

محمد لكحيلة، رئيس المجلس الجهوي للمحاسبين وخبراء المحاسبة بجهة مرسيليا باكا؛ تقوم بمواكبة المقاولين الشباب الذين يستثمرون بالمغرب



محمد
لكحيلة

في هذا اللقاء يحدثنا محمد لكحيلة، رئيس المجلس الجهوي للمحاسبين وخبراء المحاسبة بجهة مرسيليا باكا، على التعاون بين الضفتين، خاصة بين المغرب وفرنسا وبين طنجة ومارسيليا، حيث يعتبر أن مستقبل فرنسا لمواجهة المنافسة هو العمل مع بلدان الجنوب مثل المغرب.

وبمنطقة مرسيليا خلق إلى جانب زملائه في المهنة، حيث يدير مكتب للمحاسبة منذ 1991 بمدينة مرسيليا ويجمع بين المحاسبة والخبرة في نفس الوقت، شبكة تسمى «تمويل واستشارة متوسطة» من أجل مواكبة المقاولين الشباب الذين يستثمرون بالمغرب وبالضفة الجنوبية للمتوسط، وفي هذا الإطار خصص حوارا لجريدة الاتحاد الاشتراكي.

حاووره بمارسيليا: يوسف لهاللي

○ ما هو دور هذه الشبكة التي قمتم بتأسيسها حول المنطقة المتوسطة؟

■ هذه الشبكة تسمى « تمويل واستشارة متوسطة » وهي نوع من التجمع الذي تنضوي تحته مجموعة من المقاولات، وهذه المجموعة توجد بها العديد من المهن المنظمة والقانونية، مثل نقابة المحامين، وكذلك المحاسبين المعترف بهم، تجمع مدققي الحسابات، والبنوك الموجودة بالمنطقة وذلك بدعم الغرفة التجارية لمنطقة باكا مرسيليا والجهة السياسية لباكا مرسيليا.

○ ماهو دوركم، هل هو مواكبة المقاولات التي تستثمر بالمغرب؟

■ نحن نقوم بدور اكبر من دور المواكبة، مثلا تجمع المحاسبين يشتغل في إطار شبكة بين ضفتي المتوسط وخاصة بين المهن المعترف بها والمتواجدة بشكل قانوني، وهذا أمر أركز عليه كثيرا. ونحن في تعاملنا نتوجه مثلا الى نقابة المحامين، لأننا نعرف إننا بالتوجه الى هذه الهيئة هناك حد أدنى من التكوين وحد أدنى من المهنية. ونفعل نفس الشيء مع المحاسبين ومدققي الحسابات. لماذا كل هذه الاجراءات ؟ لأننا نحرس على تأمين مصالح المستثمرين وحتى تتم عملياتهم في ظروف تضمن استثماراتهم، وذلك لتأمين العلاقات التجارية للمستثمر، وعلاقاته المالية ووضعيتها القانونية، ومواكبة مالية أيضا خاصة أنهم يستثمرون في بلدان لا يعرفون جيدا كيف تتم بها الأشياء.

○ خلال تدخلك في الندوة، طرحت قضية معقدة، وهي أن المستثمرين الفرنسيين من أصل مغربي أو الذين لهم علاقة بالمغرب، يتعرضون لمشاكل أثناء عملية الاستثمار بعين المكان أكثر من زملائهم المقاولين الذين ليس لهم أي ارتباط بالبلد الأصلي، كيف تفسر هذه الظاهرة؟

■ مثلا أنا من أصل مغربي، عندما أريد القيام بمعاملات مالية أو استثمارية بالمغرب، اعتقد أنني لست في حاجة إلى أية مواكبة أو مساعدة. لكن هذا سلوك خاطئ، فرغم كوننا من أصل مغربي أو جزائري أو تونسي عندما نصل الى البلد الأصلي فنحن غريبون على ثقافة المقاولات هناك، وذلك لسبب بسيط هو أن الشباب المستثمر من أصل مغربي ازدادوا ودرسوا ومارسوا المقاول بفرنسا ولهم ثقافة غربية، واعطيك مثلا، عندما أكون بعين المكان وأقول لزميلي المغربي، لا بد ان انهي مهمتي خلال يوم أو يومين، يتساءل من أي قارة أنا قادم وكما يقول المثل الافريقي « الغريبون لهم الساعة ونحن لنا الزمن ». فهناك عدة مقالب. والمقاول عليه أن يكون جد حذر لأنه يستثمر رأسمال جهد وكذا حياته العائلية. ففيما يخص الشباب المغربي الذي يريد العودة الى البلد الأصلي للاستثمار فقد تابعنا عدة كوارث مالية لحقت ببعض هؤلاء الشباب وعادوا في ظروف سيئة. المقاول لا بد له أن يحد من الأخطار وأن يقوم بوضع آليات لذلك من أجل الحد من الأخطار المحدقة في هذه العملية وهذا هو دور جمعيتنا، فعندما نستثمر لابد أن نتوجه إلى أشخاص ومؤسسات مختصة ومهنية، وعندما نمرض نذهب الى الطبيب، اذا اخترنا حلا آخر لا يمكننا التكهّن بما ينتظرنا. لهذا دورنا ان ندفع هؤلاء الشباب الى التوجه الى المهنيين من أجل تأمين استثماراتهم.

○ ما هي نوعية العلاقات التي تجمعكم اليوم مع المغرب كجمعية وشبكة لشبكات؟

■ حاليا نركز كثيرا على تطوير العلاقات بزملائنا على مستوى الدار البيضاء خاصة أن ثقل الاقتصاد المغربي يوجد بهذه المدينة وكذلك مقرات أهم الشركات المغربية والدولية كما أن هناك اشياء مهمة تتم بشمال المغرب على مستوى طنجة والميناء المتوسطي لهذا ننظم جولة مهنية لمنطقة المتوسط ويرافقنا مسؤولو ميناء مرسيليا في ذلك، ومهمتنا هي ربط علاقات تجارية مع هذه المنطقة من المغرب، ونعتمد في ذلك على زملائنا بالمغرب لتنظيم ذلك بحضور ممثلي الجهة والغرفة التجارية وذلك من أجل تطوير العلاقات التجارية والبرنيس.

أوريا عليها اليوم ان تنظر الى الجنوب المتوسطي، ألمانيا اليوم لها قدرة تنافسية كبيرة لأنها تهتم بشرق أوروبا، وفرنسا اذا أرادت اليوم ان تنافس اصداقنا الألمان عليها ان تتوجه الى الجنوب. وخاصة بميناء طنجة والمنطقة الصناعية المحيطة بها، واهتمام شركة كبرى مثل رونو بالمنطقة ليس عبثيا، بل من أجل ان تحافظ على قدرتها التنافسية. واليوم من أجل ان يحافظ الاقتصاد الفرنسي على تنافسيته لا بد ان يتوجه الى هذه المنطقة من أجل توفير العديد من الخدمات.