

«Ici, on travaille  
comme en  
famille, mais la  
compétence est  
primordiale»



Economiseurs



# Saber Kanouni

## Un entrepreneur écolo

Le mot «passionné» lui sied à merveille, Saber Kanouni, directeur général d'Acoram, évoque son métier et son entreprise du matin au soir sans interruption aucune. Son discours est particulièrement enflammé quand il s'agit de son produit fétiche, le polyter, qu'il décrit aisément comme «miraculeux».

**C**onformément à notre rendez-vous avec le maître des lieux, il est 8 heures précises quand nous tapons à la porte de la suite 24. C'est ainsi que les frères Kanouni ont baptisé le local qui abrite leur société spécialisée en économie d'eau et d'électricité. Paradoxalement étroite pour l'activité en cours, la suite 24 n'en dénote pas moins un esprit de convivialité certain et rappelle surtout un bureau d'architecte en chantier.

L'énorme table rectangulaire qui trône en plein milieu de la pièce est d'ailleurs censée favoriser la circulation de l'information et permettre à chacun des collaborateurs de laisser libre cours à l'expression de ses idées. «Nous déménageons début août dans un local plus grand, nous confiera plus tard Saber Kanouni, aujourd'hui, nous pouvons enfin nous le permettre», puis d'ajouter: «Ici, on travaille comme en famille, mais ne vous fiez pas aux

apparences, la compétence est primordiale».

Ce mercredi-là, deux techniciens de «la boîte» nous accueillent en nous précisant que M. Kanouni ne saurait tarder plus longtemps puisque d'habitude sa journée commence même généralement beaucoup plus tôt. Aussi, quand à

8h45, celui-ci franchit les portes de sa société, se confond-il en excuses qui nous paraissent somme toute satisfaisantes. «Ce n'est pas dans mes habitudes d'arriver en retard à mes rendez-vous, mais nous avions hier l'inauguration du Six PM Bar, le nouveau bar du Hyatt Regency, qui a finalement duré jusqu'à 1h

du matin, et l'équipe a dû travailler jusqu'à 4h. C'est pour Acoram l'aboutissement de plusieurs mois de travail», explique-t-il. A l'origine, ce marché décroché par Saber Kanouni quelques mois plus tôt consistait uniquement en la mise en place de l'éclairage Led (diode électrique luminescent), du son et de la vidéo projection pour le tout nouveau Lounge du Hyatt. Toutes ces solutions proposées par Acoram sont basées sur une technologie innovante qui aboutit des économies d'énergie. Mais petit à petit le client lui confie d'autres tâches en relation avec la programmation comme l'automatisme des stores.

### Réda Kanouni Directeur financier et logistique



Saber a l'aptitude de cibler le produit et d'en créer le besoin chez le consommateur. C'est un communicant hors pair. Nous sommes très proches car en plus

d'être frères, nous avons créé l'entreprise ensemble. Nous débattons beaucoup de nos projets. Le ton peut monter mais c'est à partir de nos débats que nous dégageons de nouvelles idées. Par contre, nous n'irons jamais nous contredire devant quelqu'un. Ici, je représente le garde-fou de l'entreprise puisque je tiens les clés du suivi administratif, mais je le tiens au courant de tout ce qui se passe pour qu'il puisse choisir en conséquence les marchés dans lesquels il s'investit.



# Sur les traces de... Saber Kanouni



Saber Kanouni accepte en effet presque tout ce qu'on lui propose, et c'est son frère Réda, «son garde-fou», comme il se plaît à l'appeler lui-même, et accessoirement son directeur administratif et financier, qui est chargé de le freiner dans ses élans et de refuser les marchés coûteux ou éloignés de leur cœur de métier. «Mon frère est un commercial hors pair, explique Réda Kanouni, il peut vendre n'importe quoi à n'importe qui, mais des fois il s'engage dans

des marchés qui ne sont pas forcément du ressort d'Acoram. Je suis là pour limiter les hémorragies d'argent», rappelle-t-il en jetant un coup d'œil complice vers son frère aîné.

