

HOUSSAM NASRAWIN

HOUSSAM NASRAWIN **EST LE FONDATEUR** DE MIDEAST CAPITAL IL S'AGIT D'UN INTERMÉDIAIRE D'AFFAIRES ENTRE LE MOYEN-ORIENT. L'AFRIQUE ET L'EUROPE. CE FRANCO-JORDANIEN, EST ÉGALEMENT À L'ORIGINE D'ARAB BUSINESS LEADERS, UN CLUB PRÉSENT DANS 36 PAYS, QUI A POUR BUT DE PROMOUVOIR LE MONDE ARABE DANS LES DOMAINES DES AFFAIRES ET DE LA CULTURE. AVANT DE S'INSTALLER À DUBAÏ, IL A TRAVAILLÉ DANS IF MILIFU DU «PRIVATE EQUITY» ET DANS DES BANQUES D'INVESTISSEMENT. FOCUS SUR UN JEUNE ENTREPRENEUR



Quelles sont les principales raisons qui vous ont poussées à aider les entreprises européennes à s'implanter au Moyen-Orient?

le suis de nationalité franco-jordanienne; j'ai donc cette double culture arabe et occidentale. J'ai voulu en faire bénéficier les entreprises européennes en les aidant à s'implanter au Moyen-Orient et au Maghreb. La culture compte énormément dans les affaires avec le monde arabe, parce qu'il y a certes de nombreuses similitudes mais également des différences dans la manière d'aborder le «business» et tout ceci doit être pris en compte lors des rencontres et des négociations. Actuellement, les pays du Golfe connaissent une croissance sans précédent et offrent beaucoup de débouchés pour les entreprises étrangères. TRÈS AMBITIEUX. L'organisation de la Coupe du Monde

2022 au Qatar ou l'Exposition Universelle de 2020 à Dubaï sont également de gigantesques marchés à saisir. Implanter son entreprise au Moyen-Orient, permet de faire des affaires avec l'Europe, l'Asie, l'Afrique, etc. Le but de Mideast Capital est de renforcer les relations économiques et commerciales entre le Moyen-Orient, le Maghreb et le reste du monde en offrant un service sur mesure pour aider les investisseurs et entrepreneurs à pénétrer cette région en forte croissance.

Quels sont les pays du Moyen-Orient que vous privilégiez le plus et pourquoi?

C'est une région très complexe mais qui offre un potentiel énorme. Il y a certains pays qui vont plus nous intéresser que d'autres pour leur stabilité politique mais également pour



les perspectives de croissance qu'ils offrent. Ce sont notamment les Emirats Arabes Unis, l'Arabie Saoudite, le Qatar... On commence à s'intéresser aussi à la Libye, l'Iraq, la Jordanie, l'Egypte et le Liban.

Vous pensez alors étendre votre stratégie au Liban?

Oui tout à fait. Le Liban est assez paradoxal parce que malgré les difficultés que peut rencontrer le pays, l'économie fonctionne très bien, la consommation est au plus haut et le système bancaire est très solide. On se concentre sur l'aide à l'implantation d'entreprises libanaises dans le Golfe ou à l'international. On veut également faire venir des marques internationales au Liban et les aider à pénétrer le marché. Je crois que le Liban a un savoir-faire unique au Moyen-Orient.

En résumé, comment aidez-vous les entreprises?

Notre mission se focalise sur deux points majeurs: Le premier est d'aider les investisseurs et entreprises arabes à s'internationaliser en leur trouvant des opportunités d'investissement uniques ou des partenaires stratégiques. Le deuxième point est d'assister les entreprises avec des très rapidement. Il faut aussi noter que ambitions internationales à pénétrer les les Emirats offrent des conditions très

trois axes: premièrement, l'ouverture de la société; on a des partenaires un peu partout dans le monde qui se chargent de faire les formalités administratives. Le deuxième point, est le conseil en stratégie pour les entreprises pour que celles-ci réussissent au Moyen-Orient et au Maghreb. Nous, assistons également sur la levée de fonds. Le troisième point et c'est là qu'est notre plus-value, c'est le «business development», c'est-à-dire qu'on introduit les entreprises à des décisionnaires économiques et politiques pour qu'ils trouvent de nouveaux clients, de nouveaux débouchés, de nouvelles perspectives... Mideast Capital a un très bon carnet d'adresses sur la région du Golfe, grâce à ses partenaires mais aussi aux différents liens que la société a tissé sur la région et notamment aux Emirats Arabes Unis. En résumé notre mission est d'accompagner les entreprises dans la réussite de leur projet.

En général, ce sont de gros investissements? Ca coûte très cher de s'installer aux Emirats?

Non ce n'est pas cher. Il y a toute une gamme de prix selon le type de société, sa taille et son activité. L'ouverture se fait marchés arabes. Ceci tourne autour de favorables pour les entreprises en terme

de fiscalité, étant donné qu'il n'y a pas d'imposition. Les entreprises sur lesquelles je me focalise sont essentiellement les PME (petites et moyennes entreprises). Nous avons également commencé à travailler avec de grandes entreprises et des gouvernements.

