

13 PAPERS IEMed.



ECONOMIC AGENDAS OF ISLAMIC ACTORS

Javier Albarracín and Paula Cusi (eds.)

IEMed.

European Institute of the Mediterranean (IEMed.)

Consortium formed by:

Ministry of Foreign Affairs and Cooperation

Government of Catalonia

Barcelona City Council

President:

Artur Mas

President of the Government of Catalonia

Vice-Presidents:

José Manuel García-Margallo

Minister of Foreign Affairs and Cooperation

Joana Ortega

Vice-President of the Government of Catalonia

Xavier Trias

Mayor of Barcelona

President of the Executive Committee:

Senén Florensa

Director General:

Andreu Bassols

Board of Trustees:

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, BBVA

Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona

Cambrà de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

El Consorci. Zona Franca de Barcelona

Endesa

Iberia

Telefónica

Consell Interuniversitari de Catalunya

PapersIEMed.

Published by the European Institute of the Mediterranean

Coordination: Javier Albarracín

Proof-reading: Neil Charlton

Layout: Núria Esparza

ISSN: 1999-7981

October 2012



Project funded by
the European Union



EUROMED

This publication has been produced with the assistance of the European Union. The contents of this publication are the sole responsibility of the author and can in no way be taken to reflect the views of the European Union or the European Institute of the Mediterranean.

The IEMed is a think tank for the identification and interpretation of the challenges in the Euro-Mediterranean area and for the preparation of proposals to confront them. It offers spaces for reflection and debate as well as advice and assistance to cultural and cooperation projects in the Mediterranean. Moreover, it promotes the participation of civil society in the Euro-Mediterranean space through several networks and in collaboration with entities from the social, economic and cultural worlds.

The **PapersIEMed.** collection seeks to approach the study of key issues on the current Euro-Mediterranean agenda. Its objective is to provide a new and original view of these issues through the publication of painstaking analyses by recognised experts and researchers in this field.

CONTENTS

Economic Agendas of Islamic Actors

INTRODUCTION	8
Un nouveau modèle de développement pour la Tunisie. Le programme économique du parti Ennahdha. <i>Ridha Chkoundali</i>	15
INTRODUCTION	16
LE PROGRAMME ÉCONOMIQUE ET SOCIAL D'ENNAHDA	18
L'élargissement des partenaires commerciaux	19
La diversification des acteurs	19
La diversification des bénéficiaires de la croissance	20
La diversification des secteurs	21
La diversification des sources de financement	21
LES RÉSULTATS ESPÉRÉS DE CE MODÈLE ÉCONOMIQUE	24
LE PROGRAMME ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DE LA TROÏKA	26
UN PREMIER BILAN POSITIF	28
CONCLUSION	30
BIBLIOGRAPHIE	32
Macroeconomic Challenges in Egypt after the Revolution: Do Islamic Parties Have a Vision? <i>Abdallah Shehata Khattab</i>	35

INTRODUCTION	36
FREEDOM AND JUSTICE PARTY ECONOMIC VISION	38
FREEDOM AND JUSTICE PARTY RESPONSE TO MACROECONOMIC CHALLENGES	40
The Challenge of Unemployment	41
The Challenge of Financial Vulnerability	41
The Challenge of Social Demands and Social Inclusion	42
The Challenge of Restoring Investors' Confidence	42
CONCLUSION	44
REFERENCES	46

La finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement. <i>Wadi Mzid</i>	49
---	-----------

INTRODUCTION	50
LE SYSTÈME FINANCIER ISLAMIQUE	52
LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA FINANCE ISLAMIQUE	54
L'interdiction du prêt à intérêt (le riba)	55
L'interdiction du risque excessif (Al Gharar)	55
L'adossement à des actifs réels	55
La participation aux pertes et aux profits	55
L'interdiction de vendre ce que l'on ne possède pas	55
L'interdiction des activités illicites	56
L'interdiction des échanges différés de valeurs étalon	56

LES PRINCIPAUX INSTRUMENTS DE LA FINANCE ISLAMIQUE	58
Les instruments de financement	59
Les instruments participatifs	60
Les instruments des institutions non bancaires	61
LES APPORTS POTENTIELS DE LA FINANCE ISLAMIQUE AUX PROBLÈMES ÉCONOMIQUES ET SOCIAUX	64
RÉUSSIR LA PROMOTION DE LA FINANCE ISLAMIQUE : QUELLES CONDITIONS ?	68
Global Outlook of Organization of Islamic Countries Member States' Foreign Trade <i>El Hassane Hzaine</i>	73
INTRODUCTION	74
GLOBAL TRADE SITUATION	76
MAIN TRENDS OF INTRA-ORGANIZATION OF ISLAMIC COUNTRIES TRADE	80
EXPANSION OF INTRA-ORGANISATION OF ISLAMIC COUNTRIES TRADE: PROBLEMS AND PROSPECTS	84
CONCLUSION	88
<i>Appendix</i>	<i>91</i>
CONFERENCE PROGRAMME	92
SPEAKERS' BIOGRAPHIES	96
REFERENCES	106

Introduction

New Islamist Governments: New Economic Agendas?

The Arab Spring and the democratic political transitions that have taken place in Tunisia, Egypt, Libya and Morocco have had important economic consequences. The Islamic parties, with the exception of Libya, have recently democratically taken hold of these countries' governments. Ennahdha in Tunisia, the Freedom and Justice Party in Egypt and the Justice and Development Party in Morocco have been able to claim and profit from these movements and taken control of power in spite of not having been the driving force behind the uprisings. These parties are not new; they had existed for some time under the former authoritarian regimes, and therefore have a legitimacy and trajectory that the public sees in a good light. The voters have unequivocally singled them out as the most organized and able opposition to the fallen regimes. These parties have promised their electorate a democratic transition accompanied by economic and social reforms that will bring more transparency and inclusive growth with better wealth redistribution. Socioeconomic fairness became a central theme in the electoral campaigns, since political players knew it was lack thereof that brought protesters on to the streets, in addition to the demand for civil rights. Parallel to these parties, there has also been a rise of economic actors with close links to Islamic sectors that are finding a more comfortable setting to defend their points of view and business: businessmen, bankers, international Islamic organizations, businessmen's associations, etc.

The economic agendas of these movements, except for small differences, share a common denominator and vision. These parties consider themselves to be moderate Islamic parties; conservative at the social level and business-friendly on the economic side. Islam and its precepts form a conceptual framework in which to organize the economy into a more just and distributive society. Hence, social justice issues also take an important position in their particular economic view. Therefore, they defend private property but also consider the state to be a key player in attaining social-fairness goals. They also argue that growth is not a guarantee of development, since it is not always "inclusive", as has been shown by past experience. Therefore, they call for a regulating state to achieve this development, with job creation as a central theme and the inclusion of all sectors and regions, as well as attaining the goal of a higher value-added economy.

Many now wonder whether these parties have a genuine and original economic agenda, and whether they will live up to the expectations they raised. They face a dire economic context: macroeconomic instability, low competitiveness, unfair methods of wealth distribution, inefficient public institutions, lack of resources to face coming challenges, and so on. The Arab Spring itself has also brought economic stagnation in addition to the enduring financial crisis as well as spillover effects from Europe's on-going pains. In fact, many of the post-revolutionary Arab governments are already facing the bittersweet consequences of being in power, and some are already facing the first protests of deceived voters.

The economic agendas carried out by these parties will be essential for the success of the political transition in their countries. The economic stagnation and feeble creation of jobs is putting a strain on an already delicate process.

The European Institute of the Mediterranean (IEMed), convinced of the importance of such issues, held a conference on the 3rd and 4th July 2012 in Barcelona, under the title “Emerging New Economic Policy Makers in the Arab Mediterranean: Economic Agendas of Islamic Actors”. The aim of the conference was to engage Islamic economic actors, and get to know their economic proposals better. Members of the Islamic parties of Morocco, Tunisia and Egypt attended, as well as bankers, businessmen and representatives of Islamic economic associations from the region. Experts were also invited from institutions such as the European Bank of Reconstruction and Development (EBRD), the European Investment Bank (EIB), the European Commission, the Organization of Economic Co-operation and Development (OECD), the Central Bank of Spain, and so on.¹

The seminar was split into three parts.² The first part analyzed at a national level the economic challenges and necessary reforms in Morocco, Tunisia and Egypt. The other two sessions were dedicated to Islamic finance and banking, followed by an analysis of the economic cooperation in the Euro-Mediterranean region and among international Islamic actors.

In the first session, macro-economic reforms and policies were discussed by representatives of Islamic parties. All participants from these countries outlined the fact that growth during the past decades had not been inclusive, and had led to unequal development. Of the main priorities in the short term, the speakers emphasized: the need to quickly create jobs, especially among the educated youth; fight against corruption, to reduce its corrosive effects on the economy; promote the private sector, especially SMEs; promote entrepreneurship and improve international competitiveness as well as attracting foreign investment. Another economic priority for these countries is the diversification of international relations, which would place them in a global and open market.

In Egypt and Tunisia, there was mention of a new sector between private and public, the so-called “social and solidarity sector”, that would generate job-creation and wealth redistribution since it would provide social services that the state could not easily offer in the short term. Egypt, for its part, has to deal with urgent short-term matters, such as a fall in tourist receipts, and more structural issues such as low productivity and low demand for high-skilled labour. There was also a lot of talk about a necessary subsidy reform, and the problems it would have in social terms. The Egyptian Islamists call for a rationalization of the system without eliminating it.

In the discussion section of the conference, the speakers insisted on the need for a fair and transparent legal certainty, in order to create an appropriate environment for investment and

1. See detailed programme in the Appendix.

2. The videos can be viewed at: www.iemed.org/economicagendas2012.

business. The reform of the Public Administration also came up, as it is a pressing issue which the whole region is currently facing. The transition in itself will be difficult, but it will become even harder with the on-going crisis in the northern countries. In the short term, nonetheless, reforms with the financial sector would bring about a better climate for investing and lending credit which would in turn boost the economy. The advancement towards a more integrated Arab region would also result in economic progress. On the other hand, these countries should move to an economy with higher diversification and added-value rather than rely solely on commodities or low-cost job-intensive sectors.

The need for an economic as well as a political transition was a central point in the session. What economic reforms will be carried out became a key aspect. But the “how” and “when” are as important as the “what”: proposing reforms is not enough, a detailed plan must be drawn out. Sequencing and priorities must also be laid out, as it is unrealistic to tackle all issues at the same time.

The second session was devoted to Islamic banking and finance. The presentations touched upon the most important and particular aspects of this type of finance. Analysts define it as a system based on the ethical code of the sharia, the Muslim law or series of rules derived from the Koran and the Sunna (in particular, the Hadiths of the prophet). The first is the prohibition of the *riba*, or usury, meaning that it is forbidden to put a price on a loan without linking it to the returns of the investment. In addition, any economic transaction has to have an underlying asset in the “real” economy. The third precept is the notion of shared risk and profit between the lender and the borrower. On the other hand, the operations have to be transparent and clear, in such a way that all sides involved have to have perfect information on the transaction. Lastly, investments on activities considered illegal, such as gambling, weapons, alcohol and tobacco, are not allowed.

Even though its relevance in the global financial arena is still minimal, Islamic finance has a great potential for growth, far beyond Islamic countries. This sector is more present in Gulf countries and South-East Asia, though its presence is increasing in North Africa. In addition, it is worth noting that there is increasing interest and focus among international financial organizations (EIB, IMF, etc.).

Its advocates argue that Islamic finance is characterized by socially responsible investments that benefit the productive economy. The introduction of this sort of finance can be an opportunity to diversify and make the banking sector more competitive, as well as making credit more accessible to the population and the SMEs of the MENA region, which right now find themselves among the lowest in the rankings of access to finance. In addition, the introduction of the sector could prove to be a good ally of growth since it would attract foreign financial resources.

Serious challenges were also pointed out during the session. For example, the different standards of practice which leads to an unclear set of rules in the sector (for example, each bank has its own control committee), makes it impossible to compare different Islamic financial institutions. Therefore, the need for a common regulatory framework at the national and international level became a central issue in the discussion. The example of Malaysia was mentioned, where the sector is already in an advanced state of development, and which is overseen by a central control authority. Another challenge is the small scale of these banks and the lack of liquidity they face, which could be tackled by merging or creating close links between them. The need for policies that would aid this sector was emphasized, in order to equal it to conventional banking. Finally, the speakers pointed out that technical training was needed to widen the pool of qualified professionals available, which would make it more competitive.

The third session dealt with international economic cooperation from an Islamic perspective. The trade of countries that belong to the Organization of Islamic Countries (OIC) represents 10% of total global trade, which may seem low but has steadily grown since 2010 (especially due to an increase in energy exports). On the other hand, intra-OIC trade is proportionally low. Its expansion is hampered by technical barriers to trade. Also, lack of complementarities in these economies makes them competitors rather than trade partners. Poor infrastructure and information on neighbouring markets are also among the main obstacles. Hence, in order to correct these issues there was a call for the analysis of possible complementarities, for example creating mixed enterprises and promoting networking in the private sector between these countries.

With respect to economic relations of these countries with the EU, these were seen as crucial yet not as central as they once were. All agreed on the need to extend and deepen agreements, but in a more equitable way. There was mention, for example, of potentially transferring European technology to Muslim countries, in addition to freeing movement of goods, services and labour. However, it was stated that the governments wanted to strengthen their economic ties with emerging countries such as China, Brazil and Malaysia, which have had until now a secondary role in the region. Lastly, the relations of these countries with Turkey were mentioned. These are still not at the level they could reach, since there is a great potential. Moreover, Turkey is rising as an important economic model and inspiration for countries such as Morocco and Egypt.

