

Compte-rendu du 2^{ème} Petit-déjeuner économique du monde arabe.

**Le rôle des banques dans le financement du
développement des pays arabes.**

Institut du Monde Arabe, le 19 juin 2014.

Jack LANG :

Mesdames et Messieurs, bonjour et merci d'être venus si nombreux à ce deuxième Petit-déjeuner économique, organisé par l'E.S.C.P. Europe et Monsieur David Bruckert, avec la contribution de Monsieur Jean-Marc Daniel, qui sera l'animateur de ce Débat.

Avec ce nouveau rendez-vous trimestriel, nous souhaitons proposer un espace de rencontres, d'échanges et espérons contribuer au renforcement des liens économiques entre la France, l'Europe et le monde arabe.

Je tiens à remercier les quatre intervenants qui nous font l'honneur de participer à la Table ronde d'aujourd'hui, qui est consacrée à la question du rôle des banques dans le financement du développement des pays arabes. Trois de ces intervenants représentent des entreprises partenaires de l'Institut du Monde Arabe nous accompagnant dans la réalisation de grands projets :

- Saudi Fransi, sponsor de l'Exposition Hajj sur le pèlerinage à La Mecque ;

- HSBC soutient à travers sa Fondation pour l'éducation un partenariat en lien avec un Collège situé en Zone prioritaire ;
- Attijariwafa bank, partenaire de la grande manifestation consacrée au Maroc contemporain, à partir du 14 octobre 2014.

Je voulais aussi remercier tous ceux qui nous font l'honneur d'être présents ce matin et les entreprises mécènes.

Le prochain Petit-déjeuner se tiendra le 25 novembre 2014, en lien étroit avec l'évènement sur le Maroc. Nous proposerons alors un format élargi à une matinée, avec trois Tables rondes.

Nous avons l'ambition d'assurer une présence forte et continue des débats économiques au sein de l'Institut du Monde Arabe. Merci à vous et bon travail.

Jean-Marc DANIEL :

Le sujet du financement du développement des pays arabes est vaste. Le secteur de la finance et de la gestion de la monnaie donne lieu à énormément de commentaires et de fantasmes, d'autant plus développés qu'en général, les débats techniques nous échappent... Il est donc nécessaire de clarifier les enjeux réels de ce thème.

La zone des pays arabes possède des caractéristiques particulières. Parmi elles, figure le fait que cette zone possède une grande épargne, liée à l'existence de la rente pétrolière. Cette zone est divisée en deux blocs : les pays ayant des excédents de balances des paiements très importants et des pays jeunes, ayant besoin d'investissements, étant en situation de déséquilibre. L'un des enjeux consiste donc à savoir comment circule cette épargne vers des pays comme le Maroc, l'Égypte ou la Jordanie ; l'Arabie Saoudite a le deuxième plus grand excédent du monde, en montant, et un excédent extérieur supérieur à celui de la Chine ; le pays au monde ayant l'excédent le plus important rapporté à son P.I.B. est le Koweït.

La rente est dans le monde arabe gérée par les États. Le fonds souverain détenant le plus d'avoirs est le fonds norvégien, grâce à la rente de ce pays. L'une des questions à se poser est donc de savoir si la finance permet de préparer l'avenir de la zone arabe à travers la gestion des fonds souverains.

Le monde arabe constitue l'une des zones les moins bancarisées du monde. Seulement 24 % des habitants des pays arabes possèdent un compte bancaire (95 %, en France). Disposer d'un compte bancaire permet de mettre à disposition son épargne de l'économie à travers le circuit monétaire et financier. Le véritable enjeu réside donc dans la génération et la circulation de l'épargne.

J'invite les intervenants à se présenter.

Fadi HALOUT :

Bonjour à tous. Je dirige la National Bank of Abu Dhabi, à Paris. Il s'agit de l'une des principales banques aux Émirats arabes unis, mais aussi d'une banque régionale avec une présence en Europe et aux États-Unis depuis 30 ans. La Banque est détenue par le principal fonds souverain d'Abu Dhabi, à hauteur de 70 %, le reste étant détenu par des actionnaires locaux. La National Bank of Abu Dhabi est une banque universelle. Notre stratégie n'est pas dictée par la structure du capital ; nous menons une stratégie commerciale classique, avec un développement vers l'international, des financements d'entreprises et de particuliers. Notre activité est axée vers la partie Corporate, avec le financement de projets aux niveaux local et international. Cette banque compte 7 700 salariés dans le monde, avec une croissance forte ces dernières années.

