

Le « marines » américano-marocain qui ramène 1000 emplois au pays

Même s'il vit aux USA depuis plus de 25 années, il est resté profondément attaché à son pays. C'est pour participer à son développement que cet homme d'affaires aux Etats-Unis, en Chine et à Taïwan a décidé de s'implanter au Maroc. A 47 ans, il a enchaîné les petits boulots, et a été tour à tour soldat dans l'armée américaine et homme d'affaires accompli. **PAR NOREDINE EL ABBASSI**

Qu'on le veuille ou non, le rêve américain est toujours présent, un peu partout de par le monde et dans toutes les générations. Nombreux sont ceux, pour qui, les Etats-Unis restent le pays où les rêves les plus fous sont encore possibles... Ce qui fait dire à Frank Sinatra, que si on arrive à quelque chose à New-York, on peut y arriver n'importe où ailleurs. Le moins que l'on puisse dire, est que le parcours de Karim Boumajdi n'infirmes pas la sentence du célèbre chanteur américain.

Karim est né en 1967, à Casablanca, dans une famille qui ne se distinguait par aucune particularité, autre que celle d'habiter dans une zone résidentielle, agrémentée de palmiers, venus de nul part et en plein cœur industriel de Casablanca, à Ain Sebaa. Le père exerce une activité commerciale florissante, dans le transport de marchandises après avoir longtemps travaillé dans le commerce de gros. La proximité de la mer n'était pas pour déplaire au jeune Karim qui se rappelle y avoir passé une enfance heureuse: *"nous étions constamment en bord de mer. Depuis les extrêmes de la côte"*, confie-t-il, dans un anglais d'Amérique fluide et précis, naturellement, la langue de l'Oncle Sam coulant de source. Dès



Bio express

- 1967** : naissance à Casablanca
- 1988** : départ pour les USA et débute dans la vie active
- 1990** : rejoint l'armée américaine dans le corps des Marines
- 1996** : diplôme de gestion financière et de comptabilité
stage à Price Waterhouse (Maroc)
lance une chaîne de vente en détails dans les malls américains
- 1997** : lancement de HTK aux USA
- 2014** : ouverture d'une usine HTK à Casablanca

son jeune âge - à trois ans, précise-t-il, Karim est scolarisé dans l'école privée Les Soeurs, que des religieuses catholiques dirigeaient à l'époque. Mais au moment où il devait intégrer l'école primaire à sept ans, à l'école Victor Hugo, dans le système français, un petit souci de santé lui fait rater la rentrée. Il rejoindra donc l'enseignement public marocain: *"C'était la meilleure chose qui me soit arrivée, car j'ai été confronté à la réalité marocaine, dès le plus jeune âge."*

Cela me convenait parfaitement. En fait, dans le privé, on côtoie principalement des enfants venus de milieux favorisés. Mais dans le public, l'intérêt est que les élèves viennent de tous les horizons de la population marocaine. Depuis les classes les plus aisées à celles dont les enfants n'ont même pas les moyens de se payer de bonnes chaussures. Cela a facilité mon adaptabilité", expose-t-il, sans en être affecté outre mesure. C'est cette expérience qui l'accompagnera durant toute sa vie scolaire et professionnelle, puisqu'il apprendra à s'adapter à toutes les situations et aux différentes personnes auxquelles il eut affaire. Pendant toute la discussion, il n'hésite pas à se confier, tout en restant lucide, sur ce qui a fait sa vie, et son parcours.

Entrepreneur dès l'enfance

Ses premières expériences dans le commerce, débutent très tôt, en 1980. Juste après la Marche Verte, quand les affaires de son père ont connu une baisse de régime, à l'image de ce qui se passe ailleurs. Même les plus jeunes, devaient alors apprendre à se débrouiller: "j'ai commencé à travailler dans le commerce. Grâce à des contacts dans la vieille Médina et à Derb Talian, j'ai noué des relations avec des importateurs de chaussures et de vêtements en provenance d'Italie. Je m'approvisionnais et revendais mes achats après avoir prélevé ma marge, dans mon propre quartier de Aïn Sebaa," confie-t-il. Cela n'empêche pas le jeune Karim de poursuivre sa scolarité et décroche, en 1987 son baccalauréat, sans encombre. Se pose alors la question du pays où il doit parfaire son cursus. A cette époque, la France est dans la continuité logique, pour quelqu'un de son milieu social,

mais il fait un choix original. Il opte pour les Etats-Unis et Karim arrive à New-York en 1988 avec seulement 1000 dollars en poche et un billet retour de la RAM. Une semaine plus tard, il en avait dépensé 800 en loyer et nourriture. Il s'est fait alors rembourser le billet d'avion. Karim n'a pas d'autre choix, il lui faut grandir et apprendre à se prendre en charge ou rentrer au Maroc. Mais il avait déjà brûlé ses amares. Il doit donc avancer, coûte que coûte.

Karim apprend alors à survivre « à la dure ». Il se fait employer par une société de bus à New-York, puis à San Francisco. Cela durera deux années. Il gagne sa vie plutôt bien, mais dépense tout son argent, à la découverte de nouveaux horizons et à profiter du mode de vie américain. Qui, pour lui se résume, à « pas d'épargne, travailler et vivre pour le jour présent sans

se préoccuper du lendemain. Travailler dur et jouer autant ». Lorsqu'il estime avoir fait enfin le tour des expériences recherchées, il se lasse. Il se met alors à la recherche de nouveaux défis, ce qui le mènera à San-Francisco. Au bout de quelques temps, il fait un choix, pour le moins inattendu. Celui de rejoindre le célèbre corps d'armée des "Marines". Afin, précise-t-il, de rejoindre l'environnement le plus compétitif que l'on puisse trouver, mais surtout d'embrasser la carrière de militaire. Karim rejoint le corps d'élite, avec un titre de séjour provisoire et l'ambition de faire partie d'un corps d'armée, le plus convoité. En toute logique et compte tenu du contexte de l'époque, dès après avoir fait ses classes, l'armée américaine doute un moment, de la sincérité de son engagement :

La face cachée

Le cinéma?