With the aim of having relevant documents that would enrich the debate, we asked some of the participants to prepare documents for this seminar. We are publishing here some of the edited ones. In the first one, Ridha Chkoundali, university professor and economic advisor for the Tunisian Ennahdha movement, sets out the economic vision of his party, as well as their priorities and expected results, in his paper: "Un nouveau modèle de développement pour la Tunisie. Le programme économique du parti Ennahdha". He argues for the need for diversification, in terms



of trade partners, economic actors and those who benefit from growth, as well as in terms of sectors and sources of finance. He also talks about the need for a coalition government to face the current economic situation. Abdallah Shehata Khattab, professor of economics in Egypt, presents the economic programme of the Muslim Brotherhood in his paper “Macroeconomic Challenges in Egypt after the Revolution: Do Islamic Parties Have a Vision?”. He also describes the main economic measures that this party proposes for the more pressing challenges. The third paper is dedicated to the second session on Islamic banking and finance. Wadi Mzid, agency director for the first Islamic bank in Tunisia, Zitouna Bank, describes in detail the characteristics of this sector, as well as its principles and tools. He argues that growth in this sector would have beneficial effects for the economies in the region and points to the conditions of such an expansion. Finally, El Hassane Hzaine, Director General of the Islamic Centre for the Development of Trade (ICDT) and Brahim Allali, consulting professor in the same institution, give us their take on the state of trade between OIC countries, and the obstacles to growth of commercial exchange. All these papers, as well as the debates that took place during the seminar, have contributed to a better understanding of the economic agendas of the Islamic economic actors in the Mediterranean, as well as giving an idea of their trends in the long run.

Javier Albarracín

Director, Socioeconomic Development Division

Paula Cusi

Programme Officer, Socioeconomic Development Division

IEMed, September 2012

**Un nouveau modèle de développement pour la Tunisie.
Le programme économique du parti Ennahda**

*Ridha Chkoundali**

*Professeur en sciences économiques et conseiller économique du mouvement Ennahda, Tunisie.

Introduction

La chute de Zine El Abidine Ben Ali et le début du procès de transition tunisien vers la démocratie a permis au mouvement Ennahda de remporter la majorité aux élections d'octobre 2011 en présentant un programme économique et social ambitieux. Celui-ci repose sur trois principes. D'abord l'élargissement des partenaires commerciaux en vue de gagner de nouvelles parts de marché à l'échelle mondiale. Ensuite, la diversification des acteurs, des bénéficiaires de la croissance et des secteurs économiques. Enfin, la diversification des sources de financement. Autant d'objectifs qui ne peuvent être réalisés que grâce à des politiques économiques conjoncturelles et structurelles adéquates. Même si les fondamentaux ont été touchés par la difficile conjoncture politique et économique qu'a vécu la Tunisie en 2011, les indicateurs économiques et sociaux se sont nettement améliorés en 2012, alors qu'Ennahda gouverne en tant que parti majoritaire dans un gouvernement de coalition.

Le programme économique et social d'Ennahda

L'élargissement des partenaires commerciaux

L'Union européenne (UE) constitue le principal partenaire commercial de la Tunisie. Plus des trois quarts des échanges commerciaux s'effectuent avec quatre pays européens : la France, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne. Or, les prévisions des institutions internationales tablent sur une chute de la croissance dans ces pays en raison, principalement, des problèmes liés à la dette souveraine et au secteur bancaire dans la zone euro, alors que dans d'autres régions du monde – pays émergents, États-Unis et pays de l'Asie du Sud-Est – l'activité devrait s'accélérer. La baisse de la croissance des pays de l'UE a fortement réduit les échanges commerciaux avec la Tunisie et a handicapé l'économie tunisienne. Les études ont montré qu'une baisse de 1 % dans la demande adressée à la Tunisie réduit les exportations tunisiennes de 0,5 %. Les produits pour lesquels la Tunisie dispose d'un avantage comparatif, comme le textile et les fournitures électriques, ont connu une baisse de leurs parts de marché puisqu'ils sont orientés vers un marché à faible demande, celui de l'UE.

Renforcer les relations avec l'UE dans la perspective d'accéder au statut de partenaire privilégié et veiller à étendre les relations à tous les pays de l'espace européen est une exigence dictée par le positionnement géographique de la Tunisie et sa proximité par rapport à l'espace européen. Néanmoins, se contenter de cet espace commercial risque de fragiliser l'économie tunisienne en raison de la crise qui a secoué l'économie européenne.

Par conséquent, une diversification des relations commerciales s'avère nécessaire pour protéger l'économie tunisienne de l'effet des chocs extérieurs provenant des économies européennes. Il s'agirait donc de multiplier les partenariats avec les économies émergentes d'Asie et d'Amérique latine, les États-Unis d'Amérique, le Canada, le Japon et les pays arabes et africains, dans le but d'ouvrir de nouveaux horizons à l'économie nationale et de trouver de nouvelles opportunités d'investissement et de nouveaux marchés pour les produits nationaux. L'instauration d'un marché maghrébin commun à travers le renforcement de la coopération et de la complémentarité entre les pays maghrébins s'avère, aussi, nécessaire en raison de la montée de la régionalisation et la constitution des espaces régionaux dans le monde.

La diversification des acteurs

La Tunisie, depuis la deuxième moitié des années 1980, a adopté un modèle appelé le modèle de l'économie de marché. Théoriquement, ce modèle exige un État garant de la propriété privée et créateur de conditions favorables au secteur privé pour investir et produire. Or, à l'époque du président déchu, l'État a plutôt été un agent qui a entravé le développement du secteur privé par des opérations de corruption et de pillage des ressources financières. Le processus de privatisation et d'ouverture vers l'extérieur de la Tunisie n'a profité qu'aux familles proches du gouvernement. Ce

modèle, bien qu'il ait généré une croissance moyenne de l'ordre de 4 % par an, a montré ses limites depuis le début des années 1990 lorsqu'il est devenu incapable d'absorber les demandes additionnelles d'emploi. Depuis cette date, plus de 10 % des nouveaux actifs s'ajoutent au stock de chômage.

Le mouvement Ennahda propose d'instaurer une relation de complémentarité entre les secteurs public et privé, grâce à une meilleure gouvernance. Celle-ci se traduit par la responsabilisation, la transparence, la participation, l'État de droit, l'équité, la légitimation, les libertés politiques et la lutte contre la corruption. Tous ces éléments ont été absents dans le modèle préexistant et le classement du PNUD de la Tunisie a fortement chuté sur ces différents indicateurs, principalement sur la composante *accountability* où la Tunisie occupe les derniers rangs.

En plus de ces deux secteurs traditionnels de l'économie de marché, le secteur public et le secteur privé, le modèle proposé par Ennahda ajoute un troisième secteur, celui de l'économie sociale et solidaire. Celui-ci est représenté principalement par les organisations professionnelles et civiles, les mutuelles, les fondations et les coopératives qui ont été exclues de l'ancien modèle où elles ne représentaient qu'environ 0,3 % du PIB en 2010. Ce troisième secteur devrait jouer trois rôles essentiels : 1) la réduction du taux de chômage en créant de nouveaux postes d'emploi ; 2) l'éradication de la pauvreté en redistribuant la richesse vers les pauvres par des mécanismes classiques ou en faisant partie de l'économie islamique tels que la Zakat et le Wakf ; 3) la réduction du déficit budgétaire puisque ce troisième secteur peut s'engager dans des investissements à caractère social tels que l'éducation et la santé. Dans ce modèle de l'économie de marché sociale et solidaire, l'État est un agent régulateur, il protège l'équilibre social, encourage l'initiative, la créativité, la concurrence légitime, le gain légal et le respect et la protection de la propriété privée.

Dans ce modèle, les valeurs authentiques de l'héritage culturel et civilisationnel de la société tunisienne et de son identité arabo-musulmane seront remises au cœur du développement. Il s'agit des valeurs qui prônent l'effort et l'excellence dans l'accomplissement du travail, qui valorisent la créativité et l'esprit d'initiative, qui récompensent les créateurs et favorisent l'entraide.

La diversification des bénéficiaires de la croissance

Selon la Banque mondiale, le taux de pauvreté absolue s'élève, en Tunisie, à 11,3 % en raison d'une mauvaise répartition des revenus entre les différentes catégories socio-professionnelles et entre les régions. La montée de l'inflation a particulièrement touché les catégories aux revenus moyens, qui s'appauvrissent de plus en plus, ce qui constitue, dans la plupart des cas, une entrave à une croissance tirée par la consommation. À ce propos, le programme prévoit un élargissement de la base imposable exonérée d'impôt sur le revenu des personnes physiques et la gratuité du transport et de la santé

publique pour les chômeurs diplômés à la recherche d'emploi et appartenant à des familles démunies. Le programme recommande également une majoration du salaire minimum dans des proportions supérieures au taux d'inflation.

D'autre part, la distribution régionale de la pauvreté et du taux de chômage fait apparaître une exclusion de la région du Sud et de l'Ouest du schéma du développement. Cette dernière reçoit moins du cinquième des investissements publics alors qu'elle englobe plus de la moitié de la population tunisienne la plus pauvre. En vue d'un rôle plus actif de ces régions dans le développement, le programme propose de réviser le découpage administratif actuel et d'étudier la possibilité de créer des districts comprenant des pôles économiques de développement tenant compte des spécificités de chaque région. Dans ce nouveau schéma de développement, les conseils municipaux et régionaux joueraient un rôle très important dans l'élaboration des plans de développement dans le cadre d'une approche participative.

La diversification des secteurs

Le modèle préexistant se caractérisait par la divergence entre un tissu économique dominé par la présence des secteurs à faible valeur ajoutée et à faible contenu technologique et l'émergence d'une nouvelle catégorie de chômeurs, celle des diplômés de l'enseignement supérieur.

Le programme d'Ennahda préconise une diversification sectorielle à travers l'encouragement des secteurs à forte valeur ajoutée et à fort contenu technologique. De plus, une intégration intersectorielle plus forte est nécessaire en vue d'atteindre un rythme de croissance plus élevé. Ceci permettrait d'améliorer la part de la productivité dans la croissance et d'améliorer la compétitivité de l'économie tunisienne sur les marchés extérieurs.

À ce propos, le programme d'Ennahda a envisagé des mesures concrètes pour, au moins, huit secteurs afin d'augmenter leurs taux de productivité et leur compétitivité : l'agriculture et la pêche, l'énergie et l'industrie des mines, le tourisme, l'artisanat, le transport, les télécommunications, le commerce et le système financier.

La diversification des sources de financement

Depuis plusieurs années, l'économie tunisienne demeure une économie d'endettement, les investissements privés sont financés par les crédits bancaires et les dépenses publiques par le recours à l'emprunt extérieur. Le secteur bancaire tunisien souffre d'une insuffisance de concurrence interbancaire, toutes les banques produisent pratiquement les mêmes produits avec la même qualité et le même coût.



La crise financière internationale et celle de la dette souveraine en Europe, conjuguées à une baisse de la notation souveraine de la Tunisie, à deux reprises en 2011, ont rendu difficiles les conditions de la dette extérieure. Une modification de la structure de financement extérieur s'avère donc nécessaire.

Le programme d'Ennahda recommande une orientation vers les sources de financement non générateur d'intérêt de la dette, notamment les investissements directs étrangers et les nouveaux produits bancaires et financiers islamiques. Ces derniers incitent les banques classiques à améliorer la qualité de leurs produits financiers ou à créer des fenêtres islamiques pour faire face à un transfert possible de leurs clients vers les banques islamiques. Par conséquent, l'introduction de la finance islamique dynamiserait la concurrence au sein du système bancaire tunisien et permettrait d'améliorer la qualité des produits bancaires, ce qui représenterait un effet bénéfique pour l'économie.

Les résultats espérés de ce modèle économique

Le modèle économique présenté par le projet d'Ennahda tablait sur une reprise de la croissance économique et une réduction du taux de chômage en 2012 grâce à la relance de la demande intérieure et, en particulier, de la consommation, mais aussi à travers l'encouragement des exportations qui ont connu une chute brutale en 2011. Les principaux résultats du modèle débouchent sur la création de 590 mille emplois nouveaux sur la période 2012-2016 et une croissance moyenne annuelle de 7 %, ce qui permettrait de réduire le taux de chômage à 8,5 % à l'horizon de 2016. Dans ce modèle, la productivité globale des facteurs occupe une place centrale dans la dynamique de la croissance. Elle est considérée comme l'un des facteurs-clés de la compétitivité qui ne peut aboutir que lorsque des mécanismes permettant aux entreprises d'embaucher des diplômés de l'enseignement supérieur se mettent en place. L'intégration de nouvelles technologies et la coopération avec les centres d'études et de recherches au sein des universités tunisiennes, prévues aussi par ce programme, sont des mécanismes qui doivent générer un gain de la compétitivité par la productivité.

On s'attend à une réduction progressive du taux d'inflation – jusqu'à environ 3 % en 2016 – après une hausse provisoire au cours de l'année 2012, ce qui améliorerait le pouvoir d'achat du citoyen tunisien d'ici l'an 2016.

La réalisation de ce programme économique et social nécessite, en 2016, une amélioration du schéma de financement de 4 points de pourcentage au profit du financement intérieur, l'épargne nationale brute, et de 8 points de pourcentage au profit du financement extérieur non générateur d'intérêt de la dette, à savoir les investissements directs étrangers et les produits islamiques, notamment les sukuks et les opérations de participation des banques islamiques. Éviter les sources de financement génératrices d'intérêt de dette s'explique par les effets négatifs de ce type de financement sur les équilibres extérieurs puisque l'intérêt de la dette publique représente, en Tunisie, presque la moitié du service de la dette publique.

Néanmoins, la détérioration de la conjoncture internationale, particulièrement dans la zone euro, et la chute de la croissance économique en Tunisie en 2011 ont fait émerger un nouveau programme économique du gouvernement de coalition actuel. En effet, l'exécutif tunisien a dû réviser les prévisions des fondamentaux de l'économie vers la baisse et il a assigné comme objectif un taux de croissance du PIB réel de 3,5 % en 2012. C'est sur cette base que le budget complémentaire de l'État pour la gestion de l'année 2012 a été construit. Il table sur un déficit budgétaire de 6,6 % et un taux d'endettement de 45,9 % en 2012.

