



Hichem Seffa : Attijari bank a développé une expertise dans l'accompagnement des entreprises en Afrique

WMC : Pour la quatrième année consécutive, Attijari bank est élue "Bank of The Year- Tunisia, par le magazine The Banker, quel est votre secret?

Hichem Seffa : A l'adresse des équipes, je dis que c'est un bonheur et un honneur. La première fois que c'est arrivé, on a vécu cela comme une réussite. Mais les fois d'après, nous le ressentions comme un challenge. Il faut savoir gérer le succès. J'ajouterais qu'il est de notre responsabilité de le pérenniser. C'est sans mystère : il nous faut, en permanence, réaliser des projets d'amélioration. Telle est la clé de la performance. Et, par conséquent, de la réussite.

Attijari est le sponsor du Forum économique africain. Quelle est votre motivation ?

J'entends souvent parler de l'ambition du secteur privé tunisien et la plainte récurrente de non accompagnement bancaire. Je rappelle qu'Attijari bank lève cette "hypothèque". Attijariwafa bank offre la parade type à cette situation. Quand le groupe marocain a cherché à se tourner vers le continent, il y avait, naturellement dans sa démarche, la volonté de contribuer à relever la bancarisation locale. Mais il était tout autant animé par l'objectif d'activer une synergie entre ses filiales au bénéfice de ses clients.

Le réseau d'Attijariwafa bank participe au développement des échanges commerciaux entre les pays où le groupe a une présence. Pourquoi continuer à se chagriner de la non présence des banques alors que l'enseigne Attijari est là et qu'elle répond présent.

Attijariwafa bank aligne un réseau présent dans quatorze pays africains, lequel réseau est constamment en expansion. L'enseigne a mis en route récemment la filiale égyptienne sur un marché de 100 millions d'habitants. La dynamique d'expansion est constante.

Quelles sont les réalisations, au concret, en matière d'accompagnement d'opérateurs tunisiens ?

Le volume de nos financements des flux commerciaux est en progression. Sans compter que nous avons accompagné des entreprises qui se sont installées au Cameroun et en Côte d'Ivoire.

Nous disposons d'un savoir-faire, d'une présence et d'une connaissance du terrain, le tout assorti d'une prise en mains réelle des opérateurs économiques qui sont tentés par le business en Afrique.

Comment cela se décline, en pratique?

En pratique quand un opérateur désire initier le projet d'aller sur un pays africain, notre filiale sur place le pourvoit en renseignements en tous genres et nos équipes le prennent en charge. Cessons donc de dire qu'il n'y a pas d'accompagnement alors qu'Attijari est là et le fait.

Je saisis cette occasion pour rappeler qu'Attijari est une banque tunisienne, filiale d'une banque marocaine, et qui dispose d'un réseau africain.

Et comment se décline l'offre de financement ?

Sur les mécanismes de financement du trade autant que de l'investissement, Attijari propose des solutions variées et sur mesure. Même si le financement du trade est plus fluide alors que celui de l'investissement est plus complexe.

En effet, ce dernier nécessite des flux de transferts de devises, des couvertures adéquates, notamment des contre-garanties, afin de sécuriser les engagements de la banque. Cependant, l'enseigne cultive autant pour l'un et l'autre de ces métiers une expertise maison avérée.

Pourquoi parier sur le forum ?

Nous pensons que c'est une messe du business sur le continent. Cependant, je dois rappeler qu'annuellement Attijariwafa bank organise le Forum Afrique Développement du Groupe à Casablanca et qu'elle y convie les opérateurs tunisiens intéressés par l'épée continentale. Ils y retrouvent les 1.800 opérateurs africains les plus importants.



C'est un "Business gathering" géant qui pèse dans la dynamique de l'intégration continentale.

Par ailleurs, Attijari bank organise ou participe aux missions d'hommes d'affaires sur le continent, et les filiales du groupe sont, bien entendu, mises à contribution.

Les organisateurs du forum ont exclu les secteurs de l'énergie et du tourisme. N'est-ce pas là, selon vous, deux secteurs porteurs pour les opérateurs tunisiens ?

STEG international est bien active en Afrique, avec le succès que l'on connaît. Mais en toute bonne foi, même si le potentiel tunisien en matière d'énergies renouvelables est bien réel, le répondant à l'export est encore à construire. Avant de faire le jump à l'international, il faut bien garder en tête qu'il faut au préalable construire des positions avancées en local, ce sont là des priorités.

Pareil pour le tourisme. L'expertise tunisienne est avérée mais le secteur connaît divers problèmes. En revanche, dans les secteurs de la santé ou de l'agroalimentaire, le BTP, le conseil, des opérateurs possèdent le standing requis pour se développer sur le continent. Elles sont légitimement en droit d'espérer réussir leur développement sur diverses dropping zones, de leur choix, en Afrique. Mais il faudrait que ce redéploiement soit rationnellement structuré. Le développement des échanges devrait précéder l'implantation physique. C'est la raison et l'expertise du groupe réunies qui me fondent à la soutenir.

Quels espoirs de succès pour le Forum ?

Tout le monde sait que l'Afrique est en pleine dynamique de croissance. Il y a de l'affect africain à notre égard. Sachons transformer l'essai et surfer sur la vague pour traduire cet élan du cœur en termes de développement commun. L'Afrique nous tend la main, sachons la saisir et avancer ensemble.

Source : WEB MANAGER