Antony Glaziou, itinéraire d’un serial entrepreneur

mardi 9 septembre 2014, par lpe

Expatrié depuis un an au Maroc afin de développer le portefeuille commercial de sa société poitevine de communication : Ines Interactive, Antony Glaziou vient de céder son affaire à un cadre de chez Aigle. Pour lui, il s’agit désormais d’entamer une autre tranche de vie, sans pour autant s’endormir sur ses lauriers… on ne se refait pas !

« C’est suite à différents déplacements au Maghreb dans le cadre de Futurallia ou du SPN (association des professionnels du numérique) que j’ai commencé à prendre des contacts localement. L’expatriation en famille, au Maroc, est devenue une réalité au cours de l’été 2013. Il a fallu gérer mon absence dans le groupe Ines Interactive (15 salariés), modifier l’organisation interne en conséquence, de façon à ce que je puisse travailler à distance et surtout, trouver des clients là bas pour le groupe. »

La cession d’Ines Interactive à Yves Trousselle

« L’histoire n’était pas écrite, je connais de très longue date Yves et nous venons de conclure la cession d’Ines Interactive juste 15 ans après sa création (le 9 septembre 1999). Responsable informatique chez Aigle à Ingrandes, Yves est un manager d’équipes, sa vision globale de développement pour mon entreprise et son profil m’ont conduit à franchir le pas en toute sérénité. De plus, le timing était parfait pour céder. 15 ans, c’est l’âge de la maturité et le groupe avait été rationnalisé en 2013 avec la fusion des quatre sociétés 2S3i, Pubble-Gum, Axentonic et Iftic sous une SAS commune : Ines Interactive. Certains salariés, actionnaires minoritaires, devraient conserver leur participation dans l’affaire. »

Si Antony confie que le critère financier pour la vente de son entreprise n’était pas prépondérant, il n’en oublie pas pour autant la nécessité de « gagner à nouveau sa vie pour ne dépendre de personne ». Installé à Mohammedia, ville de 200000 habitants située entre Rabat et Casablanca, sur la côte ouest du pays, il est devenu enseignant pour le compte de Toulouse Business School. Sur le campus de Casablanca, il donne des cours à des jeunes en Master sur le webmarketing et l’usage du web en entreprise. A très court terme, il envisage la création d’une entreprise de consulting dans le domaine de l’emploi d’internet dans les entreprises.

Revenir en France… sous conditions

Resté en contact, notamment via les réseaux sociaux, avec ses "amis" du Poitou-Charentes, Antony n’envisage pas, à court terme, son retour dans la Vienne. Il explique : « rester à long terme dans un pays où on est étranger n’est pas évident. Mon épouse est enseignante, un paramètre favorable à une expatriation réussie puisqu’elle a retrouvé un poste ici. Pour ma part, j’ai toujours le virus de l’entrepreneuriat mais pas forcément au Maroc. Pourquoi pas ailleurs ? Pour le moment, je laisse un peu de temps au temps comme on dit !
La France reste mon pays, je suis patriote et je reviendrai m’y investir pleinement quand le paysage politique et fiscal sera plus favorable. J’attends des signes forts en faveur de l’entrepreneuriat, même si ce constat n’a pas été la cause de mon départ. Aujourd’hui, j’ai le choix et comme je ne cautionne pas la situation actuelle dans mon pays, j’attends.
D’ailleurs les Marocains en général ne voient plus la France comme un pays accueil. Seuls peut être les plus pauvres. Les autres ont compris que ça bouge sur leur continent, il envisagent de rester et de s’investir. Pourtant, la France a été plus qu’un modèle pour le Maroc mais c’est en train de changer, d’ailleurs, notre pays n’est plus le premier partenaire économique, l’Espagne nous a remplacés !
Localement, en Poitou-Charentes, je rêve d’une autre dynamique. J’aurais bien aimé aussi que Grand Poitiers soit un acteur fort dans l’industrie de la connaissance. Que tous les acteurs : agglomération, Département, Région s’investissent dans ce sens. Pour le moment, ce n’est pas le cas, malgré le travail réalisé par le SPN sur le numérique en général. »

Propos recueillis par Cécilia Rochefort