

Entretien avec...

...**Bouchra Adyel**

Vice-présidente de l'AMPA chargée de la communication

Marocains et Américains parlent business

« Moroccan American Bridges », n'est-ce pas là une appellation trop rébarbative pour une manifestation qui se veut ouverte et élargie ?

Moroccan American Bridges est un événement annuel qui a connu un très grand succès durant ses éditions précédentes. C'est un lieu de rencontre, de débat et de réflexion regroupant des professionnels et hommes d'affaires marocains et américains dans l'esprit de renforcer d'avantage le partenariat et l'échange entre le Maroc et les Etats Unis. Cette année nous traitons des thèmes suivants : « Exports-Comment accéder au marché américain » ; « Retour des cadres marocains des USA-Comment assurer un bon retour ? » et « Tourisme: Comment promouvoir le Maroc comme destination pour les Américains ». Ces trois thèmes sont très importants pour les relations maroco-américaines ainsi que pour le développement du Maroc sur le plan international.

Pourquoi cette rencontre et pourquoi maintenant ?

Dans un contexte marqué par le ralentissement économique mondial, mais également par une détermination du Maroc à poursuivre sa stratégie économique et ses réformes profondes qui ont démontré leur succès, le Maroc offre un potentiel de développement solide, faisant de lui une destination d'investissement attrayante. La manifestation du Moroccan American Bridges 2009 mettra l'accent sur la contribution des résidents marocains des USA à cette évolution et offrira aux participants marocains, professionnels et entreprises, l'occasion de connaître le réseau professionnel de l'AMPA.

Ne vous semble-t-il pas qu'il y a, au Maroc comme ailleurs, une profusion de colloques et de séminaires ?

Bien que je ne vive pas au Maroc, j'ai en effet

Des hommes d'affaires marocains et américains se retrouvent ce vendredi 26 juin dans le cadre de « Moroccan American Bridges » (AMPA). Explications de Bouchra Adyel de l'AMPA.

remarqué une profusion de colloques ces dernières années, ce qui me réjouit d'ailleurs. Cela montre une ouverture du Maroc au monde en général et un intérêt des spécialistes en particulier. C'est prometteur, mais parler pour ne rien dire ou ne rien faire (dans ce cas) est inutile. Il faut s'assurer qu'après toutes les présentations et discussions, qu'il y ait un plan d'action et un suivi. Il faut aussi avoir des speakers qui sont en mesure ou ont le pouvoir d'appliquer ces actions/résolutions. C'est d'ailleurs le cas pour Moroccan American Bridges. Nous réunissons les spécialistes marocains et américains sur les thèmes traités pour établir un partenariat stratégique entre les 2 pays. En outre, notre deuxième thème (retour des cadres marocains) réunira des membres d'AMPA qui ont réussi au Maroc après tant d'années aux Etats Unis ainsi que des experts marocains dans les domaines bancaires, financiers et ressources humaines. Toutes ces ressources aideront nos membres à assurer un bon retour au pays.

Qu'es-ce que « AMPA -AMCHAM BRDIGES 2009 » va apporter de nouveau, de concret ?

Quoi que les thèmes d'exports et tourisms ne

soient pas de nouveaux concepts, Moroccan American Bridges ce concentre seulement sur le marché américain et les relations maroco-américaines dans ces domaines précis. Les experts américains donneront une perspective unique pour aider le Maroc à accéder à plus de « Market Share » américain. Le thème du retour des diplômés et cadres marocains des Etats Unis est en revanche peu traité. L'environnement et les conditions aux Etats Unis sont différents de ceux en Europe ou ailleurs. C'est pour cela que les séminaires sur le retour des émigrés marocains ne bénéficient pas habituellement aux diplômés des Etats Unis. Le fait de discuter avec des professionnels qui ont déjà fait du chemin et ont réussi, permettra à nos membres de mieux planifier et optimiser leur retour au pays.

Tout cela en une journée ?

Nous consacrons la deuxième journée à la compétition YMEC qui donne l'occasion aux jeunes porteurs de projets de convertir leurs idées innovantes en véritables entreprises. Les participants développeront des plans de projets innovants et réalisables au Maroc. Les jeunes candidats devront présenter leurs projets dans des domaines aussi variés que les nouvelles technologies, le tourisme, les services informatiques, les produits de consommation et les services financiers. Le YMEC offre un forum où les participants peuvent développer et tester leurs visions et plans d'affaires, ainsi que prendre part à la compétition des jeunes entrepreneurs. D'après les éditions précédentes, nos membres ont suggéré qu'une journée suffit pour ce genre d'échanges et de Networking. Notre but c'est que cette journée ne soit que le début d'un long et fructueux partenariat entre les deux pays. Et comme ont dit aux Etats Unis « Time is Money » ■

Propos recueillis par MZ