Thierry SIMON :

Bonjour, je travaille au sein du Comité exécutif de la banque d'affaires du Crédit Agricole, avec une expérience en France et à l'international. J'ai en charge le réseau international de la banque et les relations avec les entreprises et les opérations de Trade et d'export. Le Crédit Agricole est un acteur important dans le monde arabe. Nous sommes présents au Maroc et en Égypte et sommes actionnaires de référence de Saudi Fransi. Nous avons une présence importante à Dubaï, pour tout ce qui concerne la banque d'affaires. Nous sommes la 5^{ème} banque en termes de financement dans le monde arabe.

Ismail DOUIRI :

Je suis Directeur général délégué d'Attijariwafa bank, un groupe financier diversifié, essentiellement basé autour d'une banque universelle au Maroc, avec des filiales dans tous les segments de la finance. Nous avons des positions très solides en termes de parts de marché, au

Maroc, variant entre 26 et 45 % sur certains segments. Nous sommes présents dans 23 pays, notamment en Europe, depuis les années 1970 (Attijariwafa bank Europe). Nous développons une présence plus récente dans l'essentiel des pays africains francophones. Je suis personnellement en charge de superviser l'essentiel des fonctions supports de cette banque.

Jean-Marc DANIEL :

Je vous remercie pour vos présentations. Je vous propose à présent de passer au centre de notre débat : la circulation de l'épargne et le rôle de redistribution du système financier.

Ismail DOUIRI :

Je proposerais pour ma part de catégoriser les pays arabes en reprenant l'équation du P.I.B. : la richesse créée par un pays se répartit en consommation, en investissement et en solde commercial. Dans la première catégorie des pays arabes disposant d'une rente, la consommation représente en moyenne 55 % du P.I.B., les investissements 20 % et le solde + 25 %. Dans la deuxième catégorie, la consommation représente en moyenne 80 % du P.I.B., l'investissement 25 % et le solde commercial entre - 10 et - 20 %. Les indicateurs de ces deux catégories de pays vont converger vers les moyennes traditionnelles, avec une consommation se situant à 70 % du P.I.B., un investissement à 25 % et un solde commercial à 5 %. Ces pays doivent converger ces moyennes pour pouvoir se protéger contre des chocs exogènes. Les pays de la première catégorie sont trop dépendants des prix de matières premières, qu'ils ne contrôlent pas toujours ; pour les pays de la deuxième catégorie, les chocs exogènes peuvent créer des cessations de paiements, ces pays étant toujours à la limite en termes de gestion de leurs ressources en devises.

Jean-Marc DANIEL :

Comment la finance réagit-elle face à un contre-choc pétrolier ?

Fadi HALOUT :

Je voudrais d'abord aborder la question de la circulation de l'épargne, dans les pays du Golfe. Traditionnellement, l'épargne s'investit là où existent des opportunités. Historiquement, ces opportunités y étaient plutôt faibles. De plus en plus, l'épargne a tendance à être recyclée localement, notamment par les banques. L'excédent d'épargne est donc recyclé au niveau local,

avec la forte croissance constatée dans les pays du Golfe, dans des projets immobiliers, énergétiques, d'infrastructures, de télécommunications et de transports. Une partie de l'épargne part toujours en Occident, aux États-Unis d'Amérique et en Europe, où les opportunités d'investissement sont plus fortes. Comment recycler cette épargne à destination d'autres pays arabes, en Afrique du Nord par exemple ? Les pays du Golfe mènent une réflexion à ce sujet, malgré les turbulences politiques que cette zone connaît. Notre banque estime ainsi que la croissance économique la plus forte sera située dans un rectangle est-ouest, allant de l'Afrique de l'Ouest à l'Asie. Il faut investir dans les pays à forte croissance et à fort potentiel, dans quelques secteurs, comme l'énergie, les transports et la santé. Il existe une réflexion de la part du système financier pour réorienter le circuit d'épargne et les sources d'investissement vers les pays émergents.

Jean-Marc DANIEL :

Est-ce que la jeunesse des pays émergents fera de la réorientation des circuits d'investissements un véritable mouvement de fond ?