Le programme économique et social de la Troïka

Ennahda a choisi de constituer un gouvernement de coalition, la Troïka, avec les mouvements du Congrès pour la République et d'EKKATOL. Le programme économique et social du gouvernement actuel reproduit l'essentiel du programme électoral du mouvement Ennahda avec une actualisation des objectifs principaux en fonction de l'évolution de la conjoncture économique et sociale à la fois interne et internationale.

Le programme économique et social de la Troïka est un plan de relance d'inspiration keynésienne qui suppose que le problème réside en l'insuffisance de la demande effective. En fait, la situation actuelle se caractérise par une baisse de l'activité économique et des exportations suite à la chute des investissements en 2011. Dans ce cas, la politique de relance devrait privilégier les objectifs de stimulation de la croissance et la lutte contre le chômage par une politique budgétaire visant à soutenir la demande globale au prix d'un creusement du déficit budgétaire.

Ce programme tourne autour de quatre axes : l'emploi, les mesures d'appui à l'économie et son financement, le développement régional et l'action sociale. Au niveau des deux premiers axes, ce programme s'engage à créer 25 mille emplois dans la fonction publique et à augmenter substantiellement les aides visant à encourager l'investissement privé. Il est aussi prévu de créer 75 mille emplois nouveaux dans le secteur privé au moyen d'un dispositif d'incitation financière et fiscale, particulièrement des aides aux entreprises en difficulté, des microcrédits aux PME, le démarrage de projets pilotes dans le domaine des TIC et l'amélioration du climat des affaires afin d'attirer les IDE. Sur le plan du développement régional, il a été proposé de réallouer les dépenses en faveur des zones prioritaires à travers le remplacement des conseils régionaux par des représentations spéciales impliquant la société civile locale. Enfin, ce programme propose des aides aux familles démunies et la construction de 30 mille nouveaux logements.

Un premier bilan positif

Après une baisse tendancielle de la croissance économique depuis 2007 – en raison principalement des effets de la crise financière internationale – reflétant l'état d'une économie très sensible à la conjoncture internationale, la révolution du 14 janvier a eu des effets aigus sur la croissance en 2011, une croissance qui a chuté de près de 2,2 % en 2011. Toutefois, le premier bilan du gouvernement actuel affiche des résultats prometteurs.

Selon l'Institut national de la statistique (INS) tunisien, au cours du premier trimestre 2012, le produit intérieur brut réel a enregistré une croissance de 4,8 %, en termes réels, par rapport à la même période de 2011. Ce résultat positif a été constaté dans la plupart des secteurs industriels, particulièrement dans les industries chimiques (19,8 %) et les mines (20,4 %). Dans les services, la bonne surprise a concerné le secteur du tourisme et du transport, qui ont nettement contribué à une amélioration de la croissance – de près de 6,7 % par rapport au premier trimestre 2011 – reflétant un certain retour vers la stabilité économique et sociale. Cette amélioration de la croissance a permis la création d'environ 37 mille emplois et a réduit le taux de chômage d'environ 0,8 point de pourcentage.

Cependant, la dégradation de certains indicateurs, notamment l'inflation et le déficit extérieur, sont des coûts essentiels de la reprise économique. Le taux d'inflation s'est situé aux alentours de 5,4 %, un taux élevé en comparaison avec celui enregistré en 2011, qui était de 3,5 %. Le déficit commercial de la Tunisie s'est considérablement creusé entre les premiers trimestres 2011 et 2012, faisant ainsi chuter le taux de couverture de 79 % à 71 %. Ce déficit résulte, selon l'INS, d'une progression plus rapide des importations (21,6 %) alors que les exportations n'ont évolué que de 9,1 %.

Conclusion

La reprise économique devrait être évaluée avec une certaine prudence. Aujourd'hui, parmi les risques externes vraisemblables, figure une aggravation de la crise dans la zone euro, ce qui amputerait la demande d'exportation de la Tunisie et réduirait les flux d'investissement futurs. Une nouvelle hausse des cours pétroliers et des matières premières pèserait également sur la croissance. Dans une telle situation, que doit faire le gouvernement ? Personne n'ignore que la situation est difficile. Aujourd'hui, il faut agir rapidement, car la reprise dépend de façon cruciale des moteurs exogènes de la croissance, autrement dit de la politique budgétaire. En effet, la politique budgétaire doit être intelligemment orientée pour remettre l'économie sur la voie de la reprise. Certes, les dépenses publiques d'investissement sont actuellement les seules composantes sur lesquelles on peut agir pour ramener les investissements dans les régions les plus défavorisées. Mais sans dépenses sociales permettant d'amoindrir les tensions sociales et sans discours politique clair au niveau de la transition démocratique, les investissements privés ne peuvent répondre.

Cela nécessite un effort de financement non négligeable. Dès lors, il faut retrouver de nouvelles formes de mobilisation de l'épargne, en dehors de l'endettement public. L'orientation vers de nouveaux produits financiers et vers les investissements directs étrangers constitue une nouvelle voie de sortie du piège de la dette publique surtout avec la baisse du rating de la Tunisie à trois reprises en l'espace de 18 mois.

Un rythme de croissance élevé est sans aucun doute nécessaire à la réduction substantielle de la pauvreté, mais une croissance durable sur une longue période devrait engager tous les secteurs et toutes les régions et impliquer le maximum possible de Tunisiens. C'est ce qu'il est convenu d'appeler croissance inclusive, créatrice d'emplois et génératrice de revenus.

Bibliographie

Acemoglu, D. et al., *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*, « NBER Working Paper », n° 10481, 2004.

Aidt, T.S. et J. Dutta, « Policy Compromises: Corruption and Regulation in a Democracy », *Economics & Politics*, vol. 20, n° 3, novembre 2008.

Barro, R.J., *Determinants of Economic Growth: A Cross Country Empirical Study*, National Bureau of Economic Research, « Working Papers », n° 5698, août 1996.

Barro, R.J. et X. Sala-i-Martin, *Economic Growth*, Cambridge (Mass.), The MIT Press, 2006.

Blackburn, K. et al., *Endogenous Corruption in Economic Development*, Department of Economics, University of Wisconsin, 2008.

Chkoundali, R. et al., *Institutional Sphere Contribution to Human Development: An Institutional Approach*, « Economic Research Forum Working Paper Series », n° 629, septembre 2011.

Demoustier, D. (ed.), *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Paris, Syros, 2001.

Garrabé, M., « Les organisations de l'économie sociale et solidaire (OESS) », chapitre 2, *Économie sociale*, Programme FORMDER – Tempus 2007, pp.15-26.

Gastaldo S. et I. Ragot, « Sustainable Developments through Endogenous Growth Models », in S. Fauchaux et al. (eds.), *Models of Sustainable Development*, Londres, Edward Elgar, 1995.

Le programme économique et social du mouvement Ennahda 2012-2016.

Les budgets économiques de la Tunisie, www.mdci.gov.tn.

Les notes de conjoncture de la Banque centrale de Tunisie, www.bct.tn.

Les notes de conjoncture de l'Institut national de la statistique, www.ins.tn.

Les plans de développement de la Tunisie, www.mdci.gov.tn.

Stiglitz J., *La grande désillusion*, Paris, Fayard, 2003.

Macroeconomic Challenges in Egypt after the Revolution: Do Islamic Parties Have a Vision?

*Abdallah Shehata Khattab**

*Associate Professor, Department of Economics, Faculty of Economics and Political Science, Cairo University.

Introduction

The revolutionary wave that started in Tunisia and moved to Egypt and other Arab countries is considered a turning point in the history of the Arab region. However, it has been economically costly as growth has declined and unemployment increased. Moreover, countries that experienced the Arab Spring now face both internal and external imbalances.

In Egypt, the growth rate declined from 5.3% in 2010 to 1.8% in 2011 after the revolution of the 25th January. The decline in growth elevated unemployment to 12% by the end of 2011. In addition, the budget deficit increased to 10% in 2011 from 8.1% in 2010. The external imbalances worsened in 2011 as the balance of payments suffered a deficit of about 2%. The political instability in the country after the revolution has increased uncertainty and led to a systematic capital outflow. By the end of March 2011, more than US\$10 billion fled the country. Such capital outflow negatively affects the Central Bank's international reserves, which declined from US\$36 billion (which covers 9 months of imports) to US\$15 billion (which covers 3 months of imports).

The Egyptian political environment has witnessed dramatic changes since the January revolution as it allowed for the Islamic groups to form political parties. More than six Islamic political parties have been established. With the end of the presidential election, Egypt is witnessing the birth of a new republic – the second republic – in which the Islamic parties will play a key role. This paper analyzes the macroeconomic challenges in Egypt after the revolution and examines whether the Islamic parties have a particular and defined vision to face such challenges. Specifically, the paper examines the economic program of the Freedom and Justice Party (FJP) and its approach to economic matters. It will focus on the FJP as it is the biggest and most representative Islamic party, and currently holds the presidency and the majority in the Egyptian Parliament.

Freedom and Justice Party Economic Vision

The analysis of the literature of the FJP indicates that the party believes in a market economy that is based on free and fair competition, in order to achieve development and to raise the economic well-being of citizens. Nonetheless, the state also plays a key role in such a system. A balance between market forces and state intervention is crucial, as it can accomplish the needed combination of growth and equity.

Another key aspect of its economic vision is that Islamic values and Islamic finance tools should be utilized to achieve economic development. The party also considers investment in human capital is a necessity for equitable growth. Furthermore, institutional reform towards a more transparent economic system is a key priority to face the main challenges in Egypt, particularly corruption. In addition, the party assures that protecting disadvantaged economic groups is a necessity in order to establish a fair economic system. The economic program of the FJP aims to achieve several objectives:

- Raising the average real per capita income of Egyptian citizens.
- Guaranteeing a decent standard of living for all.
- Protecting disadvantaged economic groups.
- Strengthening the competitiveness of Egypt's economy.
- Mitigating economic risks.
- Ensuring economic diversity to absorb internal and external economic shocks.
- Reducing unemployment rates, coupled with the creation of a strong unemployment benefit system.
- Achieving a desired level of self-sufficiency in selected food commodities of strategic importance to Egypt.
- An export-led economy (technology, R&D products).
- Regional equality through enactment of an efficient decentralized system.
- Combating corruption to improve the economic efficiency of economic institutions.

Freedom and Justice Party
Response to Macroeconomic Challenges

The economic program outlines several economic policies and tools to achieve the economic and social objectives listed above. This section tries to answer the question of how this economic program faces the current macroeconomic challenges in Egypt. The answer to such a question will be found by analyzing the literature of both the party's political discourse and its presidential program.

The Challenge of Unemployment

According to the presidential program, the problem of unemployment will be tackled through a set of mechanisms:

- Stimulating economic growth in order to reach a 7% yearly growth-rate level, reducing unemployment to 6% by the end of the presidential program.
- Encouraging small and medium enterprises.
- Enhancing the skills of the labor-force using specialized training institutes and centers.
- Marketing the Egyptian labor force in the Arab region.

The Challenge of Financial Vulnerability

As the presidential program stated, macroeconomic stability will be achieved by both fiscal and monetary policy tools. The party's program aims to reduce the budget deficit from 10% in 2011/2012 to less than 5% by 2016/2017. This goal will be achieved via:

- Rationalizing government spending and increasing spending efficiency.
- Adopting the Program-Based Budgeting System.
- Restructuring the subsidy system towards a more efficient and well-targeted system.
- Efficient debt management, which should ease the cost of borrowing.
- Doubling the tax revenues in 4 years by:
 - Increasing the role of direct taxation.
 - Reforming/restructuring the Egyptian Tax Authority.
 - Developing the VAT system.
 - Widening the tax base.
 - Strengthening the role of central auditors.
 - Developing the internal control system.
- Developing an efficient decentralized fiscal system.
- Introducing Islamic finance tools, namely *sukuk*, to finance government spending, particularly public spending in order to avoid crowding-out the private sector.

The presidential program also indicates that macroeconomic stability will be reached once the monetary authority manages to control inflationary pressures in the market, which for the fiscal year 2010/2011 were 11%. According to the literature published, inflationary pressures can be reduced through correcting market distortions in Egypt and fighting monopolistic power in the market.

Moreover, the party plans to introduce Islamic finance tools in order to attract more savings in Egypt and hence to raise the level of liquidity in the market. This will lower the cost of borrowing for both government and the private sector.

The Challenge of Social Demands and Social Inclusion

The FJP program believes that every citizen has the right to participate efficiently in the economic process and to gain the fruits of such participation. Therefore, the party's economic program has set a strategy to face social demands via a gradual approach that starts with those at the top of the list. Therefore, targeting the poor and disadvantaged groups, who live in the slums, is a top priority.

The party also adopts a program of development that allows all regions in Egypt to grow and hence enable their inhabitants to participate. This will be achieved through establishing a set of mega projects that work as growth poles in Sinai, the Suez Canal, the North Coast and the South.

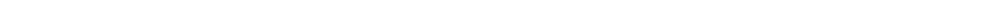
In addition, the party guarantees that a socially-inclusive economic system will be achieved once it provides more equal access to jobs and business opportunities for all sections of society. Therefore, the party considers that investment in human capital, infrastructure, and improving access to financing are key tools for social inclusion. The party has set a financing program for small and medium enterprises to strengthen the participation of poor segments of society in economic activities. Besides, the party intends to establish a set of training programs to raise the skills of the labor force to be more active in the economy.

The Challenge of Restoring Investors' Confidence

According to the presidential program of the FJP candidate, investors' confidence will be restored through:

- Restoring security for all and everywhere.
- Fighting corruption and establishing a transparent economic system.
- Strengthening the rule of law.
- Achieving macroeconomic stability.
- Eradicating obstacles for investment.

The party believes that implementing such measures will help to restore the confidence of investors and will encourage them to invest significantly in Egypt.



