est-il ?

- Je suis très mal placé pour parler des autres régions, CRI. Je pense que chaque CRI a sa propre stratégie et que c'est ce qui fait leur force.

C'est que chaque CRI s'adapte à sa propre clientèle, à son propre territoire aux forces et faiblesses de son propre territoire et donc elles déclinent une stratégie en fonction des caractéristiques de leur territoire, et de ses clients.

La deuxième mesure dont je vous ai parlé plus haut, c'est une demande que nous avons eu à Casablanca, je ne sais pas si elle est importante dans d'autres régions et donc on a cette demande là sur les terrains appartenant à l'Etat, pour accompagner la réalisation des projets d'investissement.

Nous nous sommes engagés à répondre dans un délai de 15 jours.

Je ne sais pas ce qui se passe dans les autres régions.

- Hormis cette mesure prise par le CRI de Casablanca, quelles sont les autres dispositions qui sont mises en place, ou qui pourraient venir dans un futur proche pour encourager les RME à investir dans leur pays d'origine ?

- Alors tout d'abord je pense qu'il faudrait apporter une première précision. Ce n'est pas parce que je suis RME que je suis un investisseur.

Je pense qu'il faut préciser ce raccourci qui a été trop souvent malheureux, des cas malheureux de personnes qui ont pensé qu'elles pouvaient investir tout simplement parce qu'elles étaient RME. Ça c'est le premier point.

Deuxième point, nous ce que nous avons fait c'est d'étudier nos cibles. Comme une entreprise nous avons nos clients et nous avons étudié nos différences.

Quelles sont les cibles que nous avons identifiées ?

Nous avons identifié les investisseurs locaux, les investisseurs étrangers, les investisseurs RME et nous avons identifié une source très particulière et très importante que nous avons appelée : les talents et les compétences des marocains d'ailleurs.

Pour nous c'est peut être cela aussi la cible importante.

Bien sûr pour un investisseur RME, il est au standard d'un investisseur étranger.

Si c'est une PME, c'est une PME étrangère, qui connaît un peu les réalités marocaines, mais c'est une PME étrangère.

Un grand groupe européen dirigé par un RME c'est un grand groupe européen.

Le patron est peut être marocain, le propriétaire est peut être marocain mais c'est un grand groupe européen.

Voyez qu'il faut assembler en fait le ciblage et c'est pour cela que nous distinguons parfaitement bien entre des investisseurs ayant une approche patrimoniale et des investisseurs ayant une approche financière.

Et ce sont des traitements totalement différents.

Ca c'est je dirai dans un premier point (et effectivement en ce qui concerne les marocains d'ailleurs, ceux qui veulent investir), mais il y a tout simplement ceux qui ont des talents et des compétences particulières qui peuvent être :

Premièrement des grands prescripteurs de l'investissement, qui travaillent dans une entreprise où ils peuvent orienter ou infléchir la décision de l'investissement de leur entreprise vers le Maroc, ou leurs clients, ou leurs fournisseurs. Donc ils peuvent influencer.

Ils peuvent être aussi tout simplement des relais. Je considère que les talents et compétences des RME, peuvent être des relais sur lesquels nous pouvons nous appuyer en tant que management de l'investissement : pour pouvoir dénicher des investisseurs potentiels, pour pouvoir dénicher des entreprises, pour pouvoir se renseigner sur des entreprises qui viennent vous voir pour investir des milliards.

Il n'y a pas mieux qu'un marocain pas très loin du secteur d'activité de cette entreprise, plus ou moins dans la même région et qui va nous dire « attendez ! » si il y a du boulot ou au cas contraire « vous pouvez y aller » c'est des gens sérieux.

Vous voyez ça n'est pas uniquement la démarche d'investisseur, nous pouvons aussi nous appuyer sur ces RME pour nous informer et ils rendent service à leur pays de cette manière.

- Y a-t-il des interactions entre le CRI et le plan émergence pour inciter les RME, en tout cas les investisseurs RME, pour qu'ils viennent et qu'ils créent leur société dans ces créneaux ciblés comme prioritaires pour le Maroc ?