Fadi HALOUT :

L'Europe est privilégiée de par sa puissance économique et sa proximité géographique, mais a un réel problème démographique : le vieillissement de sa population. Le gisement démographique est beaucoup plus important dans le monde arabe. Le rattrapage est significatif ; nous investissons dans un pays où le cadre réglementaire est stable, la situation géopolitique apaisée et la gestion macroéconomique saine. Nous sommes plutôt optimistes quant à la zone des pays émergents du monde arabe. Il existe cependant des difficultés. Les fonds souverains continuent à investir en Europe. Le cadre réglementaire en France, très solide, n'est pas comparable à celui existant dans un pays asiatique, par exemple : la capacité à exercer un contrôle et la transparence du cadre réglementaire sont plus conséquentes dans les pays européens. Il s'agit là d'un avantage compétitif fort ; mais sur le long terme, L'Europe risque de perdre cet avantage à cause du rattrapage ayant lieu.

Jean-Marc DANIEL :

Merci. Monsieur Simon, quelle est votre réaction quant à ce sujet ?

Thierry SIMON :

Je souhaiterais élargir le débat, et évoquer les besoins de l'économie réelle. Le premier besoin est d'accompagner les populations et la croissance économique ; les principaux acteurs économiques accompagnant ces populations et cette croissance sont les Groupes régionaux locaux, saoudiens, égyptiens, marocains. Ces Groupes accompagnent les populations dans leurs besoins agroalimentaires, de distribution de consommation, etc. Ces Groupes sont présents dans la région en question, y sont très actifs et sont bien placés pour cela : les Groupes internationaux ne peuvent pas faire ce que font ces Groupes régionaux. L'accompagnement peut venir de ressource étatique, mais vient d'abord du système financier bancaire, un système régional fondamental dans l'accompagnement des besoins de la population.

Ensuite, la deuxième catégorie de besoins concerne les grands projets. Ils pourraient être financés par les excédents de ressources concentrés sur la zone concernée, mais la réalité est différente. Les grands projets chinois sont importants, de 20 milliards de dollars, et sont financés en fonds propres ; là interviennent les fonds publics de la région ; mais les 20 milliards de dollars seront apportés par d'autres sources de financement mobilisant les agences de crédit comme la COFACE, etc. Ainsi, il est possible de mobiliser quelques banques locales, régionales et internationales. Un ensemble d'acteurs doit accompagner le développement économique des pays arabes. Les fonds souverains ont un rôle à jouer ; ils ont une exigence à tenir : investir sur le long terme, avec une diversification hors zone de leur investissement. C'est l'ensemble de ce microcosme financier qui doit accompagner la croissance de cette région.

Jean-Marc DANIEL :

Merci. Je pense que dans les commentaires économiques que nous pouvons entendre parfois, il existe une confusion entre un pays et son État : on assimile en général l'excédent d'un pays et celui de l'État. Or nous savons tous que le pays au monde ayant le plus grand excédent extérieur est l'Allemagne, alors qu'il n'y a pas de fonds souverains : c'est le système monétaire, bancaire et financier allemand qui recycle les excédents par ses placements. La spécificité du fonds souverain – la transformation d'un excédent extérieur en excédent public – n'est pas propre au monde arabe : il existe des fonds souverains à Singapour, en Chine, etc.

Interprétez-vous cette présence forte des fonds souverains dans le monde arabe par le lien de l'excédent extérieur à la volatilité de la rente, ces fonds agissant ainsi pour pallier à un défaut structurel de l'économie, ou cette présence correspond-elle à une situation conjoncturelle relative à l'absence de grandes banques ?

Ismail DOUJRI :

Cela est lié au fait que l'origine de l'excédent est liée à une ressource naturelle. L'État a le bénéfice principal de cette rente (à travers le droit d'exploration). L'État accumule les réserves de ces ressources. Ces réserves sont placées en prévision de la fin de la situation de rente. La responsabilité de l'État vis-à-vis de la Nation fait que ce placement est effectué avec le minimum de risque (*via* la diversification des placements). Le fonds souverain estime qu'il dispose d'un spectre large dans les marchés financiers, entre risque et rentabilité, doit garantir sa responsabilité par rapport aux générations futures et gérer les risques politiques à court terme. Néanmoins, prendre des risques peut se révéler fructueux à long terme : mieux vaut parfois chercher de la croissance volatile.