Conclusion

The march for freedom and dignity in the Arab region has been economically costly as growth declined and unemployment rose. Moreover, countries that experienced the Arab Spring wave have been challenged by both internal and external imbalances.

Another key challenge that the government faces in Egypt is the waves of social demands in all sectors and regions. Despite the fact that the transitional government has responded to some of these social demands by increasing wages of public sector employees, there is a long list of social needs that requires a wise response. Therefore, the government has to rationalize the response for such demands in the sense that it has to prioritize them over a clear time schedule taking into account its future impact on the state budget and the economy. Another issue in this regard is that the government of Egypt has to create a sustaining and more socially-inclusive growth pattern. This requires creating a more transparent and competitive business environment, especially for small enterprises. Moreover, a socially-inclusive growth system should provide more equal access to job and business opportunities for all sections of society.

The analysis of Islamic parties, namely, the FJP, has shown that the Islamic parties will favor a market-oriented economic system. However, they insist that the model of the market adopted is based on fair and free competition. Therefore, they indicate that facing the current macroeconomic challenges can to a large extent be tackled by the traditional tools of economic policy-making. However, they also believe Islamic finance tools are essential to establish such a developed and fair economic system. Although the measures set by the party seem appropriate to face the macroeconomic challenges, they lack a detailed map of the risks which the party may encounter while implementing such measures.



References

Working Papers and Articles

Dabrowski, M., *Egypt: Political Transition vs. Economic Challenges?*, "CASE Network E-Briefs", No. 07, CASE-Center for Social and Economic Research, 2011.

Mishrif, A., *The Political Economy of Egypt in Post-Arab Spring*, paper presented at BRISMES Annual Conference "Revolution and Revolt: Understanding the Forms and Causes of Change", London, King's College London, London School of Economics and Political Science, 2012.

Saif, I., *Challenges of Egypt's Economic Transition*, "The Carnegie Papers", Lebanon, Carnegie Middle East Center, 2011.

Sharp, J.M., *Egypt in Transition*, Washington, Congressional Research Service, 2011.

Shehata, K.A., *Fiscal Policy and Fiscal Space and Their Implications for the Crisis Mitigation Measures in Egypt*, Geneva, ILO (Egypt office), 2011.

Reports

Central Agency for Public Mobilization and Statistics, *Labor Market Quarterly Sample Survey*, Cairo, CAPMAS, 2010.

Central Bank of Egypt, *Economic Review*, Vol. 152, No.1, April, 2012, available at: www.cbe.org.eg.

International Monetary Fund, *Middle East and North Africa: Economic Outlook and Key Challenges*, Deauville Partnership Ministerial Meeting, 20th April 2012, Washington, DC, available at www.imf.org.

Ministry of Economic Development, *Follow-Up Report*, 2012, available at: www.mop.gov.eg.

Ministry of Finance, *Financial Bulletin*, April 2012, available at: www.mof.gov.eg.

United Nations Development Programme, *Egypt Human Development Report 2010*, UNDP Egypt, 2010, available at: <http://www.undp.org.eg>.

**La finance islamique :
principes fondamentaux et apports potentiels dans le
financement de la croissance et du développement**

*Wadi Mzid**

*Directeur d'agence à la Banque Zitouna, Tunisie.

Introduction

La finance islamique appartient à un concept plus large, l'économie islamique, une doctrine économique, qui, comme toutes les autres doctrines (capitalisme, communisme, socialisme), diffère par son propre système de valeurs. C'est ce système de valeurs, universelles à la fin, qui fait la particularité de la finance islamique. En effet, outre la nécessité de répondre aux exigences et aux contraintes réglementaires exigées par les lois en vigueur (lois bancaires, sécurité financière, lois sur les sûretés...), les institutions financières islamiques sont tenues de se conformer à des exigences et à des règles qui trouvent leurs origines dans la loi musulmane ou charia. Ainsi, la finance islamique est, avant tout, une finance éthique, qui privilégie un système de valeurs bâti sur la nécessité d'éviter ce qui est interdit, sur un équilibre entre l'intérêt personnel et l'intérêt public, mais aussi sur les valeurs de l'équité, la transparence, la sincérité... Ces valeurs sont d'une importance capitale et doivent se refléter obligatoirement dans les actes et les transactions.

Cet article, tout en évitant de rentrer dans des discussions purement idéologiques ou religieuses, vise à présenter les principes de base et les fondements de la finance islamique d'une part, et d'autre part, les apports escomptés sur l'économie tunisienne, notamment dans ce contexte postrévolutionnaire.

Le système financier islamique

Au départ, la finance islamique se limitait au cadre des avis (fatwas) émanant de jurisconsultes musulmans (cheikhs) spécialisés en la jurisprudence des transactions économiques (Fiqh Mu'amalat) qui décrivaient ce qui est permis et ce qui ne l'est pas. Puis en deuxième phase, les écrits en la matière étaient plutôt des critiques du système communiste et du système capitaliste. Ce n'est qu'au troisième quart du siècle dernier qu'a commencé la cristallisation des fondements de la finance islamique en tant que matière d'étude et en tant qu'industrie. À partir de ce moment-là, les efforts des chercheurs en théologie et en économie se sont centrés sur la différenciation entre les aspects du système financier traditionnel ne contredisant pas les préceptes de l'islam, afin de les retenir, et les aspects qui constituent une violation de ces préceptes. Et ce, en application d'un principe fondamental en vertu duquel la permission est la règle dans les transactions, l'interdiction étant une exception. Ensuite, un travail a été fait pour définir la façon dont on peut répondre aux besoins exprimés par les clients des institutions financières tout en respectant les principes fondamentaux de la loi musulmane, ce qui a donné lieu à la naissance d'un ensemble d'instruments mais aussi d'institutions. On a commencé, dès lors, à parler de système financier islamique et d'une philosophie qui lui est propre, un système doté de principes, de valeurs, de mécanismes et d'institutions ayant leur propre mode de fonctionnement. Ce sont, en fait, les banques islamiques qui ont ensuite institutionnalisé les concepts de cette finance. Ne s'agissant pas d'un système divin, ce système est dynamique et peut évoluer au diapason des mutations de l'environnement.

Les institutions financières islamiques incluent les banques islamiques, les compagnies d'assurance islamique ou Takaful, les fonds d'investissement islamiques et les émetteurs de sukus (l'équivalent islamique des obligations). À la fin de l'année 2010, on comptait plus de 300 établissements financiers islamiques répartis sur plus de 75 pays à travers le monde. Les actifs gérés dépassaient un trillion de dollars. D'après une étude publiée par Ernst & Young, les banques au détail constituent le principal véhicule de l'industrie financière islamique puisqu'elles gèrent 74 % des actifs financiers islamiques, contre 10 % pour les émetteurs de sukus, 10 % pour les banques d'investissement, 5 % pour les fonds d'investissement et 1 % à peine pour les compagnies de Takaful.

Le système est également doté d'organes de contrôle et de régulation. C'est dans ce cadre qu'opèrent les instances de contrôle charaïque ainsi que les différents organes de normalisation, de standardisation, de formation, d'arbitrage, de notation, etc. En voici quelques exemples : l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions), le CIBAFI (General Council for Islamic Banks and Financial Institutions), l'IIRA (Islamic International Rating Agency) ou l'IICRA (International Islamic Center for Reconciliation and Arbitration).

Les principes fondamentaux de la finance islamique

L'interdiction du prêt à intérêt (le riba) ne constitue pas la seule particularité de la finance islamique. Celle-ci repose, en effet, sur d'autres principes aussi importants. Il s'agit là, bien évidemment, d'une liste non limitative de principes dont les uns sont parfois les émanations des autres.

L'interdiction du prêt à intérêt (le riba)

L'usure (le riba) a été expressément interdite dans le Coran. Le Prophète a maudit celui qui prend, celui qui donne, le rédacteur de l'acte et le témoin. Il est interdit, de ce fait, d'exiger un rendement du simple fait de prêter. L'intérêt est le prix du prêt alors que fondamentalement, le prêt ne doit générer aucun profit. Cette interdiction est valable aussi bien pour l'intérêt contractuel sur le prêt que pour toute autre forme d'intérêt de retard ou d'intérêts déguisés en pénalités et commissions.

L'interdiction du risque excessif (Al Gharar)

Les opérations et les transactions doivent revêtir la transparence et la clarté nécessaires, de manière à ce que les parties aient une parfaite connaissance des valeurs de leurs échanges. C'est à ce titre que les opérations dont la contre-valeur n'est pas connue avec exactitude, celles engendrant un risque excessif ou celles dont l'issue dépend essentiellement du hasard, sont interdites (les jeux de hasard, les contrats d'assurance classique, etc.)

L'adossement à des actifs réels

La finance islamique est, dans tous les cas de figures, rattachée à l'économie réelle. Toutes les transactions financières doivent être adossées à des actifs réels et échangeables. Ce principe, conjugué avec celui de l'interdiction de l'incertitude excessive fait que, par exemple, les produits dérivés soient prohibés.

La participation aux pertes et aux profits

Une seule partie ne peut, à elle seule, assumer tout le risque lié à une transaction. De la sorte, l'autre partie ne peut se prévaloir du privilège de transférer tous les risques sur le cocontractant. Le rendement est un corollaire du risque et en constitue la principale justification. C'est à ce titre qu'on ne peut pas s'engager sur un rendement fixe pour un placement, par exemple.

L'interdiction de vendre ce que l'on ne possède pas

La propriété constitue la principale justification du profit généré, soit par sa détention, soit par sa vente. Cette justification n'est qu'une traduction de la règle précédente, du fait que la détention

d'un actif fait supporter à son propriétaire des risques justifiant son profit, le cas échéant. De ce fait, on ne peut pas vendre un bien qu'on ne possède pas (la seule exception à cette règle est le contrat Salam), ni vendre des actifs avant de les détenir. C'est ainsi que les activités d'intermédiation sont fortement réglementées, les processus des financements adossés à des montages d'achat et de revente de biens sont méticuleusement étudiés pour respecter cette règle.

L'interdiction des activités illicites

La finance islamique est une finance éthique et responsable. Il en découle l'interdiction de financer toutes les activités et tous les produits qui sont contraires à la morale islamique : alcool, drogues, tabac, armement... ainsi que les produits de consommation interdits par les textes de l'islam (viandes de porc et dérivées).

L'interdiction des échanges différés de valeurs étalon

Selon une parole expresse du Prophète, l'échange de valeurs étalon de même nature (or contre or, argent contre argent, et par conséquent monnaie contre monnaie) ne peut se faire que séance tenante (de main en main) et dans les mêmes proportions. Ce texte est à l'origine de l'interdiction du change à terme, par exemple.

Les principaux instruments de la finance islamique

La déclinaison des principes fondamentaux de la finance islamique en instruments a donné lieu à l'apparition de produits et concepts qui lui sont spécifiques. On distingue, d'un côté, les instruments de financement, et de l'autre, les instruments participatifs. On présentera également deux concepts qui concernent les institutions financières islamiques non bancaires qui sont le Al Sukuk et le Al Takaful.

Les instruments de financement

Al Mourabaha

Il suppose que le créancier (la banque) achète un actif donné à un prix connu des deux parties pour le compte de son client. Ensuite, le créancier revend cet actif au client moyennant des paiements, échelonnés ou non, sur une période donnée, à un prix convenu d'avance entre les deux parties et supérieur au prix d'achat. Ce produit financier, quoi que singulièrement très proche d'un contrat de dette classique, s'en distingue, néanmoins, sur quelques points essentiels. En effet, la banque est devenue propriétaire effectif de l'actif sous-jacent, l'opération est réellement adossée à un actif réel. Il ne s'agit donc pas d'un prêt, mais d'une opération de vente à crédit (achat au comptant et vente à terme). Par ailleurs, dans cette opération, la banque supporte les risques liés à la détention de l'actif et ceci constitue la principale justification de sa marge. Par ailleurs, il n'y a pas de référence explicite à un taux d'intérêt. Le créancier se rémunère par le biais d'une majoration du prix d'achat du bien. Le montant de la marge bénéficiaire est fixé au préalable et ne varie pas pendant la durée du financement. C'est l'un des instruments financiers les plus utilisés par les institutions financières islamiques, car il très flexible. Traditionnellement utilisé pour le financement du commerce, Al Mourabaha est à la base d'une grande variété de montages financiers islamiques, allant du financement immobilier au financement de projets.

Al Ijara

Une opération d'Ijara consiste pour le créancier (la banque) à acheter des biens qu'il loue à un client pouvant bénéficier de la possibilité de rachat au terme du contrat. L'Ijara est très proche, dans la forme et dans l'esprit, d'un contrat de crédit-bail. Toutefois, il existe des différences importantes. Par exemple, en cas de retard dans les paiements, il n'est pas possible de prévoir le paiement d'intérêts de retard, d'abord, parce que la pénalité fixe est assimilable à un taux d'intérêt. Mais aussi, parce que la philosophie musulmane réprovoque toute provision dans un contrat financier qui pénalise un débiteur de bonne foi déjà en difficulté. Aussi, dans un contrat d'Ijara, les paiements ne peuvent pas commencer avant que le preneur n'ait pris possession du bien en question, alors que dans un contrat de crédit-bail classique, les paiements peuvent commencer à partir du moment où le bailleur achète l'actif sous-jacent. De plus, dans un crédit-bail conventionnel, le risque de destruction ou de perte de l'actif peut être porté par le bailleur ou par le preneur (généralement c'est le preneur). Dans un contrat d'Ijara, c'est le bailleur qui continue à avoir la responsabilité du

bien, sauf en cas de malveillance ou négligence du preneur. Enfin, dans un contrat d'Ijara, il est possible de déterminer le montant de chaque paiement, non pas préalablement, mais à la date prévue de la livraison de l'actif sous-jacent. Cette flexibilité rend cet instrument particulièrement utile dans le cas de financement de projets.