- Le Maroc s'est doté pour la première fois maintenant depuis son histoire d'une vraie politique industrielle qu'on appelle le programme « émergence ».

C'est une vraie politique industrielle : voilà les secteurs où on veut aller, voilà les moyens qu'on va mettre en place, voilà les objectifs.

Ce que nous avons fait au CRI de Casablanca, avec tous les acteurs concernés, la wilaya, les élus, c'est d'abord de dire quelles déclinaisons territoriales de ce programme « émergence ».

Pour que ça ne soit pas uniquement un super rapport, sur un beau bureau ou une belle présentation power point.

Il faut que ça devienne une réalité et pour que ça devienne une réalité il faut une déclinaison territoriale.

Donc nous à Casablanca on a eu la chance, le privilège d'être la première région du Maroc qui a assuré la déclinaison territoriale du programme émergence et en particulier sur son premier pilier qui s'appelle offshoring avec donc Casashore, programme commun lancé récemment avec toute l'offre du Maroc dans le domaine de l'offshoring.

Depuis Septembre, donc il y a presque une année que nous travaillons sur ce dossier, pour toute la partie préparation du site, où va t'on mettre Casashore, qu'est ce qu'on veut y mettre, il faut aller prospecter.

Et le CRI est allé prospecter effectivement des investisseurs pro européens qui vont s'installer au Maroc à Casablanca dans le domaine de l'offshoring.

Au CRI on a eu une démarche toute simple. On s'est dit que pour aller voir des investisseurs il faut passer par la grande porte.

Et la grande porte ce sont les marocains qui travaillent chez de grands opérateurs, qui ont donné les noms de personne, qui ont pris des rendez vous, qui nous ont facilité les contacts, qui nous ont dit quel type de réflexion se pose aux entreprises dans lesquelles ils travaillent.

Ils ont joué de l'intelligence économique, ils nous ont donné de l'information.

Vous voyez qu'il ne faut pas uniquement les traiter comme des investisseurs qui ramènent leur argent, ou qui ramènent leurs idées pour investir au Maroc.

Ils peuvent être aussi des éléments d'information pour pouvoir prendre la décision de contacter, de prospecter, d'aller au bon moment.

Quand vous allez au bon moment voir le patron de l'entreprise en lui disant je sais que en ce moment vous vous posez la question de délocaliser en Inde et moi je vous propose une alternative au Maroc. Il se dit que vous êtes bien informé, que vous tombez au bon moment et ça en tant qu'argument de vente il n'y a pas mieux.

- Avez-vous des statistiques ou peut-être avez-vous senti une évolution en terme quantitatif des projets de RME dans la région de Casablanca sur les investissements ?

- Ça va vous paraître assez comique, mais jusqu'à présent quand quelqu'un crée une entreprise on lui pose comme question : "êtes vous marocains ou étrangers ?"

Donc on a que deux cas : marocain ou étranger.

On n'a donc aucune possibilité de faire des statistiques sur les investissements ou créations d'entreprises par les RME.

On va changer en mettant une case : "êtes-vous Marocain ou étranger ?" avec la possibilité de cocher les deux et quel est votre lieu de résidence habituelle.

En croisant les deux on retrouvera les RME qui investissent ou créent des entreprises dans notre région.

Pas de chiffre sur le plan quantitatif.

Maintenant sur le plan qualitatif de par l'évolution naturelle des RME, nous avons constaté effectivement une évolution notable des compétences des marocains d'ailleurs, venus s'installer, investir dans des domaines novateurs, dans le domaine des technologies de l'information (et vous en êtes un bon exemple), dans la biotechnologie, dans le domaine du tourisme également, dans le domaine des services, dans le domaine de l'industrie.

C'est révolu l'époque du RME qui vient ouvrir un café ou un garage, c'est une autre époque maintenant.

Les investissements sont plus qualitatifs, à plus forte valeur ajoutée et je pense que c'est une très bonne chance pour notre pays.

Site web du CRI de Casablanca : <http://www.casainvest.ma>

Propos recueillis par Mohamed Ezzouak

Copyright Yabiladi.com

<http://www.yabiladi.com/article.php?cat=interviews&id=107>