## Une matinée de débat

D'ailleurs, cette matinée-là, Saber Kanouni est encore arrivé avec une idée toute nouvelle. Un client vient en effet de lui demander de mettre 300 points lumineux en fibre optique dans le plafond de sa nou-

velle villa fraîchement construite. Les avantages d'un éclairage par fibre optique sont en effet nombreux. Il est par exemple possible de mettre de la lumière là où un éclairage classique est impossible à réaliser puisque la source lumineuse est installée loin de l'objet à éclairer, et grâce à sa flexibilité toutes les formes imaginables sont alors permises. Autre avantage, la fibre optique ne transmet pas de chaleur ni d'électricité et propose «un éclairage exceptionnel». Idéal

pour la mise en place d'un éclairage effet rivière de diamant au sur des piscines ou effet ciel étoilé sur le plafond. Un marché donc en ce pour ce jeune entrepreneur, si ce n'est que le client a déjà terminé la construction de son plafond, ce qui rend la tâche coûteuse et très difficile. D'emblée, le directeur technique Manu Renaux est catégorique. «Il est hors de question d'opposer-t-il farouchement, il est difficile de placer les points lumineux sans détruire l'existant». Saber tente tout de même de convaincre ses collaborateurs, et s'en suit un débat de plus d'une heure et demie ponctué de coups de fil incessants à divers professionnels (plâtrier etc.) pendant lesquels le directeur général, le directeur technique et le directeur financier essaient d'explorer toutes les pistes possibles pour solutionner le problème.

Il est 10h30 quand les trois hommes se mettent enfin d'accord, et trouvent une solution qui correspond aux impératifs de chacun. «C'est bon!», s'exclame Saber Kanouni pour clôturer la discussion. «On est tous d'accord, nous enleverons juste les parties du plafond à mettre en place. Ça prendra plus de temps que prévu, mais c'est plus aisément et moins coûteux».



Saber Kanouni franchit la porte d'Acoram en tenue de chantier.

Kanouni et le directeur financier (son frère) en conversation avec un fournisseur.

Maintenant qu'il a convaincu le directeur financier, c'est au tour du directeur technique.

135 100 36

For color prints - For Earth-Photographers  
Prints require developer - Prints require a color



Sans polyter, un olivier prend entre six à huit ans pour faire sa première récolte d'olive. Avec le polyter, en trois ans vous avez déjà des olives.

## Un homme de médias?

Aussitôt le débat terminé, le directeur général lit rapidement ses mails, répond à certains courriers, et passe trois coups de fil à quelques chantiers en cours. Un mail capte particulièrement son attention, celui d'une journaliste française d'une émission écologique qui lui envoie quelques questions sur les solutions qu'il propose avant le déplacement final la semaine d'après pour le filmer. Preuve que nous ne sommes pas les seuls à s'intéresser à ce jeune prodige. «*Beaucoup d'émissions ont été faites sur Acoram ces dernières années, raconte le jeune patron. Si nous travaillons aussi étroitement avec les médias, c'est pour informer un public en quête de résultats que les solutions existent et que la cherté de l'eau et de l'électricité n'est plus une fatalité. Il s'agit également pour nous de sensibiliser les pouvoirs publics. Des solutions comme le polyter, c'est miraculeux pour un pays agricole et aride comme le nôtre*», explique passionnément Kanouni. Pour les néophytes, sachez que le polyter est un puissant

rétenant d'eau, fertilisant et accélérateur de croissance doté d'une très grande capacité d'optimisation des besoins et du développement des végétaux, il est efficace

pour tout arbre, gazon, plantes, fleurs, entre autres. Concept unique, le polyter permet en effet une absorption très rapide de l'eau ainsi que sa restitution. En clair, les racines pompent l'eau directement sur le polyter prégonflé d'eau et d'oligoéléments. Et c'est justement ce qui le rend hydro-activateur. «*Sans polyter, un olivier prend entre six à huit ans pour faire sa première récolte d'olive. Avec le polyter, en trois ans vous avez déjà des olives*, illustre Kanouni, mais attention, certains charlatans vendent du polymère, produit chimique, en le faisant passer pour du polyter qui est organique.»

Ce produit le rend d'autant plus fier puisque grâce à ce produit «miracle», Acoram a réussi à planter en février dernier quelque 4000 arganiers, dans la région du Souss pourtant réputée pour être aride, pour le compte d'une association humanitaire.

## Service après-vente

Toujours est-il qu'il est déjà 11h30 quand Saber Kanouni prend sa voiture pour se

rendre au Six PM Bar, histoire de faire les ultimes vérifications, et les derniers ajustements. «*Après la fin des travaux, nous restons longtemps sur le chantier. Le service après-travaux est indispensable. Et nous ne partons que quand nous sommes sûrs que tout est bien en place. C'est comme ça que nous fidélisons nos clients*», explique Saber Kanouni constamment collé à son téléphone.