Al Salam

La vente Al Salam est une vente à terme, c'est-à-dire une opération où le paiement se fait au comptant alors que la livraison se fait dans le futur. La finance islamique interdit, en principe, la vente d'un bien non-existant car celle-ci implique le hasard (gharar). Mais, pour faciliter certaines opérations, notamment dans l'agriculture, des exceptions ont été accordées. Ce contrat constitue également une solution pour le financement des intrants de production.

Al Istisnaa

Ce contrat financier permet à un acheteur de se procurer des biens qu'il se fait livrer à terme. À la différence du Salam, dans ce type de contrat, le prix, convenu à l'avance, est payé graduellement tout au long de la fabrication du bien. Les modalités concrètes du paiement sont déterminées par les termes de l'accord passé entre l'acheteur et le vendeur (en l'occurrence la banque). Cette structure de financement est essentiellement utilisée dans l'immobilier, la construction navale et l'aéronautique.

Les instruments participatifs

Al Moudharaba

Cette opération met en relation un investisseur (Rab al Mel) qui fournit le capital (financier ou autre) et un entrepreneur (Moudharib) qui fournit son expertise. Dans cette structure financière, proche de l'organisation de la société en commandite en France, la responsabilité de la gestion de l'activité incombe entièrement à l'entrepreneur. Les bénéfices engrangés sont partagés entre les deux parties prenantes selon une répartition convenue à l'avance après que l'investisseur ait recouvré son capital et que les frais de gestion de l'entrepreneur aient été acquittés. En cas de perte, c'est l'investisseur qui en assume l'intégralité, l'entrepreneur ne perd que sa rémunération (c'est en ce point que la Moudharaba diffère de la société par commandite).

Une variante de la Moudharaba, la Moudharaba à deux volets, permet aux banques islamiques de jouer un rôle d'intermédiation proche de celui des banques conventionnelles. Dans cette structure, la banque joue simultanément le rôle d'investisseur et d'entrepreneur. Du côté du passif, en tant que Moudharib, elle gère des dépôts qui lui sont confiés par ses clients. Du côté de l'actif, elle met les fonds ainsi collectés à la disposition d'autres investisseurs. Dans ce type de contrat financier, la rémunération de l'emprunteur dépend directement du rendement de son projet d'investissement, ce

qui l'incite à gérer au mieux les fonds qui lui sont confiés. Dans d'autres circonstances, la banque pourrait être le bailleur de fonds (Rab al Mel) et c'est le client qui devient Moudharib. La Moudharaba est particulièrement adaptée au financement des petites entreprises innovantes (notamment dans le domaine de l'immatériel) et s'apparente le plus à la notion de capital-risque.

Al Moucharakah

Al Moucharakah est la traduction de « association ». Dans cette opération, deux partenaires investissent ensemble dans un projet et en partagent les bénéfices en fonction du capital investi. Dans l'éventualité d'une perte, celle-ci est supportée par les deux parties au prorata du capital investi. La nature de cette opération s'apparente à une *joint venture*. Il n'y a pas de forme unique d'Al Moucharakah, la loi islamique ne prévoit pas en détail toutes les modalités de cette opération, mais en précise uniquement les grands principes. Il existe donc des formes diverses d'Al Moucharakah et de nouvelles variantes pourraient être imaginées. Une forme intéressante est l'Al Moucharakah dégressive : une opération où la part de l'un des associés dans l'association est progressivement rachetée par les autres associés.

Si les spécialistes s'accordent à dire que cet instrument est probablement le plus fidèle aux préceptes fondamentaux de l'islam, cette technique de financement est, dans la réalité, très peu utilisée. Elle est utilisée essentiellement dans des projets d'investissement à petite échelle.

Les instruments des institutions non bancaires

Le sukuk

Il s'agit d'un produit financier adossé à un actif tangible et à échéance fixe qui confère un droit de créance à son propriétaire. Le sukuk est ainsi un produit financier qui s'apparente aux obligations, ayant une échéance fixée d'avance et étant adossé à un actif permettant de rémunérer le placement. Ils sont structurés de telle sorte que leurs détenteurs courent un risque « de crédit » et reçoivent une part de profit de l'actif sous-jacent (qui doit être obligatoirement licite) et non un intérêt fixe. On distingue deux types d'émissions de sukuks : les souverains (émis par un État) et les corporatifs (émis par une société ou banque). Les produits sous-jacents des sukuks peuvent être représentés par des contrats tels l'Ijara, la Moucharakah ou la Moudharaba.

Les sukuks étant par nature adossés à des actifs, ils sont en mesure de financer le développement des infrastructures, et de nombreux pays émergents envisagent de financer leurs projets par l'émission des sukuks.

L'assurance Takaful

Takaful dérive du verbe arabe *kafalah* (garantir). C'est un concept d'assurance basé sur la coopération et la protection et sur l'aide réciproque entre les participants. Il est fondé également

sur la mutualisation des risques, l'absence d'intérêt (interdiction du riba), le partage des profits et des pertes (Moudharaba), la délégation de gestion par contrat d'agence (Wakala) et l'interdiction des investissements illicites (Haram). Dans l'assurance Takaful, on différencie les fonds des actionnaires et des sociétaires. Les actionnaires ne doivent ni profiter, ni avoir de perte sur les opérations d'assurance. Afin de contourner l'interdiction liée à la prise excessive de risque (Al Gharar) et au paiement et réception d'intérêt (riba), la prime prend la forme d'une donation à la communauté des assurés pour leur intérêt mutuel. Ces donations doivent couvrir l'ensemble des charges techniques et les frais de gestion. L'opérateur n'est qu'un manager des contributions de la communauté des sociétaires et doit calculer toutes les charges d'exploitation et les faire supporter par le fonds. La compagnie Takaful s'engage à redistribuer les bénéfices à ses sociétaires. Il y a deux options acceptables : distribuer à tous, sans exception, ou distribuer à ceux qui n'ont pas eu de sinistres (similaire à un bonus). Les actionnaires ne peuvent pas percevoir une partie du bénéfice technique. En cas de perte, ils doivent avancer un prêt sans intérêt au fonds des sociétaires, remboursable sur les profits techniques futurs.

**Les apports potentiels de la finance islamique
aux problèmes économiques et sociaux**

L'économie islamique en général et la finance islamique en particulier pourraient apporter, entre autres alternatives, des solutions à certains problèmes mis en relief en Tunisie dans son contexte postrévolutionnaire. Ceci est valable, non seulement pour la Tunisie, mais également pour les autres pays souffrant des mêmes problèmes : chômage, dégradation du pouvoir d'achat, problèmes liés au développement et à l'infrastructure, etc.

D'abord, les institutions financières islamiques pourraient constituer un cadre propice pour la mobilisation de ressources, internes et externes. En effet, des ressources internes étaient thésaurisées sous forme de cash dans les coffres-forts, bijoux ou encore de biens immobiliers, en l'absence d'instruments répondant aux convictions d'une grande frange de la population. Le grand engouement qu'a connu Banque Zitouna à l'ouverture de ses portes, en 2010, de la part de petits épargnants en est la preuve. En outre, les formules d'investissements basées sur les techniques participatives, telles que Al Moudharaba ou Al Moucharaka sont fortement plus juteuses que les placements bancaires classiques, notamment en période de baisse de taux. La souscription à des sukuks auprès d'un émetteur sérieux pourrait garantir une rentabilité bien loin de celle offerte à travers des placements monétaires. Par ailleurs, ce même mécanisme de sukuk pourrait être utilisé pour mobiliser des ressources pour l'État, les opérateurs privés, les banques, et financer ainsi des projets d'envergure : projets d'infrastructure, raffineries, aciérie, constructeurs automobiles, entre autres. Les fonds d'investissement islamiques sont également un cadre attrayant pour drainer des ressources, notamment auprès de bailleurs de fonds externes, qui sont intéressés par l'investissement en Tunisie.

En deuxième lieu, les institutions financières islamiques pourraient être un levier pour le financement de la croissance, par exemple à travers l'appui aux projets innovateurs ou ceux promus par de jeunes promoteurs ne disposant pas des ressources nécessaires pour l'autofinancement. C'est le cas de l'instrument Al Moudharaba, où le bailleur de fonds se place en Rab al Mel et le promoteur en gestionnaire ou Moudharib.

D'autre part, le marché des assurances n'a pas atteint, à l'instar de beaucoup de pays musulmans, le niveau de développement souhaité en raison des obstacles d'ordre charaïque. Ce marché pourrait être fortement dynamisé grâce à la solution Takaful.

D'autres institutions non financières, à l'instar de celles d'Al Waqf (donation faite à perpétuité à une œuvre d'utilité publique, pieuse ou charitable), et le Zakat (l'aumône) apporteraient un excellent palliatif au financement du déficit budgétaire, à travers la prise en charge partielle du financement du développement. En effet, en instaurant un cadre réglementaire régissant la collecte de ces ressources de Zakat et de Waqf, et surtout en établissant des règles de contrôle et de bonne gouvernance, les possibilités de mobilisation des ressources par ces



institutions sont colossales. Ces ressources pourraient être orientées pour appuyer les efforts de l'État en matière de prise en charge des familles démunies, de la lutte contre la pauvreté, de l'amélioration des conditions de vie dans les régions les plus défavorisées, voire l'implication dans le financement des biens d'utilité publique comme des écoles, des universités ou des hôpitaux (à l'instar des fondations dans le monde occidental).

**Réussir la promotion de la finance islamique :
quelles conditions ?**

Beaucoup d'acteurs (gouvernements, investisseurs, chercheurs, épargnants) s'intéressent aujourd'hui à la finance islamique et ont de grandes attentes. Toutefois, des conditions doivent être réunies pour garantir à cette finance les chances de réussir. Nous pouvons en citer essentiellement :

- La définition d'une stratégie globale pour la promotion de l'industrie financière islamique à travers les différentes composantes du système : banques, compagnie Takaful, fonds d'investissement... avec une implication des pouvoirs publics dans cette stratégie, notamment les banques centrales.
- La nécessité de mettre en place, dans les meilleurs délais, un cadre réglementaire complet et approprié régissant toute l'activité financière islamique, y compris les mécanismes d'accompagnement, de contrôle et d'organisation.
- La nécessité d'éviter de transposer des expériences toutes prêtes d'autres pays sans tenir compte des spécificités et du contexte local.
- La préparation des différents acteurs par une formation adéquate dans les divers domaines de la finance islamique, tant sur le plan technique que charaïque.
- La nécessité de créer un Comité charaïque à l'échelle nationale aux côtés des autres comités siégeant dans chaque banque, pour s'y référer, notamment en cas de litige.
- L'intégration du contrôle charaïque au sein des autres mécanismes de contrôle de conformité et d'audit tout en veillant à l'émission d'un manuel ou guide sur la gouvernance dans les institutions financières islamiques.
- La prise en considération de la structure et des spécificités du mode de fonctionnement spécifique des banques islamiques dans la définition de certains aspects réglementaires : les limites quant aux prises de participations et acquisitions de valeurs mobilières et immobilières par les banques ou les taux de réserve obligatoire.
- La définition des mécanismes de fonctionnement et d'instruments du marché monétaire et de la gestion de la trésorerie qui sont conformes aux principes de la finance islamique.
- La nécessité de se conformer aux règles, normes et standards définis par les organes de contrôle et de régulation tels que l'AAOIFI, le CIBAFI et l'IICRA.

Par ailleurs, d'autres mesures d'accompagnement doivent être lancées, visant essentiellement à instaurer les règles de bonne gouvernance, de transparence fiscale dans les entreprises, et ce afin d'encourager les institutions financières islamiques à privilégier les instruments participatifs, qui, à la fois, répondent mieux aux préceptes de la charia et constituent une alternative intéressante quant aux autres formes de financement par l'endettement.

Il convient de rappeler enfin l'aspect éthique de la finance islamique, laquelle s'appuie sur des principes inspirés des valeurs universelles qui ne font pas d'elle une finance communautaire.



L'apport de l'économie islamique d'une façon générale et de la finance islamique en particulier peut bénéficier à toute la communauté : musulmans ou autres, pratiquants ou non pratiquants. Il suffit de rappeler qu'en Malaisie, qui est considérée comme une place développée de la finance islamique, la plupart des clients faisant appel à ces produits sont des non musulmans, et que plusieurs pays non musulmans ont mis ou sont en cours de mise en place de cadres réglementaires régissant l'économie islamique.

Il ne s'agit pas là d'une mode, ou du fruit d'un contexte politique particulier, mais plutôt d'un système alternatif venant compléter, et non se substituer, au système conventionnel, offrant des opportunités pour le financement de l'économie, la relance de l'emploi, la lutte contre la pauvreté, l'amélioration des conditions de vie des citoyens, le développement des régions les plus défavorisées. De tels objectifs ne sont autres que ceux revendiqués par les jeunes et moins jeunes ayant lancé l'étincelle des révolutions ayant embrasé les différents pays du printemps arabe.

Global Outlook of Organization of Islamic Countries Member States' Foreign Trade

*El Hassane Hzaine**

*Director General of the Islamic Center for Development of Trade (ICDT), OIC.³

3. In collaboration with Dr. Brahim Allali, Management and International Business Consultant.

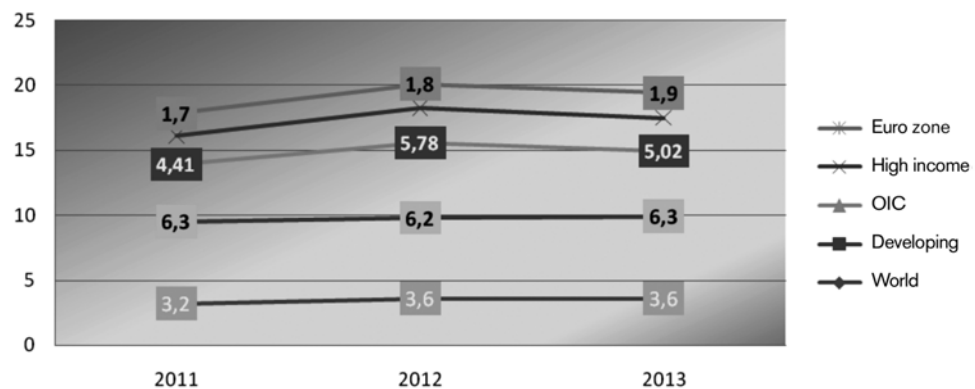
Introduction

The Member States of the Organization of Islamic Countries (OIC) experienced an economic recovery in 2010 after a sharp decline in 2009 due to the impact of the world financial crisis; the world GDP average growth rate increased from 3.13% in 2009 to 5.25% in 2010. However, this level is below the rate of 5.53% achieved in 2008. OIC Member States in particular, which had recovered from the global recession of 2009 and witnessed resilience to the crisis, have been hit through trade and financial links.

