

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 LE MILIEU DU «PRIVATE EQUITY» ET DANS DES BANQUES D'INVESTISSEMENT. FOCUS SUR UN JEUNE ENTREPRENEUR TRÈS AMBITIEUX.



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

Je 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. L'organisation de la Coupe du Monde

2022 au Qatar ou l'Exposition Universelle de 2020 à Dubai 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



Le roi Abdallah de Jordanie et Houssam Nasrawin

► 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 ambitions internationales à pénétrer les marchés arabes. Ceci tourne autour de

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 décideurs 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 tissés 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? Ça 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 très rapidement. Il faut aussi noter que les Emirats offrent des conditions très 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 qu'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'entrepreneuriat 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 savoir-faire 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