La politique est essentielle. La rente appartient au peuple. L'État gère cette rente. Or l'État confie cette gestion à des gestionnaires d'actifs professionnels, prenant des décisions économiques rationnelles hors de toute considération politique. Ces experts mondiaux sont souvent étrangers, étant basés à Londres ou à New York. Il leur est confié un mandat prudent. Cela conduit ces fonds souverains à préférer les placements relativement sûrs et à chercher les marchés les plus profonds, à New York, Londres ou Tokyo. Nous avons des fonds souverains dont les incitations font qu'ils placent plutôt dans des projets à faible risque. Il existe cependant une exception : en Norvège, l'État donne des contraintes supplémentaires aux fonds souverains, les obligeant à effectuer des investissements industriels avec des parts minoritaires importantes dans des secteurs liés au pétrole ; ces investissements doivent souvent être éthiques et être relatifs à une certaine forme de gouvernance, etc.

Jean-Marc DANIEL :

Merci ; Monsieur Halout, quel est votre point de vue sur cette question ? Investissez-vous sur des bases strictement financières ? Pensez-vous qu'une structure lourde est un avantage ou un inconvénient pour gérer l'épargne ou la recentrer vers une institution comme un fonds souverain ?

Fadi HALOUT :

Les fonds souverains ont été créés dans les années 1970, dans des pays jeunes, où le système financier local était naissant : nous ne pouvions pas faire circuler cet excédent d'épargne localement. Il existait un besoin de créer des fonds souverains pour structurer les investissements.

De plus, il n'existait pas beaucoup d'opportunités d'investissements localement ; d'où la nécessité de recycler l'excédent d'épargne à l'étranger. Le fait de devoir recycler des centaines de milliards de dollars localement aurait créé une pression inflationniste.

Pour échapper à ces deux contraintes, il fallait créer une structure comme le fonds souverain et être visionnaire, pour l'investir sur le long terme pour les générations à venir.

Le contrôle de ces fonds pose un problème de gouvernance. Ces fonds sont investis de façon rationnelle, avec un horizon d'investissement sur 20 ou 30 ans. Les flux d'investissements vers le continent européen continuent, dans la mesure où les pays occidentaux possèdent des avantages compétitifs, industriels et technologiques. En même temps, ces fonds observent les potentiels gisements de croissance dans les pays émergents. Abu Dhabi a ainsi créé un fonds pour investir en Afrique.

En termes de gouvernance, d'investissement et de rentabilité, les fonds souverains ont plutôt bien fonctionné.

Jean-Marc DANIEL :

Mettre en place d'aussi lourdes structures n'empêche-t-il pas l'aide aux petites entreprises ?

Thierry SIMON :

La profondeur et la liquidité du marché constituent un point essentiel à ce sujet. Un investisseur cherche des investissements à long terme, liquides sur des marchés où la profondeur de l'investissement est nécessaire. Les obligations islamiques (*sukuks*) permettent à l'ensemble des acteurs de se financer en ayant accès à des outils de marché conformes à l'éthique éthique ; il s'agit d'un marché de 100 milliards de dollars, peu important à l'échelle de la finance mondiale et des investissements des fonds souverains ; sur ces 100 milliards de dollars, près de la moitié se situent en Malaisie, le reste se situant dans la zone de l'Afrique et du Moyen-Orient ; c'est un marché en

devises locales, et non en dollars ou en euros. L'un des problèmes à résoudre est donc relatif à la maturité du système financier, de l'environnement juridique, faisant que vont pouvoir se développer des outils de finance de marché qui permettent à ces fonds d'investir dans les industries locales. Les pays émiratis investissent dans ce domaine pour développer la finance islamique, la liquidité, et faciliter l'accès des investisseurs à ces marchés. Des pays comme le Maroc doivent travailler pour rendre ce marché attractif, y compris pour les fonds souverains.

Jean-Marc DANIEL :

Pensez-vous que le réseau bancaire et des bourses est à la hauteur des capacités de développement ? La finance islamique représente-t-elle une tendance forte ?

Thierry SIMON :

La banque Crédit Congo, lorsqu'elle fut créée, constituait le seul établissement stable dans le pays, ce qui avait permis en quelques mois d'accueillir près de la moitié de l'épargne. Il s'agit d'une illustration de ce qu'il faut faire : bancariser les pays. Nous avons équipé le pays de cartes Visa, afin de mettre en exergue l'importance du système bancaire local et régional.

Jean-Marc DANIEL :

La finance islamique est-elle une tendance de fond ?

