

Ahmed Bennis, directeur de développement de l'AMDI

Un commercial d'élite pour promouvoir les investissements français au Maroc

■ **Lauréat de HEC Bruxelles, il a vendu PC et logiciels en Europe et en Asie.**

■ **En 2009, il crée une entreprise de produits cosmétiques qu'il finit par revendre, faute de pouvoir financer une croissance trop rapide.**

■ **Basé à Paris, il incite depuis deux ans les opérateurs français à venir investir au Maroc.**

Pour les hauts cadres marocains, la ligne de démarcation entre une carrière dans le public ou dans le privé semble de plus en plus ténue. Durant ces dernières années, beaucoup d'hommes et de femmes sont passés d'un bord à l'autre (voir galerie des portraits sur www.lavieeco.com), souvent pour des motivations personnelles, mais aussi parce que la fonction publique a largement commencé à adopter les démarches de l'entreprise privée. La carrière d'Ahmed Bennis, actuellement directeur de développement de l'Agence marocaine de développement des investissements (AMDI), confirme la tendance de nombre de cadres à se laisser séduire par la fonction publique, ne serait-ce que pour une partie de leur trajectoire. Bien entendu, il gagne beaucoup moins que ce qu'il aurait pu percevoir dans le privé, mais, à l'en croire, il n'a pas hésité à accepter la proposition de Fathallah Sijilmassi, DG de l'agence.

Toujours tenté par les challenges

Ahmed Bennis est né Casablanca en 1978 et sa famille a dû s'accommoder d'une forme de transhumance, au gré des postes de son père, haut cadre commercial pour différentes entreprises, basées au Maroc, en Belgique, en France et en Espagne. Néanmoins, il n'a pas perdu au change et a acquis rapidement un grand sens de l'autonomie.

Après un bac «sciences math» au lycée Moulay Abdallah en 1995, il s'inscrit à HEC Bruxelles. Il effectue son stage de fin d'études chez NEC computers international qui lui propose directement une embauche. Nous sommes en 2001. Ahmed Bennis ne laisse pas passer sa chance. Il se voit offrir rapidement un poste de «development manager» pour l'Europe de l'Est et le Moyen-Orient. C'est que le constructeur japonais venait de lancer une nouvelle gamme de PC et voulait percer dans des marchés, nouveaux pour lui. Il a la charge de recruter des distributeurs, de faire un diagnostic des contraintes locales et de s'assurer un positionnement, notamment en Arabie Saoudite. La chance semble lui sourire car au cours de la seule année 2002, il arrive à assurer une présence de Nec sur 13 pays et réalise un chiffre d'affaires de 1,5 million de dollars (12 millions de DH actuellement), en dépit de la concurrence féroce de HP, Compaq, à l'époque, et Dell...

Ses patrons sont satisfaits de lui, mais voilà que FlexFinance, filiale d'Oracle, spécialisée dans les logiciels, lui propose en 2003 de prendre en charge les grands comptes pour ses produits de la haute finance. Il accepte l'offre. Mais il doit s'adapter à de nouveaux défis car les produits qu'il a à gérer sont des solutions extrêmement coûteuses (entre 2 et 5 millions de dollars entre licence et solutions adaptées). Le cycle de vente n'a rien à

voir avec de simples PC (entre 12 et 18 mois par solution). Il fonce et s'attaque à un marché large qui le mènera jusqu'en Asie. C'est d'ailleurs à Hong Kong qu'il réalise son premier gros contrat avec la banque ICBC pour un montant de 2,5 millions de dollars.

Son employeur revoit sa politique et va scinder ses solutions en modules pour pouvoir maintenir le cap. En moins de trois années, le résultat est concluant et Ahmed Bennis atteindra un chiffre

d'affaires de 8 millions de dollars.

Toujours tenté par les challenges, il répond à l'appel de Reuters financier en 2006. Le domaine d'activité reste toujours le monde des logiciels (consulting financier) et des solutions globales, mais pour le monde des finances cette fois-ci. Après une formation à Londres, il se voit confier un poste de directeur régional basé à Dubaï et Djeddah. Là, son employeur est bien positionné avec 80% de parts de marché, mais les temps sont durs en raison de la crise. Il doit alors faire avec des annulations et des reports. Ahmed Bennis réussit néanmoins à placer des licences pour un montant global de 8 millions de dollars. En 2009, il rentre en Belgique, son pays d'attache, pour créer sa propre entreprise avec son épouse, mais pas dans le domaine informatique où il a jusque-là exercé.

Son ouverture à plusieurs cultures est un atout

Il investit quelque 250 000 euros (2,7 MDH) dans une entreprise spécialisée dans la cosmétique biologique et le développement durable. Les affaires démarrent sur les chapeaux de roues et l'effectif atteint 20 personnes dès le premier exercice. La croissance est tellement rapide qu'il n'a pas les moyens de développer l'entreprise. Alors quand le laboratoire qui fabriquait ses produits lui propose, en 2010, de racheter l'affaire, il est contraint et forcé d'accepter et même de sortir complètement du capital comme l'exigeait le repreneur.

C'est au moment où prend fin cette expérience que vient la proposition de Fathallah Sijilmassi. Il prend à cœur sa mission et déploie son talent de commercial d'élite, tout en s'appuyant sur son ouverture à plusieurs cultures, pour convaincre les investisseurs, français notamment, à s'installer au Maroc. Il était justement au Maroc où il a accompagné des hommes d'affaires venus explorer les opportunités qui s'offrent dans les zones offshore comme Technopolis et Casanearshore, entre autres, aussitôt après avoir participé à la mission organisée, le 29 septembre, à Lyon. Il y a encore un énorme potentiel d'investissement de la part des PME de provinces qui ne demandent qu'à être exploitées. Encore un gros challenge pour Ahmed Bennis ■

MOHAMED EL MAËROUFI