Mediterranean and also Sub-Saharan Africa OIC Member States, which have Preferential Trade Agreements with the European Union (EU), may be negatively impacted by the effects of the sovereign debt crisis in the Euro zone. The major channels through which the Euro zone crisis may impact OIC Member States in general are the reduction of EU imports, the decrease of tourism and financial flows and the drop in transfers of workers' remittances.

Trade between OIC Member States should be able to offset the negative impact of the global economic crisis. This paper addresses the recent developments in intra-OIC trade and analyzes its main obstacles and trends.

Chart 1: GDP growth forecasts, 2011-2013 annual % change



Source: IMF Outlook September 2011.

Global Trade Situation

According to IMF forecasts (September 2011), global trade will improve in 2012 and 2013 in comparison with 2011 since its growth will increase respectively by 8.95% and 9.8% (Chart 2). If the Doha Round is concluded successfully in 2012, figures will be higher than predicted.

Developing countries are expected to continue to be at the forefront of the global trade revival and important sources of demand, with trade growing on average by 8.7% in 2012 and 9.4% in 2013. Moreover, it is noteworthy that OIC Member States' global trade growth rate is below that of developing countries and will decelerate starting from 2013. This downward trend forecast would be linked to the decrease of prices of commodities exported by OIC Member States, particularly energy and food products (Chart 3).

Chart 2: Trade growth forecast

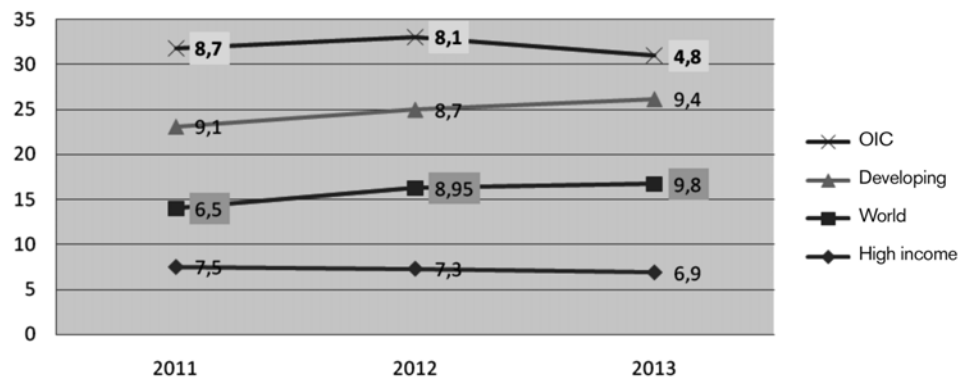
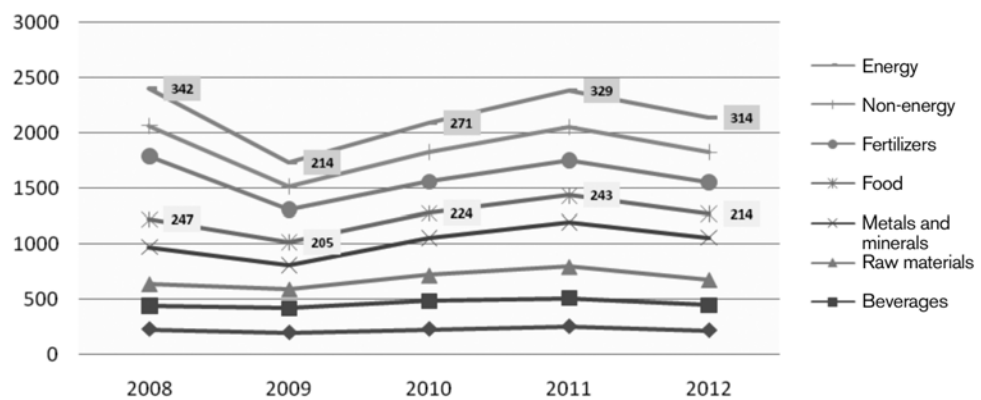


Chart 3: Commodity price index



Source: IMF Primary Commodity Prices.



In 2010, the global trade of the OIC Member States reached a value of USD 1.59 trillion, i.e. 10.51% of world trade against USD 1.28 trillion in 2009, about 10.2% of total trade. The trade balance of the OIC Member States showed a surplus of USD 179 billion in 2010 against USD 90 billion in 2009, thus showing an improvement of the coverage ratio of imports by exports.

**Main Trends of Intra-Organization
of Islamic Countries Trade**

Overall intra-OIC trade reached USD 269.50 billion in 2010 and the overall share of intra-OIC trade in Member States increased from 16.65% in 2009 to 17.03% in 2010.

Intra-OIC trade continues to be concentrated among ten actors, which ensured 69% of the intra-OIC trade: namely, the United Arab Emirates, Turkey, Saudi Arabia, Malaysia, Indonesia, Iran, Pakistan, Syria, Egypt and Iraq. These countries are located in Asia, GCC and in the Middle East. Sub-Saharan Africa, which accounts for the largest number of OIC LDCs, Maghreb and Central Asia are not represented in the top ten.

The degree of integration in intra-OIC trade reached on average 17% in 2010, although 35 Member States have exceeded this average. However, about 27 countries are still below the target of 20% of intra-OIC trade set by the 3rd OIC Extraordinary Summit held in Makkah Al Mukaramah (Saudi Arabia) in December 2005.

Table 1: Intra-OIC trade trends 2009-2010 (in USD billion)

	2009	2010	Variation
Total exports of OIC Member States	1,329.35	1,680.77	26.44%
Total imports of OIC Member States	1,239.70	1,501.35	21.11%
Intra-OIC trade	213.38	269.50	26.30%
Share of intra-OIC trade	16.65%	17.03%	2.28%

Source: Islamic Center for Development of Trade.

Table 2: Intra-OIC trade trends, 1st half 2011 (in USD million)

	1st quarter 2011	2nd quarter 2011	Evolution 1st Q-2nd Q 2011 %
World exports	498,056.72	541,903.64	8.80
Intra-OIC trade exports	77,468.05	83,236.82	7.45
World imports	541,903.64	400,839.94	-26.03
Intra-OIC trade imports	84,721.04	91,203.90	7.65
Intra-OIC trade share	15.60	18.50	18.64

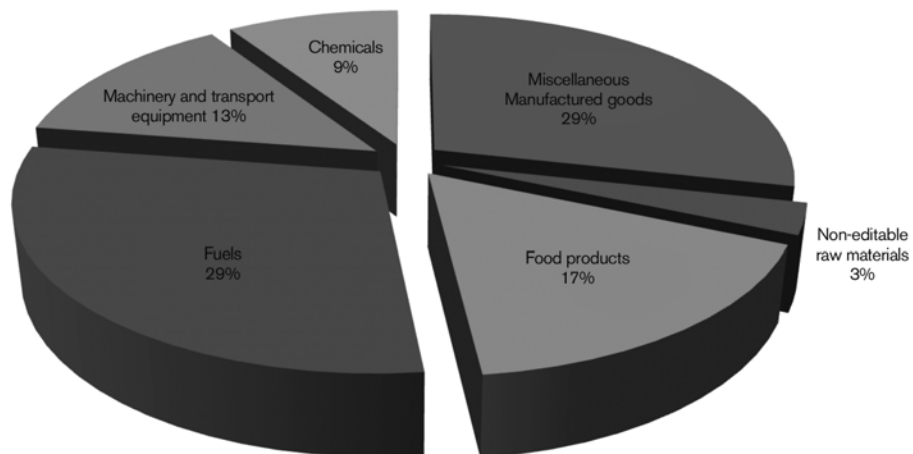
Source: Islamic Center for Development of Trade.

Intra-OIC trade is dominated by manufactured goods, which accounted for 51% of intra-OIC exports in 2010 against 53.28% in 2009. Manufactured products are made up of miscellaneous products (electronics, textiles, plastics, wood...) with 29%, machinery and transport equipment with 13%, and chemicals 9%.



Primary products accounted for 49% in 2010 against 46.72% in 2009. These products consist of mineral fuels with 29%, food products with 17% and non-edible raw materials 3%.

Chart 4: Intra-OIC trade structure by products (in %)



Source: Islamic Center for Development of Trade, 2010.

**Expansion of Intra-Organisation
of Islamic Countries Trade: Problems and Prospects**

Intra-OIC trade potential exports are estimated at USD 2 trillion against USD 265 billion, which were effectively realised in 2010. On the whole, OIC Member States realize only 12.6% of their intra-OIC potential exports.

The Gulf Countries totalled USD 1.25 trillion of intra-OIC potential exports, i.e. 60.7%, followed by the Middle East Countries with 21.8% of intra-OIC export potential, i.e. USD 446.3 billion. These two regions accounted for more than 82% of total intra-OIC potential exports in 2010.

The gap between realized exports and potential exports are mainly explained by the presence of the obstacles to trade mentioned below. The inefficiency of several OIC Regional Trade Agreements is also an important factor that explains the gap between real and potential trade. The revitalization of the regional economic groupings (REG) especially GAFTA (Greater Arab Free Trade Area), ECOWAS (Economic Community of West African States) and the AMU (Arab Maghreb Union) and the setting up of bridges among REGs within the OIC is of the utmost importance (e.g. GCC/ECO, GCC/AMU, GAFTA/ECOWAS/ASEAN/SAARC).

According to the ICDT's calculation, the implementation of a full Free Trade Area among the Members of the OIC/PRETAS Protocol through the fast track modality may increase intra-OIC trade by USD 96 billion.

In spite of the considerable efforts that have been made at the level of the OIC, as well as by Member States aiming to expand intra-OIC trade and alleviating the stumbling blocks, the growth of intra-OIC trade (volume and its share in global trade) is still low due to the following main obstacles:

- Lack of complementarities among countries and the existence of non-diversified or limited export supply.
- Lack of competitiveness of exports of several countries, which are not adapted to the international norms and standards.
- Obstacles at the level of transportation and logistics: especially the weakness of maritime connectivity, inadequate infrastructures and complex administrative procedures (customs, banking, port procedures, etc.).
- Non-tariff barriers and the erosion of tariff preferences due to the proliferation of Regional Trade Agreements (RTAs) with non-OIC Member States.
- Lack of a sound banking system and especially Exim Banks and export credit assurance corporations, in spite of the efforts carried out by the Islamic Development Group to that effect. The financial crisis revealed that a sound export credit and insurance scheme is a comparative advantage for the export competitiveness of countries.

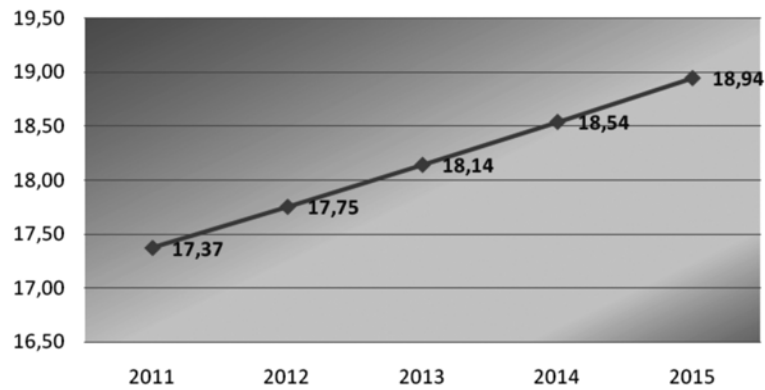


- Lack of information on markets, products and business opportunities, in spite of the work carried out by the ITFC (International Islamic Trade Finance Corporation) and Islamic Center for Development of Trade (ICDT), and other OIC institutions in this domain.

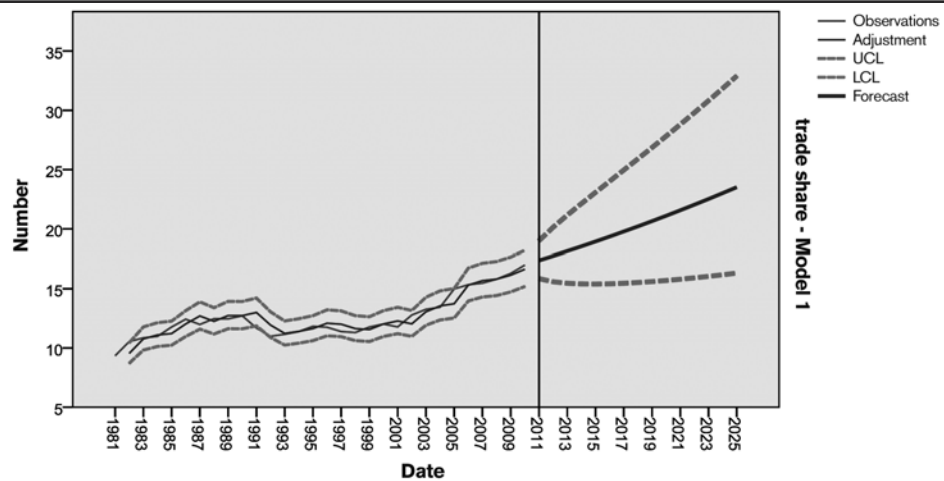
Conclusion

In spite of the improvement of intra-OIC trade in terms of volume and share in 2010 there is still some apprehension about the attainment of the target of 20% of global trade in 2015. According to ICDT forecasts, intra-OIC trade will reach about 19% in 2015 if the world crisis and social unrest and turmoil persist during the remaining years of the OIC Ten Year Plan of Action.