Je regarde tous types de films sans exception aucune. Je suis un grand cinéphile.

Les vacances?

Ce que je préfère c'est aller à la plage. Je trouve cela reposant.

Les voyages?

J'ai visité les Etats-Unis, bien sûr, mais aussi l'Asie, l'Europe et le Moyen-Orient. En ce moment je suis assez curieux de l'Afrique, et c'est là que je veux me rendre prochainement.

Le sport?

Comme tout marocain, je suis fan de football (européen). J'aime également la natation, mais je me suis mis au yoga depuis que je suis aux Etats-Unis.

Il refuse une vie de militaire de carrière

Nous sommes le premier août 1990, à la veille de la première guerre du Golfe, alors que Karim profite de ses premières vacances au Maroc depuis son départ en mars 1988, lors d'une permission de 20 jours, on le rappelle à la Base de Camp Pendleton. Il doit faire un choix cornélien : rester auprès de sa famille au Maroc, ou partir à la guerre. Il assume ses choix et rentre aux Etats-Unis, d'où logiquement, il devrait participer à la guerre du Golfe. Mais il est rapidement rappelé du front, pour, cette fois-ci, «mettre à la disposition de l'armée, ses compétences linguistiques en arabe», explique-t-il. Lors de cette partie de son récit, il semble détaché, comme s'il n'avait rien à prouver de son époque dans le corps d'élites de l'armée américaine. Il sert alors d'agent de liaison entre l'armée Américaine et les armées des pays arabes de la coalition. Il faut rappeler qu'il n'avait que 23 ans, et reconnaît d'ailleurs volontiers, «ne rien connaître de la vie», à proprement parler. Il précisera, que c'est l'armée qui le forgera et lui enseignera ses compétences de gestion et de rigueur dans des conditions extrêmes. C'est aussi

Zoom

Hsu Team Karim (HTK) est une entreprise américaine de conception et production de pièces automobiles. Fondée en 1997, c'est une entreprise de la famille Hsu de Chine et de Taiwan et a des partenaires au Mexique et au Brésil. HTK comprend deux usines en Chine continentale et une à Taiwan, emploie 3500 personnes et réalise 250 millions de dollars de chiffre d'affaires annuel. L'entreprise compte délocaliser 10% de sa production au Maroc et créer 300 emplois à Casablanca et 700 à Jorf Lasfar.

la période où les contacts avec sa famille connaissent de longues interruptions, une partie de sa famille, s'opposant à ce qu'il participe à une offensive contre un pays arabe et musulman. Ce qui n'a rien d'étonnant, à considérer les conditions de ladite période. Même s'il n'est pas sur le front, la rue arabe ne comprendrait pas son engagement aux côtés des américains. Mais cette étape délicate a une fin, et il revient à la vie du temps de paix. Retour aux entraînements préparatoires, et autres exercices traditionnels de la fonction. Mais Karim en profite pour passer des examens de gestion: *"Mon officier commandant m'a imposé des conditions draconiennes: n'avoir que des notations "A", pour toutes les matières poursuivies, pour que je puisse mener à terme mes études. J'ai relevé le défi"*, affirme-t-il, non sans une fierté à peine dissimulée, mais par ailleurs, tout à fait justifiée. Il étudie alors en caserne le jour et suit des cours du soir. Au terme de son contrat avec l'armée américaine, Karim se voit proposer un cursus d'officier dans la Grande Muette. Après un court

séjour aux Etats-Unis, il décide un retour au Maroc, au bercail originel.

Premières expériences au Maroc et réussite aux Etats-Unis

"Lorsque je suis rentré en 1996, j'avais passé mes diplômes en gestion financière et en comptabilité à l'armée. Mais au Maroc, je me suis rendu compte que j'avais encore des choses à apprendre", analyse-t-il. Karim a alors obtenu un stage dans le cabinet d'audit Price Waterhouse. L'expérience le met face aux réalités marocaines, ce qui lui fait dire: "il y a des règles, que les gens respectent ou non". Il réalise qu'il a encore beaucoup à apprendre aux USA et décide d'y retourner. C'est alors, qu'il se lance dans le commerce et ouvre une chaîne de magasins dans des centres commerciaux. Au détour de sa vie de business man qu'il a nouée avec le succès, il fait la rencontre de partenaires d'affaires asiatiques. Sa belle famille en fait. Ensemble, ils développent leurs affaires: c'est HTK. Karim est passionné d'automobile

depuis l'enfance. Il visite nombre d'usines de fabrication de pièces détachées, de par le monde entier, fréquente les salons et développe des échanges commerciaux. Ce qui lui permet de développer une "connaissance métier" propre. HTK a alors déjà développé ses usines à Taïwan et en Chine Continentale. Mais Karim a d'autres ambitions et veut participer au développement économique de son pays d'origine. Ce désir se concrétisera en 2009, lorsqu'il rentre au Maroc pour préparer une installation. Les procédures prennent du temps, et il doit contourner des lourdeurs administratives. Néanmoins, la stratégie automobile du pays est déjà amorcée. HTK Automotive Morocco décide d'y participer et prépare son implantation dans une zone industrielle de Casablanca, transférant une partie de son activité existante d'Asie au Maroc. A Jorf Lasfar aussi, dans une seconde phase, plus avancée. Le lancement de l'activité est prévu incessamment, en 2014. C'est un beau retour, pour un fils du pays. ■