

Date : 19/06/11

Mouawia Essekelli : «Notre objectif est que notre client reste fidèle à sa banque au Maroc»

Entretien avec le directeur général de AttijariwafaBank Europe

Pauline Compan

AttijariwafaBank est le leader marocain de services financiers pour les particuliers et les professionnels. Cette banque fraîchement installée en France, était bien sûr présente à la 8e édition du **SMAP . Immo** à Paris du **2 au 5 juin** dernier. L'occasion pour Saphirnews de s'entretenir avec son directeur général, Mouawia Essekelli, et de revenir sur le rôle de sa banque auprès des visiteurs du **salon** . Mais aussi de parler des nouveautés proposées cette année sur le salon, comme la filiale de banque islamique ou le développement des activités de la banque sur le territoire français.



Agence Attijariwafa Bank d'Aulnay-sous-bois

Saphirnews : Quels sont les profils de vos clients sur le salon ? Mouawia Essekelli : Ce sont des clients qui ont vu les programmes d'immobiliers au Maroc chez les partenaires présents sur le

Évaluation du site

Ce site émane de l'association musulmane Saphir-Médiation. On y trouve l'actualité en rapport avec l'Islam, des dossiers, des analyses sur l'islam sont également proposées.

Cible
Spécialisée

Dynamisme* : 6

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

salon. Ils ont trouvé un appartement ou une villa qui leur convient et viennent dans notre banque pour financer leur achat avec un crédit immobilier généralement à taux fixe. Quelquefois, nos clients ont la trésorerie pour effectuer leur achat, dans ce cas ils viennent pour compléter le dossier par un virement en faveur du promoteur immobilier. Avec notre réseau, nous pouvons assurer cette transaction directement au Maroc.



Mouawia Essekkeli, directeur général d'AttijariwafaBank.

Quels sont les produits les plus demandés par vos clients sur le salon ?

M.E : Ce sont des résidences secondaires au Maroc, parfois des résidences principales pour la famille. Le gouvernement marocain aide ses ressortissants à acheter leur résidence principale mais il aide aussi MRE (Marocains Résidents à l'Étranger) à acheter une résidence secondaire, en offrant les taxes sur les biens de moyenne gamme. Les logements sociaux sont désormais ouverts aux MRE, car l'Etat voudrait fidéliser cette population et les accueillir chaque été. Pour nous, les logements les plus vendus sont les logements sociaux et ceux de moyenne gamme. Il faut dire que les personnes qui convoitent des biens plus luxueux ont généralement la trésorerie pour acheter sans passer par un prêt. Mais les biens d'exceptions ont été touchés par la crise financière de 2008, ce ralentissement a provoqué une chute des prix qui devrait faire repartir le marché à la hausse prochainement.

Vous présentez, pour la première fois sur le salon, votre filiale de banque islamique, Dar Assafaa...

M.E : C'est pour les personnes qui ont des convictions et qui veulent des produits alternatifs à la banque classique. Cette filiale a été créée l'année dernière quand les autorisations sont venues au Maroc. Les MRE commencent à en entendre parler alors qu'avant c'était confiné au pays du golfe et en Angleterre. Sur le salon, la banque islamique représente 10 à 15 % des demandes. Ce sont généralement des personnes très instruites (ingénieurs,...) avec des convictions religieuses profondes. Ils sont très informés, lisent beaucoup sur ce marché et ils savent ce qu'ils veulent. Ils voient dans ce système un vrai régime éthique qui garantit les avoirs des clients et qui n'a pas connu de crise malgré ce qui s'est passé en 2008, car ce dispositif interdit la spéculation et les placements hasardeux.

AttijariwafaBank est désormais implantée en France, quelle est votre stratégie sur le marché français ?

M.E : On est une petite banque d'une trentaine d'agences en France (dont la moitié en région parisienne). Nous n'avons pas de vocation à concurrencer les banques françaises mais à devenir la deuxième meilleure banque de nos clients. L'objectif principal est que le client reste fidèle à sa banque au Maroc là où il a aussi un compte, une maison secondaire, où il envoie de l'argent pour la famille...