Fadi HALOUT :

Pour l'instant, la finance islamique est une tendance de fond ; le taux de croissance des encours islamiques est de 20 % par an. La finance islamique est relative à une demande des particuliers et non pas des entreprises, qui, lorsqu'elles cherchent à lever des fonds dans les pays arabes, tentent d'optimiser cet argent sur le long terme et avec un coût abordable. Or il coûte moins cher de lever de l'argent de façon conventionnelle. Cependant, avec l'excédent d'épargne existant au niveau de la finance islamique, les projets ayant besoin de liquidités sont financés par ce biais, sur le long terme. Les entreprises recherchent d'abord et avant tout de la liquidité.

La plupart des fonds souverains préfèrent le circuit conventionnel. Concernant le support d'investissement pour l'excédent d'épargne venant des pays du Golfe, soulignons le fait qu'il y eut

récemment une émission d'obligataires au Maroc, souscrite principalement par des investisseurs des pays du Golfe, dont les Émirats arabes unis.

Jean-Marc DANIEL :

Qu'en pensez-vous, Monsieur Douiri ?

Ismail DOUIRI :

Les gestionnaires de fonds cherchent quel est le bon instrument correspondant à la taille de leur fonds. Pour les intéresser, il faut se situer dans le bon spectre. Une émission obligataire sur des marchés internationaux peut les intéresser, mais cette émission sera en concurrence avec des dizaines d'autres émissions.

Le besoin d'investissement est réel. La réponse à ce besoin doit provenir d'un système financier local. Deux manières différentes d'aborder ce problème existent, d'un pays arabe à l'autre.

Le premier élément est le financement de l'État. L'État reste l'agent économique principal dans la plupart des pays arabes. L'État est le moteur de l'investissement, notamment en infrastructures. Au Maroc, il y a eu une démarche systématique pour que le Trésor public soit présent sur un marché obligataire de manière hebdomadaire, avec des Intermédiaires en valeur du trésor (IVT) prenant l'engagement de répondre aux enchères chaque semaine, et ayant une présence de trois mois à 15 ans ; cela permet d'installer le niveau des taux d'intérêt domestiques et d'entretenir ce mécanisme. Je ne pense pas que ce mécanisme adopté par le Maroc soit aussi structuré dans les autres pays arabes. Un tel mécanisme permet à tout le reste du système financier de s'organiser.

Le deuxième élément le financement non étatique : banques, assurances et autres mécanismes de collecte d'épargne longue (cotisations à la retraite, que l'État doit renforcer). Au Maroc, le taux de bancarisation est passé de 40 % à 62 %, alors que notre population urbaine n'est que de 55 %. Même les populations rurales sont donc concernées par ce mouvement de bancarisation. La concurrence nous a poussés à viser un tel mouvement ; nous avons un système financier comportant une forte réglementation sur les risques et une faible réglementation sur la liberté de la concurrence. Par contre, en Égypte, la Banque centrale exige de mettre du capital à chaque ouverture d'agence ; cela créé une barrière au développement des réseaux bancaires. Au

Maroc, les banques sont plus petites et plus innovantes. Le marché des salariés en ville est relativement saturé ; il reste 9 millions de Marocains adultes n'ayant pas accès à la banque pour des raisons financières. Nous avons donc transformé un réseau dédié au transfert rapide en un réseau de distribution d'un produit de *low banking* ; nous avons ainsi pu baisser les prix de moitié et élargir le marché.

Lorsque nous créons un environnement propice à l'innovation, nous nous assurons que l'ensemble de l'épargne est collecté là où elle se trouve. Il reste donc le peu de cash à la circulation, qui lui aussi va être converti progressivement par le fait que le paiement électronique se développe notamment.

Il faut mettre en place cette infrastructure. Le meilleur mécanisme est la concurrence saine et transparente.

Jean-Marc DANIEL :

Merci. Voyez-vous apparaître cette bancarisation grâce à la concurrence, dans d'autres pays que le Maroc ?

Thierry SIMON :

Oui, absolument. C'est le cas en Égypte et en Arabie Saoudite ; il s'agit d'une composante permanente des analyses et des investissements que nous menons sur cette zone.

Je reviens sur notre discussion sur l'investissement des fonds souverains dans le monde arabe. Un enjeu concerne particulièrement les pays de cette zone : une économie se développe et le système accompagne le développement de l'économie par les infrastructures. Beaucoup de pays arabes ont besoin de développer leurs infrastructures pour accompagner la croissance économique et la croissance démographique. Il s'agit d'un terrain privilégié d'investissement pour les fonds souverains, répondant à leur souci d'engagement à long terme.