Qu'est-ce le «Arab Business Leaders» et comment y adhérer?

C'est un club d'affaires qui compte actuellement des représentants dans 36 pays, essentiellement, au Moyen-Orient, en Afrique et en Europe. Tous nos membres sont des chefs d'entreprises, des personnalités politiques ou encore des membres des familles royales du Golfe. Le but est toujours de promouvoir le monde arabe au travers d'un aspect culturel. On part de l'idée que le monde arabe a besoin d'être mieux connu et au'aujourd'hui pour faire du business avec un pays, il faut avant tout comprendre sa population et ses coutumes. Une mauvaise connaissance d'un pays, souvent basée sur des stéréotypes, peut entraver les bonnes relations commerciales et démotiver certaines PME à s'y implanter. Nous voulons montrer aux entreprises, que le Moyen-Orient est une terre d'accueil et d'opportunités. Pour cela, nous organisons des conférences dans le monde entier, où nous réunissons des chefs d'entreprises arabes et des entrepreneurs locaux. Nos autres activités sont la promotion de l'entreprenariat dans le monde arabe, avec notamment des programmes de «mentorship» et de «leadership» pour les jeunes chefs d'entreprises. Pour adhérer au club, il faut être parrainé et avoir évidemment une plus-value à apporter aux autres membres, par exemple une expertise dans un domaine ou une zone géographique. Il est également indispensable que le candidat partage les valeurs du club.

Que pensez-vous de la France d'aujourd'hui?

La France est une nation qui a un savoirfaire reconnu dans le monde entier, dans de nombreux domaines industriels et dans le luxe. Cependant, je pense que certaines PME françaises n'exploitent pas suffisamment les opportunités offertes par la mondialisation. C'est pour cela qu'à 🕨

46 FOCUS FOCUS 47











Mideast Capital et à Arab Business Leaders, nous voulons accompagner ces entreprises dans leur stratégie d'internationalisation et les encourager à s'implanter et réussir au Moyen-Orient. Par ailleurs, je me félicite que la France offre des conditions favorables pour les investissements venus du Golfe. Il faut poursuivre dans ce sens.

Quel est le secret de votre réussite?

Je pense qu'il me reste beaucoup à faire encore... Il n'y a pas de secret; pour réussir, il faut travailler et travailler encore. Il faut également aimer ce que l'on fait et dans mon cas il s'agit d'aimer être en contact avec les entrepreneurs, les écouter et comprendre leurs besoins pour répondre au mieux à leurs attentes.

Avez-vous de nouveaux projets?

Avec Mideast Capital, on travaille actuellement sur des investissements dans l'infrastructure en Afrique avec des fonds arabes. On s'intéresse aussi à l'industrie du luxe, des nouvelles technologies et de l'énergie. On veut également au sein d'Arab Business Leaders lancer deux programmes en 2014, l'un pour aider les femmes dans le monde arabe à entreprendre et l'autre pour renforcer les échanges universitaires entre le Moyen-Orient, l'Europe et les Etats-Unis.

Comment se déroule votre journée type?

Chaque journée est différente, c'est indéniablement ce qui fait le charme de ce métier. Généralement, mon temps se divise entre mes rendez-vous avec les clients et les partenaires, et mon temps passé au bureau à travailler avec mes collègues sur les missions de conseil de Mideast Capital ou les programmes et les conférences d'Arab Business Leaders. Mes journées commencent très tôt et s'achèvent tard.

Que représente pour vous le luxe?

C'est le rêve, le privilège, la rareté et le raffinement.

Et la gloire?

Atteindre ses objectifs.

La célébrité?

C'est être reconnu et apprécié par les gens.

Quel est le bonheur parfait selon vous?

Etre avec les personnes qu'on aime.

Que détestez-vous par-dessus tout?

La mauvaise foi.

Un moyen de se détendre

Passer du temps avec ma famille.

Une chanson

Kalimat, de Majida Al Roumi.

Un film culte

À la Recherche du Bonheur.

Un parfum

Le Oud.

Un plat préféré

Les feuilles de vignes farcies.

Une boisson

Le jus d'orange.

Une ambiance déco

La décoration moderne.

Une couleur

Le bleu.

Un sport

Le football.

Un souvenir inoubliable

Mes souvenirs d'enfance en vacances en lordanie.

Un moyen de s'évader

Lire un livre.

La ville qui fait rêver

Ibb au Yémen, la ville verte.

Un truc pour remonter le moral

Le sport.

Un livre de chevet

«My Vision» de Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum, l'Emir de Dubai.

Une œuvre d'art

Guernica de Picasso.

Un héros

Le Général de Gaulle.

Un souhait

Un monde qui respecte plus les différences de chacun.

Un regret

Ne pas avoir commencé à faire des affaires plus tôt.

Un rêve

Lancer une fondation pour faciliter l'accès à l'éducation dans les pays pauvres.

> Propos recueillis à Paris par **NADINE COMAIR**