

# Profil : Un entrepreneur dans l'écologique



**A 34 ans, Saber Chérif Kanouni a positionné son entreprise Acoram dans l'écologique. Sa spécialité : faire économiser l'eau aux agriculteurs, aux industriels et aux ménages.**

La fibre écologique de Saber Chérif Kanouni a poussé depuis son enfance dans les années 80. A l'époque, les publicités de l'ONEP (Office national de l'eau potable), avec de grosses bouteilles à l'intérieur des chasses d'eau commençaient à sensibiliser les Marocains sur l'importance d'économiser cette denrée. Autant d'images encore présentes à l'esprit de Chérif Kanouni quand, en 1999, il lance sa société Acoram, dédiée exclusivement à la commercialisation des produits et systèmes permettant de faire économiser l'eau aux ménages, aux agriculteurs et aux industriels. Difficile de faire croire aux Marocains que l'on peut avec de petits produits garantis pour cinq ans, rentabiliser son investissement en une année. Le diplôme de Marketing spécialisé grandes surfaces décroché au Canada au terme d'un cursus scolaire commencé à Casablanca aidera notre jeune investisseur à se faire une place. «J'ai appris à vulgariser les produits les plus difficiles», dit-il en présentant son produit miracle. Il s'agit du polyter, «un concept unique qui permet une absorption très rapide de l'eau ainsi que sa restitution par pression osmotique de la masse racinaire». Bref, en termes familiers, le polyter (dont l'une des propriétés est d'absorber entre 160 à 500 fois son poids), permet d'économiser au minimum 50% d'eau nécessaire à la pousse et de réduire de 30 à 50% les apports fertilisants. «Nous avons suivi pendant plus de 4 ans, l'évolution de ce produit baptisé polyter avant de le proposer à nos clients et partenaires. Nous avons pu constater et tester nous-mêmes les résultats dans plusieurs pays, sur plusieurs types de plants et surtout, dans toutes les natures de sols...», poursuit le directeur général d'Acoram qui sait qu'il est très difficile de faire changer les habitudes. «Avec du polyter, on a fait pousser du gazon sur le désert de Dubaï», rétorque-t-il. Après une phase de démarrage plutôt difficile, Acoram est en train de se positionner. Les clients de l'entreprise viennent de l'hôtellerie, mais aussi du monde des promoteurs immobiliers et de l'agriculture. Le groupe Altadis est actuellement en phase d'essai avec le procédé d'Acoram pour la culture du tabac blanc. Dans les régions, l'entreprise a déjà participé à des campagnes de reboisement, la grosse opération restant la plantation d'arganiers. Acoram emploie aujourd'hui huit permanents lesquels interviennent dans 14 secteurs. «Nous fonctionnons comme les nouvelles industries avec des revendeurs que nous formons et qui sont autonomes. Avantage, nous ne répercutons pas les charges sociales et salariales sur les prix de nos produits», explique l'ex-étudiant à Montréal. «Non, je ne regrette pas le Canada. J'ai choisi de revenir au Maroc au bout de dix ans. Et je suis content de mon choix», explique cet homme de 34 ans en reconnaissant toutefois que l'environnement québécois caractérisé par un chauffage fort présent, a contribué à développer la fibre écologique qu'il revendique.

*Aujourd'hui le Maroc - Le 27-2-2007*

*Par : [Adam Wade](#)*