Intra-OIC trade share forecasts



Intra-trade share – Model 1



The prerequisites for accomplishing such an objective include not only the improvement of the international and regional environment and a quick recovery from the crisis and from the aftermath of the Arab Spring but also the alleviation of the obstacles identified as the main stumbling blocks; mainly, the alleviation of non-tariff barriers (NTBs) and red tape measures, the enhancement of maritime connectivity especially for landlocked and island countries, the improvement of competitiveness and diversification of the structure of exports, the development of trade finance (export credit and export insurance) in OIC Member States, especially for small and medium



enterprises (SMEs) (about 80% of enterprises). It is worth recalling that exporting SMEs have weaker access to external finance or have to pay a higher finance premium. Furthermore, the access to foreign markets for SMEs is constrained by availability of internal funds.

Last but not least, the growth rate of intra-OIC trade will be higher than the OIC global trade growth rate; in other words, integration in the OIC market will be faster than integration in the global market.

Appendix

Conference Programme

Tuesday, 3rd July

3.30 pm – 4 pm Accreditations

4 pm – 4.30 pm Welcoming remarks

Andreu Bassols, Director General, European Institute of the Mediterranean (IEMed), Spain

Albert Carreras, Secretary of Economy and Finances, Government of Catalonia, Spain

4.45 pm – 6.15 pm First session. Country cases: Morocco, Tunisia, Egypt. Macroeconomic reforms, inclusive growth policies and new economic governance from an Islamic perspective

What are the constitutional economic reforms and the new economic institutions that will need to be implemented within these three countries? How will fiscal and subsidy reform be carried out? What concrete reforms will be implemented to tackle corruption? What will be the role of the state in the economy? Which are the priority economic sectors to be promoted? How can public-private partnerships be promoted? What should the policies to support SMEs and entrepreneurship be? How will the social and solidarity sector be promoted? What developments on employment rights are foreseen? How will gender inequality be addressed?

Introduction / Moderator:

Andreu Bassols, Director General, European Institute of the Mediterranean (IEMed), Spain

Speakers:

Abdeslam Ballaji, Chairman, Association Marocaine d'Études et Recherches en Économie Islamique (ASMECI); PJD member of the Moroccan Parliament, Morocco

Ridha Chkoundali, Economic Advisor, Ennadha movement, Tunisia

Abdalhafez El Sawy, Economic Advisor, Freedom and Justice Party, Egypt

Discussants:

Albert Alsina, Managing Partner of Fons Mediterrània Capital, Grupo Financiero Riva y García, Spain

Anwar Zibaoui, General Coordinator, Association of the Mediterranean Chambers of Commerce and Industry (ASCAME)

Anthony O'Sullivan, Head, Private Sector Development Division, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)

6.15 pm – 6.45 pm Debate

Wednesday, 4th July

9.00 am – 10.30 am Second session. Islamic finance

Studies suggest that Islamic finance has been growing worldwide and will be a competitive alternative to the conventional financial sector. What are the main principles of Islamic finance? Should sharia compliant public financed institutions be created? What are its perspectives of development in North Africa? What constraints does its implementation face? How should other tools such as leasing (*Ijar*) and cooperative insurance (*takaful*) be implemented? What policies to promote microfinance should be put into practice? How can/will Islamic and classic finance coexist?

Introduction / Moderator:

Josep Marsal, Partner, Head of Middle East Desk, Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, Spain

Speakers:

Abderrahman El Glaoui, Director, Regional Office of Rabat, Islamic Development Bank (IDB)

Wadi Mzid, Agency Director, Zitouna Bank; board member of the Association Tunisienne de l'Économie Islamique (ASTECCIS), Tunisia

Adil Alaoui, Director, Dar Essaffa society, Morocco

Discussants:

Luis Orgaz, Head of the Country-Risk Service, Banco de España, Spain

Fernando de la Fuente, Director of Project Finance Coordination at the Secretariat of the Union for the Mediterranean (UfM) on secondment from the European Investment Bank (EIB)

Hanan Morsy, Senior Regional Economist in charge of the Southern Mediterranean region, European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)

10.30 am – 11.00 am Debate

11.00 am – 11.30 am Coffee break

11.30 am – 1.00 pm Third session. Economic cooperation within the Euro-Mediterranean region and between international Islamic actors

How to encourage economic cooperation between countries of North Africa and the Middle East? What prospects for Islamic economic cooperation with the Muslim world? What priority should be given to the relationship with the European Union and to the Euro-Mediterranean Partnership? What will the role of IFIs be? What are the most highly regarded international economic transition models?

Introduction / Moderator:

Javier Albarracín, Director of Socio-Economic Development, European Institute of the Mediterranean (IEMed), Spain

Speakers:

Brahim Allali, Management and International Business Consultant, Islamic Centre for Development of Trade (ICDT), OIC

Hassan Malek, Chairman, Egyptian Business Development Association (EBDA), Egypt

Mehmet Yalcintas, member of the Board of Directors, Chairman of Research and Publication Commission, Independent Industrialists and Businessmen's Association (MÜSIAD), Turkey

Discussants:

Heliodoro Temprano, Head of Unit, Neighbourhood Countries and Macro-Financial Assistance, Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission

Güven Sak, Managing Director, Economic Policy Research Foundation (TEPAV), Turkey

Pekka Hakala, policy analyst, Policy Department for External Policies, European Parliament

1.00 pm – 1.30 pm Debate

1.30 pm – 2.00 pm Closing session

Fathallah Sijlmassi, Secretary General, Union for the Mediterranean (UfM)

Senén Florensa, General Secretary for Foreign Affairs, Government of Catalonia; President of the Executive Committee, European Institute of the Mediterranean (IEMed), Spain

Speakers' Biographies

Adil Alaoui is Director of Dar Assafaa Litamwil in Morocco. He consolidated his professional career in 1997 in Wafa Real Estate, a subsidiary company of the Attijariwafa Bank Group as a research officer. In 2005 he was designated Head of the Group in the north-east until 2009, when he was appointed to the position of Senior Banker in the Corporate-Banking Division of Attijariwafa Bank in the tourism and real estate sector. He joined Somed Développement as commercial director until his appointment to his current position, held since 2010. He has an MBA in Management from the Al Akhawayn University and a certificate as an Islamic Banker from COFFIS-CIBAFI. He is a member of the mixed commission which defines the legal and accounting practices of alternative products in Morocco, where he has developed in-depth knowledge and business expertise in both Islamic and commercial banking.

Javier Albarracín is Director of Socio-Economic Development at the European Institute of the Mediterranean (IEMed), Spain. He was Head of the Mediterranean and Middle East Department at the Consortium for the Commercial Promotion of Catalonia of the Government of Catalonia (2001-2008) and had previously worked at the Economic and Commercial Office of the Embassy of Spain in Istanbul (1998-1999). He had also worked with the Institut Universitari d'Estudis Europeus of the Autonomous University of Barcelona (UAB) analyzing EU foreign policy in the Mediterranean and Middle East. He holds a degree in Political and Administrative Sciences from the UAB and an MSc in International Relations, specialised in the Middle East.

Brahim Allali is Special Advisor to the Director General of the Islamic Centre for Development of Trade. He is also a Consultant with many international organizations such as the WTO, the World Bank, International Trade Centre and UNDP. He is a Professor at HEC Montreal where he teaches Entrepreneurship and Small Business Management as well as International Strategic Management. He holds an MSc in International Business, another in Banking from ITB-CNAM (France), and a PhD in Business Administration from HEC Montreal affiliated with the University of Montreal. Before dedicating himself to teaching, research, and consulting, he had spent many years working in industry and banking. He has published four books on SMEs and International Business, as well as many scientific and professional papers. He has also given many presentations on entrepreneurship, small business management, corporate entrepreneurship, and international development.

Albert Alsina is currently involved in the Private Equity Department of Grupo Financiero Riva y García to carry out the function of Director of Fons Mediterrània Capital F.C.R. that comprises €62 M of assets under management. He has more than 8 years experience in General Management on a global and European basis, more than 14 years of international experience in a multinational environment, plus several years experience in Private Equity and Venture Capital with Premira and Catalana d'Iniciatives. He also has experience in General Management in a private equity

environment in an MBI project with CD&R, as well as transactional experience in M&A, contract negotiations and business plans implementation. He worked for 9 years in the General Cable Corporation (industrial, energy and telecommunications), 3 years in Textron (industrial and engineering) and 2.5 years in VWR (distribution of pharmaceutical products). He has held several executive positions in the USA, UK, Brazil, Germany, Zimbabwe and Spain. He holds a degree in Business Administration from the University of Barcelona, a postgraduate degree in European Management from the University of Poitiers (France) and a Masters in European Management from the University of Fulda (Germany). He has also undertaken various programmes in Corporate Finance at Harvard Business School (USA), an Operative Finance at London Business School (UK) and Global Leadership Program (AMP) at Wharton Business School (USA), PADE (IESE).

Abdeslam Ballaji has been the Chairman of the Association Marocaine d'Études et Recherches en Économie Islamique (ASMECI) in Morocco since 2010, while having been a member since 1987. He has been Deputy of the Chamber of Representatives since 2011 for the Justice and Development Party (JDP), a party which he co-founded in 1996. He has been Vice-President of the External Affairs Commission and Deputy Mayor of Rabat since 2009. He has been a History-Geography teacher in secondary education, a professor in Islamic Economics in the Faculty of Arts and Constitutional Law at the Faculty of Law in Rabat. He has worked at the administration of the Chamber of Representatives and at the Ministry for the Moroccan Community Living in Foreign Countries. He holds a degree in Political Science and a PhD in Islamic Jurisprudence. He has published a number of books, studies and papers in Islamic jurisprudence, economics, politics and social affairs, as well as participating in a number of cultural and scientific conventions in Morocco and elsewhere.

Andreu Bassols is the Director General of the European Institute of the Mediterranean (IEMed). He was previously the Deputy Head of the Euromed Unit and Regional Affairs of the Directorate-General for Foreign Affairs of the European Commission and the Representative of the European Commission at the Union for the Mediterranean (UfM). Furthermore, he was First Counsellor at the Delegation of the European Commission in Tunisia (1997-2001). He has a degree in Law from the University of Barcelona.

Albert Carreras is the Secretary of Economy and Finances at the Ministry of Economy and Knowledge at the Government of Catalonia. His previous experience includes teaching at Pompeu Fabra University in the Department of History and Economic Institutions since 1991, at Georgetown University (2007-2008), the European University Institute in Florence (1989-1994) and at the University of Barcelona (1986-1991). He graduated in Economics and Business and holds a PhD from the Autonomous University of Barcelona. He has written over 100 articles on economics and 13 books.

Ridha Chkoundali is the economic advisor for the Ennadha movement and professor at the Faculty of Economic Sciences and Management of Nabeul (Carthage University). He was Academic Director at the Superior Institute of Management in Tunis and senior researcher in applied economics in the Tunisian Competitiveness Institute and Quantitative Studies of the Ministry of Planning. He holds a PhD in Economics. He is the author of numerous papers and studies on macro-economics (economic policies, governance, the FDI, the Tunisian economy, etc.) and supervisor for a number of PhD theses. He has participated on a number of occasions in different radio and TV talk-shows.

Fernando de la Fuente is Director of Project Finance Coordination at the Secretariat of the Union for the Mediterranean (UfM) on secondment from the European Investment Bank (EIB). He joined the EIB in 1986, the year of Spain's accession to the EU, initially in the Italy Department at the Bank's office in Rome. In 1988 he transferred to the Germany, Spain and Denmark Department in Luxembourg. In 1989, he took up the position of Head of the Bank's Operational Office in Madrid when it opened. A Managerial Adviser since 1995, he was posted back to Luxembourg in 2000, promoted to the position of Head of Division for Industry, Energy, Telecommunications and Banks in Spain and appointed Associate Director in 2004. In May 2011 he was posted to the Secretariat of the Union for the Mediterranean (UfM) in Barcelona, a temporary transfer from the EIB's Luxembourg Head Office as a special assignment to the UfM. He holds a Masters in Economics and Business Administration, studied Law at the University of Madrid and holds a diploma in European Community Studies from the Spanish Ministry of Foreign Affairs. Prior to joining the EIB, he pursued a career in banking for almost a decade at Lloyds Bank International in Spain and Portugal and then at Lloyds Merchant Bank in London, in the fields of Corporate Banking and Capital Markets.

Abderrahman El Glaoui is Director of the Regional Office of Rabat of the Islamic Development Bank (covering Mauritania, Algeria, Tunisia and Morocco). He is a Moroccan development banker with 40 years of experience in project financing, poverty alleviation, Islamic finance and the private sector. He has previously worked as Director of the COD-2 Department (Sub-Saharan Africa) in the Islamic Development Bank in Jeddah, Saudi Arabia. He holds an MSc in Economics from Syracuse University, New York, USA.

Abdalhafez El Sawy is an Economic Advisor of the Freedom and Justice Party in Egypt. He holds a degree in Economic Sciences from the Institute of Arab Research and Studies and a degree in Economics from the Faculty of Commerce at Al-Azhar University. He has conducted research and published papers and articles in the fields of Islamic economics, economic legislation, regional economic integration, sustainable development, the *zakat* funds, macroeconomics, economic policy, Arab oil policies and the food crisis in the Islamic world, among others. He was editor of the economic section of the UAE's strategic report from 2006 to 2009.

