

## Séminaire maghrébin

## Les banques maghrébines et l'échéance de l'application des règles de Bâle II

L'Union des banques maghrébines, association professionnelle à but non lucratif, organise à Hammamet un séminaire technique sur le risque bancaire et les règles de Bâle II. Les 15 et 16 courant, des experts internationaux d'envergure, des banquiers venus des pays du Maghreb, échangeront les expériences et l'expertise.

La problématique du risque bancaire et son historique ayant conduit à l'émergence des règles de Bâle II ont été exposés hier par M. Andrew Fight, expert, formateur international et auteur de quinze ouvrages sur les finances, les banques et la gestion. Dans son intervention, axée sur la faillite des banques à travers le monde, il considère qu'une banque est en faillite lorsqu'elle est « ...liquidée, fusionnée avec une banque étatique saine ou lorsqu'elle est soutenue par l'Etat ». Les causes de la faillite pourraient relever de conditions géopolitiques, de défaillance de gestion, de manque de stratégie, de défaillance de contrôle, d'absence de politique de crédit de concentration du pouvoir, etc.

Le processus de disparition de banques a commencé depuis le début des années 80. « Les banques deviennent plus grandes, mais moins nombreuses », d'où un phénomène de concentration de l'activité et du risque : les plus grandes absorbent les plus petites.

Plusieurs faillites ont alors eu lieu aux Etats Unis puis

Dans cet ordre d'idées, M. Fight n'exclut pas que la mise en place d'un nouveau système prudentiel se traduirait par des investissements supplémentaires pour la banque, ne serait-ce que pour former ses cadres et acquérir de nouvelles applications informatiques. Les petites banques pourraient-elles alors supporter un tel investissement ?

Au fait, le problème n'est pas uniquement à ce niveau. Les règles de Bâle II, telles que expliquées par M. Nabil Hashed, président du Centre arabe des études financières et bancaires au Caire, sont constituées de trois composantes complémentaires. Il s'agit en premier de ratios de gestion du risque, toutes sortes de risques : financier, social, conjoncturel, relatif aux marchés, etc. Il serait question en deuxième lieu d'instituer un contrôle continu en interne comme en externe par les Banques centrales. Et enfin, il serait question de la rigueur du marché. La banque doit être transparente, ses partenaires aussi. C'est ce qui favorise un climat de confiance, donc plus favorable aux affaires.

A chaque niveau, il y a bien sûr des ratios à respecter et des conditions à remplir pour dire enfin que telle banque est conforme aux règles de Bâle II ou non. Telle note lui permettrait sans doute d'avoir la confiance de plus d'actionnaires et d'attirer les entreprises aux activités les plus rentables.

## Une délégation d'entrepreneurs italiens au siège d'UPI-ONUDI Tunis

## Présentation du secteur du marbre tunisien

## • Promotion et incitation à l'investissement

En amont de la tenue du Salon Médibat sur le bâtiment et les matériaux de construction qui a lieu à Sfax du 7 au 10 mars, l'Unité pour la promotion des investissements de l'ONUDI Tunis a organisé le 5 mars — à son siège — une réunion d'information sur le secteur du marbre en Tunisie au profit d'une délégation d'entrepreneurs et d'institutionnels de la Région Sicile (villes de Comiso et Vittoria).

Cette réunion s'est articulée autour de deux axes : une présentation des prestations de l'UPI-ONUDI en général et de ses activités dans le secteur des matériaux de construction et une présentation-pays sur le secteur du marbre proprement dit.

Concernant le premier axe, M. Antonino Trimarchi, directeur de l'UPI, après un bref historique de l'Unité (créée en 2000) a évoqué les éléments-clés de son mandat en termes d'attraction des investissements.

Le premier volet — l'investissement étranger — consiste en une information fournie par l'UPI sur la Tunisie et l'identification des projets susceptibles d'intéresser les promoteurs étrangers.

Quant aux programmes sectoriels de l'année 2006, l'UPI a permis de créer 119 PME, 72 projets en promotion, et 9 projets conclus. Une des plus grandes réalisations de l'UPI en termes de service reste la version italienne du site web de l'API ([www.tunisianindustry.nat.tn](http://www.tunisianindustry.nat.tn)), qui cible le promoteur italien désireux d'investir en Tunisie.

Pour ce qui concerne le programme sectoriel du marbre de l'UPI pour 2007, l'Unité assurera le suivi des projets issus d'acti-

vités entamées depuis 2005 suite au workshop de partenariat international du Kef, et poursuivi en 2006 avec la participation à des foires internationales — Marmomacc (Italie), Piedra (Espagne), ou encore NaturalStone (Turquie).

Au cours du deuxième et dernier axe de son intervention, le directeur de l'UPI a dressé une carte géographique de la répartition régionale des unités de production marbrière de la Tunisie et une typologie du marbre tunisien, laquelle a particulièrement retenu l'attention de la délégation italienne. Après un bref aperçu des performances nationales du dit secteur, M. Trimarchi a souligné à l'assistance la place de choix qu'occupe le marbre dans les échanges italo-tunisiens.

Les membres de la délégation italienne ont ensuite brièvement présenté les spécificités de leur entreprise, variant de l'extraction, du façonnage de marbre à la marqueterie de marbre et de mosaïque.

L'ensemble de la délégation a manifesté un vif intérêt au contenu du panorama sur le secteur du marbre dressé par le directeur de l'UPI, qui leur permettra, dans le cadre du Médibat, de mieux cibler et cerner les opportunités commerciales et les niches porteuses du secteur. A cet effet, M. Trimarchi a conseillé aux entrepreneurs de rechercher plus particulièrement des distributeurs locaux pour une meilleure garantie du contrat de confiance avec le consommateur. De plus, il a souligné les avantages comparatifs et qualitatifs que représente le marché tunisien en termes de main-d'œuvre et de travail artisanal.