Le développement des infrastructures, majeur dans les années qui viennent, nécessite un environnement juridique et financier favorable. Les États des pays de cette zone doivent mettre en place cet environnement, avec des partenariats publics/privés. Ce sujet est complexe, mais les pays arabes doivent l'aborder, car ils en ont besoin.

Fadi HALOUT :

Je rappelle que l'excédent d'épargne ne concerne pas que le fonds souverain, mais aussi l'épargne privée au sens large. Il faut créer un environnement favorable pour recycler cette épargne locale.

Jean-Marc DANIEL :

Vouez-vous apparaître des réseaux bancaires structurants dans le monde arabe ou existe-t-il des blocages institutionnels ?

Fadi HALOUT :

Oui, en effet : nous commençons à voir apparaître des réseaux bancaires dans cette zone. Les banques libanaises n'étaient pas très impliquées dans le recyclage de l'épargne et l'investissement local, à cause de la structure de l'actionnariat, qui est là-bas familiale. L'actionnariat familial a ses avantages (éviter les crises en adoptant des stratégies dont la problématique ne se situe pas à court terme), mais aussi ses inconvénients (en adoptant une posture générale conservatrice, sans investissement sur des projets industriels). La structure de l'actionnariat des banques est un paramètre important.

Les banques à fort actionnariat public ne sont pas toujours optimales en termes d'allocation de ressources, avec une tendance à orienter le financement vers des projets peu porteurs, de façon non rationnelle.

Les choses changent en Afrique du Nord, au niveau de l'action des banques, qui souhaitent désormais prospecter en Afrique, avec un changement de mentalité important.

Jean-Marc DANIEL :

La monnaie et le taux de change de références, entre le dollar et l'euro, représentent-ils un sujet problématique pour les pays de la zone arabe ? L'euro peut-il concurrencer par le dollar ?

Ismail DOURI :

Le marché de l'eurodollar est le plus profond du monde. Les volumes d'échanges commerciaux et le volume d'investissements sont très liés à l'Europe occidentale (la France,

l'Espagne et l'Italie, concernant le Maroc). Nous avons beaucoup plus d'échange avec les pays de la zone euro qu'avec toute zone qui commerce en dollar.

La Chine représente un nouveau partenaire important. Les devises mondiales prennent leur importance à travers les volumes d'échange. Cela est plus pratique. Jusqu'à présent, nous travaillions en dollar avec nos partenaires chinois, mais les banques chinoises font tout ce qu'il faut que le marché soit le plus liquide. Nous travaillons avec les devises de nos clients ; ensuite, il faut que ces devises soient traitées par des marchés relativement profonds. Le résultat n'en sera que le reflet de la compétitivité des économies respectives.

Jean-Marc DANIEL :

Quelle est la situation au niveau du Golfe ?

Fadi HALOUT :

Jusqu'à maintenant, le pétrole est facturé en dollar ; nous basculerons peut-être plus vite vers le yuan que vers l'euro... Tous les débats internes relatifs à la monnaie officielle de l'U.E. ne donnent pas envie de travailler avec l'euro.

Thierry SIMON :

Nous pouvons souhaiter que l'euro prenne plus de place à l'avenir. Il s'agit d'abord d'une question de facturation ; si nous recevons des dollars, nous devons emprunter en dollar afin d'éviter les risques de change. Le vrai sujet est donc du côté de la facturation. Nous devons pouvoir travailler avec nos partenaires sur des facturations en euros plutôt qu'en dollars : tout le reste suivra. Je pense qu'un tel mouvement est en train de se dessiner.

Jean-Marc DANIEL :

Merci. Je vous propose de donner la parole au public.

Questions du public.

Houssam Nasrawin, de la Société Mideast Capital :

Comment vos banques aident-elles les P.M.E. à se développer dans les pays arabes ?
Financez-vous les P.M.E. en France ?

Ajdir Boubkeur, société IFASS :

Monsieur Simon, comment une banque comme la vôtre fait face à la concurrence de la finance islamique dans cette région ? Monsieur Douiri, est-ce que vous intégrez la finance islamique comme axe de développement au sein de votre banque ?

Intervenant :

Un des phénomènes financiers les plus importants des vingt dernières années est l'investissement direct en *private equity*, en termes de volume et de rendement ; or ce type d'investissement est plutôt monopolisé par les Américains.

Jean-Marc DANIEL :

Merci pour vos questions.

