

Banques étrangères. Offensive sur le Maroc

13/02/2008

Les banques marocaines devront bientôt faire face à des concurrents internationaux de renom sur leur propre marché. Plusieurs géants financiers internationaux ne veulent plus se limiter à des prises de participation dans des institutions locales. Ils songent sérieusement à installer des représentations permanentes. Certains ont même passé le cap : après avoir décroché l'agrément de Bank Al-Maghrib, ils opèrent les derniers réglages avant l'ouverture officielle de leurs filiales marocaines.

C'est le cas de la banque valencienne Caja De Ahorros del Mediterraneo (CAM) qui a obtenu, le mois dernier, l'aval de Bank Al-Maghrib pour ouvrir ses offices à Casablanca. Ses ambitions sur le marché marocain dépassent de loin les 5% qu'elle détient dans le capital de BMCE Bank. «Le Maroc est un point d'appui important dans la région. C'est un marché important dans notre stratégie de développement à l'étranger», a indiqué à l'EFE Roberto Lopez Abad, directeur général de la banque espagnole. Il compte dans un premier temps sur les entreprises espagnoles implantées au Maroc pour lancer son business à Casablanca. La stratégie de développement de CAM sur le marché vise aussi le marché des Marocains résidents en Espagne. C'est un sérieux prétendant qui menace les positions des banques nationales sur ce créneau. « Nous souhaitons aussi contribuer au développement du taux de bancarisation sur le marché marocain », indique Lopez Abad. L'implantation de CAM à Casablanca n'annulera pas pour autant sa collaboration avec BMCE Bank. Les deux groupes viennent de signer un accord pour faciliter l'octroi de prêts immobiliers aux MRE d'Espagne. La banque espagnole mise aussi sur la filiale subsaharienne de sa partenaire marocaine, Bank of Africa, pour étendre ses activités dans les 11 pays de la sous-région. C'est un coup stratégique de maître que viennent de réaliser Othmane Benjelloun et ses équipes. En signant ce partenariat, ils évitent une course frontale avec un concurrent international de taille et gagnent par la même occasion un partenaire solide pour mener leur processus de développement au Maroc et à l'étranger.

Les deux partenaires n'ont pas trop attendu pour mettre leur partenariat en application. Ils sont déjà engagés sur un projet d'ouverture d'agences bancaires mobiles au Maroc. De même que la présentation en Espagne d'un livre édité en commun sur les opportunités du marché marocain pour les investisseurs ibériques est prévue avant fin mars prochain.

Outre CAM, un autre géant bancaire espagnol aura décroché l'accord verbal de Bank Al-Maghrib pour ouvrir une représentation à Casablanca. Il s'agit de La Caixa, première institution financière en Catalogne. Après la Hongrie, la Pologne et la Roumanie, la banque barcelonaise se dirige vers le Sud. A Casablanca, la présence de La Caixa sera limitée à un bureau de représentation, en attendant de prospecter le marché. C'est ce qu'a déclaré Juan Maria Nin, directeur général de la banque. Mais une institution pareille ne devrait pas tarder à passer à l'action. Ses immenses moyens lui permettront de se positionner rapidement dans le paysage bancaire marocain. Il suffit de dire que La Caixa a ouvert l'année dernière 294 agences et 500 guichets automatiques, uniquement en Espagne. C'est l'équivalent du total des ouvertures d'agences des banques marocaines regroupées. Côté indicateurs financiers, ils sont encore plus surprenants. Les actifs de la banque ressortent à 245 milliards d'euros et ses positions liquides dépassent 25 milliards.

Ces deux institutions ouvriront la voie à d'autres géants financiers ibériques qui se positionneront sur le marché marocain. Cela pourrait être le cas de Grupo Santander, une des plus importantes institutions bancaires en Europe. D'autant plus que ses ambitions d'augmentation de ses parts dans le capital d'Attijariwafa bank se sont heurtées à la réticence du groupe ONA, actionnaire de référence de la banque. Le groupe d'origine basque ne laissera pas deux de ses concurrents les plus féroces menacer ses intérêts sur le marché marocain

L'intérêt des banques européennes pour le Maroc ne se limite pas à l'Espagne. Le géant helvétique Crédit Suisse a classé le Maroc parmi les nouveaux pays émergents. Cette catégorisation est le premier pas pour l'implantation de la banque dans les nouveaux marchés. D'ailleurs, le Crédit Suisse ne cache pas ses ambitions d'implanter une filiale au Maroc, mais aucun timing n'est encore envisageable. Reste que la banque suisse n'est pas une menace pour les opérateurs de la banque de détail. Tout simplement parce qu'elle n'intervient pas sur ce segment. En revanche, elle aura rapidement une place à prendre sur les activités de marché, où elle est beaucoup plus expérimentée que les banques locales. Les islamiques ne lâchent pas prise

L'engouement pour le marché bancaire marocain ne se limite pas à l'Europe. Deux grands noms de la finance islamique ont déjà manifesté leur intérêt pour notre marché.

Le premier, Tamweel, est originaire de Dubaï. Le Maroc fait partie de sa stratégie de croissance à moyen terme, à côté de la Turquie et de l'Inde. Ces marchés seront abordés après l'implantation en Egypte et en Arabie Saoudite, programmée pour l'année prochaine. La banque prépare déjà un site Internet dédié au marché marocain (cf. www.tamweelmorocco.com). La plateforme est encore en construction. Mais si elle est entamée si rapidement, c'est que la stratégie d'implantation a peut-être changé. A noter que Tamweel fournit toutes les déclinaisons de la Ijara et de la Mourabaha. Son portefeuille Crédit se chiffre à 7 milliards de dirhams émitatis. Elle est engagée sur un programme d'obligations halal (Sukuk) de 300 millions de dollars.

Le deuxième opérateur de la finance islamique qui vise le marché marocain est le Qatari International Islamic Bank. Son président, Thani Bin Abdullah Al-Thani, a indiqué, lors de la présentation des résultats de sa banque, qu'il projette de créer une «banque islamique» au Maroc. Il a déjà implanté des structures similaires en Syrie et en Mauritanie et une compagnie de Takaful (assurance islamique) au Pakistan. A noter que le résultat net global de la banque ressort à 811 millions de riais qataris à fin 2007. Si les projets de ces banques se réalisent, les institutions locales seront sérieusement malmenées. Des structures pareilles ont une expertise internationale infaillible qui leur permettra, d'une part, de s'adapter rapidement aux conditions du marché local et de l'autre, d'offrir des produits concurrentiels en termes de coût et de qualité des services.

Nouaïm Sqalli

Source: Le Soir Echos

<http://www.yabiladi.com/article.php?cat=economie&id=1529>