C'est en effet important pour la société de fidéliser puisque les marchés sont décrochés généralement grâce au «bouche-à-oreille». Ce sont effectivement généralement d'anciens clients satisfaits qui recommandent Acoram à leurs amis et entourage. Normal, en créant sa société en 1999, Saber Kanouni venait à peine de rentrer au Maroc après huit années passées au Canada. C'est dans le pays de l'érable qu'il a d'ailleurs l'idée de se lancer dans l'économie d'eau. «*Nous avions une matière à l'université où on nous demandait de créer un produit et de le commercialiser. J'ai tout de suite pensé à cette publicité marocaine qui recommandait de mettre deux bouteilles dans les chasses d'eau des toilettes pour économiser l'eau*», raconte Saber nostalgique. A la place des bouteilles, il propose une solution moins envahissante et



Arrivée au SixPM, il rencontre Fabrizio Chiodini, patron d'une société de décoration italienne.



Saber Kanouni en grande conversation avec un des techniciens.



Vérification du son avec Manu Renaux.



De retour au bureau, il lit des CV et réactualise son site internet.



# Sur les traces de... Saber Kanouni



## Côté jardin



Son magazine  
préféré  
**Sciences  
& Vie**



Son jeu  
**Age of Empire III**



La voiture  
de ses rêves  
**La Spyker Car**



Sa BD  
**Gaston Lagaffe**

plus souple. Il s'agit de deux plaquettes en acier qui interviennent comme un barrage au niveau des chasses d'eau et servant à retenir le surplus d'eau normalement gaspillé chaque fois que la chasse est tirée. Selon Kanouni, cette solution assure ainsi une réduction de la consommation d'eau pouvant atteindre 40% à chaque utilisation, tout en conservant la même pression d'évacuation. Depuis, la gamme de produits proposés par Acoram en économie d'eau s'est

considérablement élargie. La société propose aujourd'hui des douchettes économiques, des robinets éco, et d'autres types d'accessoires anti-gaspillage. Il commercialise d'abord ses produits en grande surface, et ne tarde pas à proposer ses services aux hôteliers. «*Nous avons fait des économies de 211.000 dirhams en un an grâce aux solutions proposées par Acoram*», témoigne Brahim Larachi du Tikida Garden. Mais la crise qui survient dans l'hôtellerie au lendemain des

attentats du 16 mai oblige l'entrepreneur à se diversifier. Il complète sa gamme par des produits d'économie d'énergie, de traitement de l'eau, de climatisation, et des purificateurs d'air.

## La tournée des chantiers

Il est 15h30 quand Saber Kanouni sort enfin du Six PM Bar. La visite a pris plus de temps que prévu puisque ce jour-là le charismatique patron du Hyatt, Omar Kabbaj, est venu en personne inspecter les lieux en compagnie de prestigieux invités. L'occasion pour notre homme d'affaires de glisser quelques cartes de visite et d'échanger quelques banalités qui peuvent se révéler parfois très juteuses.

Un quart d'heure plus tard, nous nous retrouvons à l'autre bout de Casablanca vers Oasis. Saber Kanouni est venu visiter une pépinière délaissée qui a récemment pris feu et dont il vient de s'associer pour les droits d'exploitation. Son but, la réaménager à nouveau grâce au polyter pour en faire un showroom. «*Grâce au polyter, ça nous prendra dans les trois semaines au maximum pour faire repousser le tout. En plus, il y a une fontaine qu'on pourrait équiper de nos solutions*», explique-t-il passionnément.

Après une brève discussion avec les propriétaires, il reprend sa voiture vers d'autres chantiers éclatés un peu partout autour de la mégapole. «*Notre principal marché est à l'extérieur de Casa. Nous sommes très présents dans les villes touristiques par exemple, et en campagne. Ici ce sont souvent des particuliers ou des magasins qui font appel à nous*», affirme-t-il.

Sa tournée des chantiers durera

plus de deux heures pendant lesquelles il inspecte, vérifie, et donne ses instructions aux différents ouvriers. Il n'en délaisse pas moins ses autres affaires puisqu' accroché au téléphone, il est constamment en communication avec les fournisseurs, les clients et son bureau. A 18 heures, l'itinérant franchit enfin la porte d'Acoram où il entame des travaux plus sédentaires: courrier, réactualisation du site web, lecture des CV, etc. Une journée qui est loin d'être terminée.

Salma Zaz

## Curriculum vitae



Un bac en informatique de gestion en poche dès 1990, Saber Kanouni s'envole pour le Canada (il est à moitié Canadien

de par sa mère), où il suit des cours dans HEC Montréal. Il décroche en cinq ans une maîtrise en Marketing spécialisée en grande surface et intègre Procter & Gamble au Canada en tant que responsable produit. Un an et demi plus tard, il rejoint le gouvernement canadien en tant qu'acheteur senior. Celui-là même qui deviendra par la suite son client de référence quand il lancera ses premiers économiseurs d'eau. Normal, l'eau est gratuite au Canada.