Nous avons un nouvel intervenant.

Régis BARRIAC :

Toutes mes excuses pour mon retard. Je suis le Directeur de l'International pour le Marché des entreprises de HSBC France. Je coordonne les activités des sociétés qui veulent aller s'implanter à l'étranger et j'accueille les investisseurs étrangers venant s'implanter en France. Le Moyen-Orient est une zone où HSBC est très présente, *via* son hub de Dubaï, dans les pays arabes du périphérique. Il s'agit d'une zone très importante, et nous aidons les entreprises françaises qui veulent trouver des sources de financement pour réussir un projet.

Jean-Marc DANIEL :

Merci pour votre présentation.

Comment financer les P.M.E.

Thierry SIMON :

Les P.M.E. et l'accompagnement des E.T.I. à l'international constituent un sujet qui m'est cher, puisqu'au sein du Crédit Agricole je mène un groupe de travail étudiant ce dossier. Il faut faire face à la réalité. Un groupe international non implanté localement aura toujours une capacité limitée pour accompagner une E.T.I. dans la réponse à ses besoins. La structure bancaire d'un groupe international n'a aucune chance d'être économiquement viable sans un accompagnement local. Le vrai sujet est donc celui de la coordination entre les groupes régionaux et internationaux. Lorsqu'un groupe international est implanté localement, il peut accompagner des E.T.I. françaises. Lorsque cela n'est pas le cas, nous passons par une coopération entre les banques internationales et locales ; il s'agit d'un élément clé du développement des économies de cette région. Les pays de la zone sont plus difficiles d'accès pour des raisons règlementaires ; il est donc d'autant plus important de travailler avec des partenaires locaux.

Régis BARRIAC :

HSBC a fait le choix d'avoir des implantations locales pour être un banquier local. Quelle que soit la taille de votre chiffre d'affaires dans le pays où vous vous implantez, nous aurons une approche globale basée sur la connaissance du groupe à partir de la maison-mère en France. Si le projet de la filiale nous paraît intéressant, quelle que soit la taille du chiffre d'affaires, nous accompagnerons le business. Dans chaque pays où nous sommes présents, HSBC est une banque locale à part entière, avec un réseau, des équipes, des moyens de financement et un bilan solide permettant de financer en France comme dans le pays étranger.

La seule limitation de notre Business modèle est que nous ne passons pas par de la collaboration. Dans les pays où nous ne sommes pas implantés, nous ne pourrions pas intervenir. Par contre, nous pouvons promouvoir des développements importants dans les pays où nous avons décidé d'être présents ; nous avons alors la capacité à accompagner quelle que soit la taille du projet, à partir des échanges ayant eu lieu en France afin de comprendre la maturité du projet et l'intention de l'acteur économique. Le financement local est important (en euro, en dollar ou en devise locale).

HSBC est aussi impliquée dans la finance islamique, à travers son hub situé à Dubaï. Il s'agit d'une ligne de métiers spécifique ; nous avons des experts dédiés à cette ligne de métiers. Nous avons le choix d'être une banque locale, de regarder la manière dont se fait la banque localement, non uniquement à travers des financements internationaux ; il s'agit de pouvoir développer la gamme de ses produits locaux.

Ismail DOUIRI :

Au Maroc, les P.M.E. représentent 22 % des encours de crédit. Nous sommes fiers d'accompagner des P.M.E. qui en sont à présent au stade de la maturité. Nous avons observé l'intégration progressive vers le secteur formel ; au départ de la P.M.E., les comptes ne reflètent pas la réalité de l'activité : le prêt est alors difficile. Le système de conservation foncière de bonne qualité et le système judiciaire respectant la garantie hypothécaire de façon stricte nous ont aidés à effectuer ces prêts.

À présent, nous souhaitons aider les Très petites entreprises. Nous avons ainsi développé, l'an dernier, un système de *scoring*, sur la base de tout ce que nous avons appris dans le retail, pour pouvoir scorer un produit de manière rentable *via* une approche statistique. Il faut aussi, pour cela, accepter un coût du risque beaucoup plus fort. Le financement des T.P.E. constitue un sous-segment n'agit aucun acteur. Nous repoussons ainsi les limites du système financier, car la croissance du système bancaire ralentit au Maroc, et que la concurrence y est très forte.

