

La bancarisation au Maroc, un modèle à suivre ?

Promouvoir les femmes

Laila MAMOU explique son parcours à Casablanca et les méthodes d'implantation de sa banque. « À cette époque, les femmes étaient rares, elles étaient derrière les guichets ou dans les postes de secrétariat ». Il a fallu des quotas pour ouvrir des filières vers les postes de responsabilité, y compris par les filières d'activités bancaires au sens strict des mots, mais les textes ne suffisent pas : il faut observer finement son environnement. Laila ne s'attarde pas beaucoup, le temps est court.

Autrefois, les filières infranchissables séparaient l'activité bancaire et les travaux d'accompagnement. Il existe ou a existé de hautes barrières entre les postes financiers et toutes les autres activités. Laila a franchi ces filières, passant de l'une à l'autre. Elle ne le dit pas, mais un phénomène étonnant s'est produit : les méthodes de com' ou RH fécondent les innovations bancaire ou financiers, pour la consommation ou pour l'investissement.

Il existe encore de frontières infranchissables, admet-elle, mais en tire l'idée que les combats, hard ou soft, sont toujours en cours. La preuve ? Son premier contact avec une banque fut «-de se faire mal recevoir car (mon) salaire était trop petit ». Aujourd'hui personne ne s'en souvient.

Les crédits conso'

Laila MAMOU va révolutionner le crédit à la consommation : peut-on imaginer que l'Etat poussait des séminaires pour que les financiers sortent du dogme selon lequel seuls les fonctionnaires pouvaient rembourser leurs crédits ! Elle a été une des figures de proue de la révolution des crédits pour les ménages, avec tout ce que cela implique, entre autres que sa banque est devenue n°1. Elle a franchi les frontières en direction de l'Afrique. Pas la peine d'insister sur les changements de standard de vie, sur la croissance et sur l'inclusion, ainsi provoqués.

Depuis quelques années, le Royaume du Maroc a un ensemble de politiques spécifiques pour amener un maximum de familles ou de personnes à accéder à la gamme de biens et services la plus étendue possible. « Cela passe majoritairement par les services financiers, mais pas que », souligne Laila Mamou. Aujourd'hui elle travaille à développer de manière imaginative les crédits conso chez le Crédit agricole français. Cette très grande banque française s'est associée à la marocaine Attijariwafa Bank, elle-même très grande banque, fortement implantée sur le continent. Leur idée est de trouver de nouvelles valorisations communes, alors que le remplacement des banques françaises par leurs consoeurs/concurrentes marocaines, est un facteur de glaciation entre Paris/Rabat.