



Fouad N. Trad a rejoint la Byblos Bank en 2008 après 21 ans passés à la banque Indosuez/Crédit agricole à Paris, Beyrouth et Bahreïn.

BYBLOS BANK

« Il faut encourager les partenariats public-privé au Liban »

En marge de la réunion du Comité d'orientation politique d'Ipemed, un dîner a été organisé, l'occasion de rassembler les membres du cop, les membres fondateurs d'Ipemed ainsi que des personnalités et des journalistes s'intéressant au devenir des relations entre les deux rives de la Méditerranée. Dans ce cadre, nous avons rencontré Fouad N. Trad, président du comité de direction de Byblos Bank Europe depuis 2009.

Pouvez-vous nous présenter en quelques mots le groupe Byblos et sa stratégie à l'international ?

Le groupe Byblos a été fondé en 1963 au Liban et s'est rapidement hissé dans le Top 10 des banques libanaises. Banque universelle et pionnière de la banque de détail au Liban, la Byblos Bank se situe désormais à la troisième place des banques libanaises avec plus de quatre-vingt agences au Liban et une présence dans onze pays. Elle a connu une forte croissance par acquisitions et croissance interne. Les actions de la banque sont cotées sur les bourses de Beyrouth et de Londres.

Dès 1976, la Byblos Bank s'est déployée en Europe, à Bruxelles d'abord, puis à Paris et à Londres. Depuis dix ans, elle a choisi de s'implanter dans certains pays arabes, africains et européens pour accompagner sa clientèle et diversifier ses revenus.

Quelle place occupent les pays méditerranéens dans les activités de la banque et avez-vous une stratégie vers l'Afrique ?

Née sur la ville côtière (phénicienne) de Byblos, la banque s'est toujours intéressée aux pays de la Mare Nostrum.

Nous n'avons pas suivi une stratégie d'implantation sur le pourtour méditerranéen mais nous sommes actifs en *trade finance* avec le Maghreb, la Libye et l'Égypte, présents en Syrie et en France, et aux côtés de nos clients commerçants en Espagne, Portugal, Italie, Malte et Grèce.

En Afrique, nous sommes implantés au Soudan et en RDC et nous avons un bureau de représentation au Nigéria. Nous sommes actifs dans beaucoup d'autres pays africains en *trade finance* et nous maintenons des relations de correspondants avec certaines banques locales. La présence d'une diaspora active dans plusieurs pays africains nous permet de capitaliser sur l'accompagnement des entrepreneurs et importateurs libanais.

Les tensions qui traversent les pays du Sud de la Méditerranée ont-elles des incidences sur votre activité ?

Les secousses provoquées par le dit Printemps arabe nous ont amenés à adopter une attitude de prudence vis-à-vis de certains pays de la rive sud de la Méditerranée, mais sans jamais remettre en cause notre engagement de poursuivre notre partenariat avec nos clients

et nos correspondants. Les répliques ressenties dans d'autres pays, comme en Syrie, nous obligent à une contraction locale de nos activités et une vigilance accrue pour le traitement des opérations.

Que vous apporte votre adhésion à Ipemed et quelle est la nature de votre relation avec ce *think tank* ?

Ipemed est pour nous un lieu de rencontres et d'échanges qui a aussi un rôle de lobby. En effet, nous avons apprécié, par exemple, son rôle moteur dans la promotion des financements PPP (partenariats public-privé) dont la loi est en gestation au Liban. Des séminaires ont eu lieu à Beyrouth et à Paris sur ce thème. Ils ont été l'occasion d'un partage d'expériences et d'aspirations sur le devenir des PPP au Liban, un outil indispensable à encourager afin de faire émerger des partenariats public-privé sur des projets d'infrastructure.

Dans cet Orient de plus en plus compliqué, Ipemed nous apporte un éclairage sur des débats politiques et économiques qui traversent notre région et surtout une perspective de notre devenir commun.

Propos recueillis par Agnès Levallois