Concernant la finance islamique, au Maroc, nous n'en sommes qu'à des prémises de développement, avec des produits participatifs. Nous avons commencé à les vendre par le réseau traditionnel. La performance commerciale n'est pas satisfaisante. Nous avons essayé de résoudre ce problème. Cela n'a pas permis un décollage de ces produits. Nous avons donc créé une filiale dédiée, « la Maison de la Pureté », dont les agences sont implantées dans les zones géographiques où habitent nos clientèles cibles. Nous avons fait de l'ingénierie financière pour établir le bilan. Ce produit n'a pas obtenu de succès. Cela confirme notre intuition sur le plan stratégique. Dans un marché où l'épargne est déjà collectée de manière efficiente, la finance islamique ne peut prendre qu'une petite part du système financier, par le haut (cette finance concerne en priorité les classes aisées). Il s'agit pour l'instant d'un marché haut de gamme. Nous ne pouvons pas nous permettre de nous faire attaquer par un nouvel entrant du Golfe, mais des banques du Moyen-Orient souhaitent s'implanter dans ce secteur au Maroc...

Fadi HALOUT :

Les fonds souverains ne constituent pas un bloc homogène : il existe plusieurs types de fonds de ce genre. Ainsi, les *family office* sont des investisseurs importants pour les P.M.E. et les E.T.I. Aux Émirats arabes unis, le financement des petites structures était notre point faible. Nous avons de faibles parts de marché et lançons donc un programme pour nous rattraper. C'est un segment que nous voulons développer davantage.

Thierry SIMON :

Pour le financement de projet par le format islamique, nous disposons d'équipes basées à Dubaï et Riyad. Pour nous, il s'agit d'un nouveau produit dans lequel nous avons une expertise. Nous nous finançons nous-mêmes, pour notre propre compte, par la finance islamique. Il s'agit d'un nouveau format, complémentaire. L'année 2013 a vu moins d'émissions en sukouks que les années précédentes. La croissance de cette finance est donc limitée, étant en développement. Les banques ne craignent pas la finance islamique comme étant une source de concurrence.

Wicem Souissi, Journaliste :

Il n'a pas été rappelé qu'il existait des flux de change « clandestins » ; ces flux sont-ils des concurrents sérieux ; les volumes en question sont-ils importants. De plus, quels sont les freins à la convertibilité des monnaies non convertibles en dollar dans le monde arabe ?

Ismail DOUIRI :

Les flux de change « clandestins » concernent les pays arabes, de par les migrations vers l'Europe et vers le Moyen-Orient ; il y a des sujets de captation de cette épargne à travers des réseaux formels. L'Europe a bien compris le risque qu'elle prenait à laisser-faire. Les transferts illégaux représentent 30 % des transferts passant par ces canaux. L'Europe a octroyé des licences bancaires locales à des acteurs institutionnels. Elle s'assure que de part et d'autre de la Méditerranée, des organismes réglementés et efficaces au niveau des coûts permettent aux migrants leur argent.

Cela n'est pas le cas avec le Moyen-Orient, où la culture de la banque de détail n'est pas encore assez développée. Souvent, nos interlocuteurs au Moyen-Orient sont des sociétés de

transferts de change réglementées localement, mais dont les coûts de transfert sont élevés. Nous devons nous inspirer de la bonne démarche qui a eu lieu eu égard à la migration vers l'Europe pour l'appliquer dans le monde arabe.

Jean-Marc DANIEL :

La convertibilité est un enjeu capital. Le pays au monde ayant le plus de réserves monétaires dans sa Banque centrale est la Chine. Il y a un contrôle des changes et la monnaie n'est pas convertible. Un des freins au développement du yuan comme monnaie de référence est que cette monnaie n'est pas convertible. Le pays au monde dont les réserves sont les plus importantes, rapportées à son P.I.B., est l'Algérie, qui a le contrôle de ses changes. Il existe une peur que la levée du contrôle des changes se traduise immédiatement par une fuite des capitaux et une dépréciation rapide de la monnaie. Le véritable enjeu est le rapport entre l'État de droit et la concurrence, ou la capacité à faire confiance à sa population.

Les populations des pays arabes sont jeunes. Les dirigeants doivent avoir confiance en leurs jeunes. Le véritable obstacle à la croissance économique dans nombre de ces pays est la méfiance des élites au pouvoir vis-à-vis des jeunes populations.

Je remercie tous nos intervenants et notre public.

Le prochain Petit-déjeuner économique aura lieu le 25 novembre, autour de l'économie marocaine.