Senén Florensa is the General Secretary for Foreign Affairs of the Government of Catalonia. He has also been President of the Executive Committee of the European Institute of the Mediterranean (IEMed) since 2005. He was Spanish Ambassador to Tunisia (2000-2004), Consul General in Berlin (1992-1996), First Secretary of the Spanish Embassy at UNESCO (1986), and General Director of the Institute for Cooperation with the Arab World, the Mediterranean and Developing Countries of the Spanish Ministry of Foreign Affairs and Cooperation (1996-2000). He was also Secretary General of the Ministry of Trade, Consumption and Tourism (1986-1989), and of the Ministry of Territorial Policy and Public Works (1989-1992) of the Government of Catalonia, and advisory member of the Office of the President of the Spanish Government (1979-1982).

Pekka Hakala is a policy analyst at the Directorate-General for External Policies of the European Parliament working on North Africa and the Middle East. Prior to that, he occupied different positions at the General Secretariat of the European Parliament which he joined in 1996. He was Advisor to the Director-General at the DG Communication Department, as well as a HR advisor and administrator of parliamentary bodies. Prior to joining the European Parliament Secretariat he taught economic geography, intercultural communication, and German and French in post-secondary education in Finland. He holds an MSc in Social Sciences (International Politics, History and Islamic studies with specialisation in Middle Eastern contemporary history and politics) from the University of Helsinki and a post-graduate degree from the University of Copenhagen.

Hassan Malek is the current Chairman of the Egyptian Business Development Association (EBDA) and was the chairman of the Egyptian-Turkish Businessmen Association. He studied business at the Faculty of Commerce, Alexandria University, where he was the head of the students' union. His family mostly worked in business and industry, his father had a famous factory for textile and ready-made garments. Hassan Malek learned the secrets of business from his father at the beginning of his professional life. He started his first own business in the early 1980s by establishing a software company called Salsabeal in 1986, which expanded to become the biggest in this field and at that time received international awards in computer systems and software. It achieved five branches in Egypt alone and its activities multiplied in just a few years. He also established several companies in various other fields, including Malek Trade and Ready-Made Clothes Co. and Istikbal Furniture, in addition to electrical appliance materials, he has been dealing in exports and imports with more than 10 countries. His company staff rose to over 400 workers and employees.

Josep Marsal is a partner at Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, a leading Iberian law firm with over 900 lawyers, almost a century of professional practice in all areas of business law and 25 offices. He specializes in international tax planning. He has extensive experience in advising national and international groups on acquisitions and restructurings, specializing in structuring and financing



foreign investments in Spain. He is also experienced in taxation of high-net-worth individuals and family offices. He is the head of the firm's Middle East Desk, and specializes in Spanish-Middle East cross-border transactions. He is a board member of the ISFIN network (Islamic Finance Lawyers). He is visiting professor at the IE Business School in Madrid.

Hanan Morsy is the Senior Regional Economist in charge of the Southern Mediterranean region at the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). Prior to joining the EBRD, she spent 9 years at the International Monetary Fund (IMF), working in different departments including Fiscal Affairs, Middle East and Central Asia, European, and Monetary and Capital Markets as well as Advisor to the Executive Director. She also worked as an Economic Consultant for KPMG Consulting implementing the public finance reform project in Egypt. She holds a PhD in Economics from George Washington University, an MSc in Economics from the University of California at Davis, and a BA from the American University in Cairo. Her research interests and publications include youth unemployment and inequality, the impact of structural reforms on growth, exchange rates and competitiveness, financial crisis contagion, sudden capital stops, inflation, and fiscal vulnerability and debt.

Wadi Mzid is Agency Director for the Zitouna Bank, Tunisia's biggest Islamic bank. He is a member of the commission created by the Tunisian Ministry of Finance and Central Bank, in charge of creating a legal framework for Islamic finance in the country. He is also spokesperson for the Council of Islamic Finance of Tunisia (COFIT) and a member of the Tunisian Association for Islamic Economics (ASTECIS). In addition, he is a professor and member of the Pedagogic Council at the Academy of Banking and Finance (Center for Education of the Tunisian Professional Association of Banks and Financial Establishments). He is also a professor and programme coordinator in the Centre de Formation de la Profession Bancaire in Paris. He holds an MBA in Management from the University of Quebec in Montreal and an MSc specialized in banking from the Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe. He is a certified Islamic Banker by the CIBAFI Bahrain.

Luis Orgaz is Head of the Country-Risk Service of the Central Bank of Spain, Banco de España, where he began working in 2009. He previously worked in the Spanish Ministry of Finance where he held different positions in the Treasury, and the Secretary of State for Economy and for Trade. He was the Economic and Commercial Counsellor of the Spanish Embassy in Turkey between 1996 and 2000. Representing Spain he has been a member of the Board of Directors of the European Investment Bank and has actively participated in different multilateral financial institutions, such as the World Bank. He studied Economics in the Universidad Complutense of Madrid, and has been Associate Professor in two prestigious Spanish Universities (Carlos III and ICADE).

Anthony O'Sullivan is Head of the Private Sector Development Division at the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). He oversees four regional programmes: the Middle East and North Africa-OECD Investment Programme, the OECD Investment Compact for South East Europe, the OECD Eurasia Competitiveness Programme and the Latin America and Caribbean-OECD Investment Initiative. Prior to joining the OECD, he was a senior manager in strategy for A.T. Kearny and the European representative for the Global Business Policy Council, a leading global think tank on government strategy and country competitiveness. He also worked for Accenture, Michael Porter's Monitor Group, and was a founding partner of Adcore, specialising in due diligences and business creation for high tech investment funds. He received an honours degree in Economics, Finance and Political Science from McGill University in Montreal, before receiving his Masters from the London School of Economics in Economic Development in 2004. He is an associate professor at Sciences Po Paris and a regular contributor to written and broadcast media. He has published a number of papers and articles on issues related to investment, competitiveness and innovation in emerging markets.

Güven Sak is the Managing Director of the Economic Policy Research Foundation of Turkey (TEPAV) and acting rector of the TOBB University of Economics and Technology. He was a founding member of the Monetary Policy Council of the Central Bank of Turkey, where he served as an external member in 2001-2005. He held prominent positions in the Turkish social security reform projects in 1995 and 1999, and was among the leaders of the Turkish capital market modernization project in 1991-1992. He served as a Professor of Public Economics at the Faculty of Political Sciences at Ankara University until 2006, where he taught banking, international finance, and public economics. He holds a PhD in Economics from the Middle East Technical University and an MSc from the University of East Anglia. He currently writes on economic issues for the *Hurriyet Daily News* and *Radikal*.

Fathallah Sijilmassi has been the Secretary General of the Union for the Mediterranean (UfM) since February 2012. Prior to this post, he was the Managing Director of the Moroccan Investment Development Agency. He is a career diplomat. He started in the Public Service at the Moroccan Ministry for Foreign Trade (1992-1999). He then held the position of Director for Multilateral Cooperation at the Ministry for Foreign Affairs and Cooperation (1999-2001), then Director for European Affairs at the Ministry of Foreign Affairs and Cooperation (2001-2003). During this period he served as Morocco's representative to the Euromed Barcelona Process. From 2003 to 2004 he was the Ambassador of Morocco to the European Union and then to France (2004-2009). He also worked for three years in the private sector as a banker in Milan, Italy (1989-1992). He holds a PhD in Economics and, a postgraduate degree in Political Sciences from the Institut d'Études Politiques in Grenoble, France, 1988. He was awarded several decorations: Officier de la Légion d'Honneur and Grand Officier de l'Ordre National du Mérite from the French Republic.

Heliodoro Temprano is Head of the Unit “Neighbourhood Countries and Macro-Financial Assistance” at the European Commission’s Directorate General for Economic and Financial Affairs (DG ECFIN). The Unit is in charge of conducting macroeconomic surveillance and dialogues with the countries covered by the European Neighbourhood Policy, as well as coordinating the EU’s macro-financial assistance operations in third countries. Between mid-2008 and April 2010, he headed the Unit in DG ECFIN “Globalisation and Development Policy”, which was responsible for the coordination of the European Commission’s participation in the G-20. Prior to that, he occupied different positions in the International Directorate of DG ECFIN, which he joined in 1993. Between 1996 and 1998, he worked in the European I Department of the International Monetary Fund, being part of the Croatia team and contributing to the analysis on Europe’s Economic and Monetary Union (EMU) conducted by the IMF ahead of the introduction of the Euro. Between 1989 and 1993, he worked for the Research Department of Banesto, a major Spanish bank, where he was appointed Deputy Director for International Monetary Analysis in 1991. Born in Madrid, Spain, in 1963, he obtained his first degree in Economics at the Autonomous University of Madrid and holds an MSc in International Economics from the University of Sussex and a Masters in the Economics of European Integration from the Alcalá de Henares University in Madrid. He has conducted research and published papers and articles in the fields of international macroeconomics, public finance, Latin American monetary integration and transition economics.

Mehmet Yalcintas is a member of the Board of Directors of the Independent Industrialists and Businessmen’s Association (MÜSIAD) in Turkey. From 1985-1990 he worked for Mehmet Üretmen Iron and Steel Company until he joined Gamma Park Inc. as Marketing Director from 1994-1998. He later became General Director of the company and has remained so since 1998. Gamma Park Inc. is a company specialized in contract sterilization, decontamination and bioburden control services for medical, pharmaceutical, food and packaging sectors, and has business ties with Canada, the United Kingdom and France. He holds an MSc in Economic Theory from Istanbul University, a diploma in Economics from the London School of Economics and a BA in Economics from Bogazici University. He is founding member of BURA (Bogazici University Reunion Association). He is also a member of the Business World Foundation, the Turkish National Culture Foundation, the European Muslim Union, the Istanbul Association of Economists and the International Irradiation Association.

Anwar Zibaoui is the General Coordinator of the Association of the Mediterranean Chambers of Commerce and Industry (ASCAME), the most important and representative organization of the private sector in the Mediterranean region with a potential membership of 500 chambers of commerce, and other associated entities, from the 23 countries bordering the Mediterranean Sea. He is an expert in international relations, international bodies and creation of think tanks, as



well as in economics, entrepreneurship, MENA and the Gulf region. He has led programmes and projects to support the internationalization process of Spanish, Moroccan, Tunisian, Lebanese and Egyptian companies. He has participated in the preparation of strategic plans for international and national organizations and the creation of specific country plans (Egypt, Turkey, Morocco, Algeria, Lebanon, CCG) in order to find new business opportunities. He has developed and executed more than 40 Mediterranean economic and sectorial forums, held within the framework of the economic cooperation between the European Union and the Mediterranean countries. He is visiting professor at several business international schools. He has published about 500 articles, studies, and conferences speeches in the field of the Mediterranean and Arab economies and politics. He has also given many presentations in international Arab and Euro-Mediterranean events, forums and symposiums. He has attended several management and professional training courses and workshops.

References

Press

Barthe, B. et al., "Les islamistes jouent leur crédibilité sur l'enjeu économique", *Le Monde Économie*, 14th December 2011, http://www.lemonde.fr/economie/article/2011/12/12/les-islamistes-jouent-leur-credibilite-sur-l-enjeu-economique_1617293_3234.html.

Burnand, F., "Victorieux, l'islamisme vire pragmatique. Entretien avec Patrick Haenni", *Swiss info*, January 2012, http://www.swissinfo.ch/fre/dossiers/le_printemps_arabe/Victorieux,_l_islamisme_vire_pragmatique.html?cid=31906128.

De Vega, L., "Victoires islamistes et Occident", *afkar/idées*, No. 33, Spring 2012.

"**Dossier Finance Islamique**", *Finance*, 19th April 2012, pp. 17-25.

Gerges, F.A., "L'economia política islamista", *La Vanguardia*, 21st May 2012.

Halime, F., "Middle East leaders cornered by subsidies", *Financial Times*, 12th September 2012, <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/720b87e8-fccd-11e1-9dd200144feabdc0.html#axzz270K7MFaQ>.

Kinninmont, J., "Islamists in tune with west over economy", *Financial Times*, 16th May 2012.

Lynch, M., "Islamists in a Changing Middle East", *Foreign Policy*, July 2012, http://lynch.foreignpolicy.com/posts/2012/07/08/islamists_in_a_changing_middle_east.

Mzid, W., "L'économie islamique : une mode ou un model ?", *Leaders*, 14th April 2012, <http://www.leaders.com.tn/article/l-economie-islamique-une-mode-ou-un-mode?id=8172>.

Saif, I., "Do the Islamists Provide Economic Alternatives?", *Al-Hayat*, April 2012, <http://www.carnegie-mec.org/publications/?fa=47917>.

Papers

Asseburg, M. (ed.), *Protest, Revolt and Regime Change in the Arab World: Actors, Challenges, Implications and Policy Options*, "SWP Research Paper", 2012/RP 06, German Institute for International and Security Affairs, February 2012.

Brown, N.J., *When Victory Becomes an Option: Egypt's Muslim Brotherhood Confronts Success*, "Carnegie Paper", January 2012.

Colombo, S. et al., *New Socio-Political Actors in North Africa: A Transatlantic Perspective*, "Mediterranean Paper Series", GMF/IAI, February 2012.

EBRD Office of the Chief Economist, *Regional Economic Prospects in EBRD Countries of Operations*, July 2012.

Kinninmont, J., *New Socio-Political Actors: The Brotherhood and Business in Egypt*, "Op-Med Series", GMF/IAI, July 2012.

Malik, A. and B. Awadallah, *The Economics of the Arab Spring*, "CSAE Working Paper", WPS/2011 23, Center for the Study of African Economies, Oxford/Jeddah, December 2011.

Roy, O., "The Transformation of the Arab World", *Journal of Democracy*, Vol. 23, No. 3, July 2012.

Saif, I. and M. Abu Rumman, *The Economic Agenda of the Islamist Parties*, "Carnegie Paper", May 2012.

Sika, N., *The Political Economy of Arab Uprisings*, "PapersIEMed: Joint Series with EuroMeSCo", No. 10, IEMed, March 2012.

Tourabi, A., *Maroc : vers une cohabitation entre le Roi et les islamistes ?*, Brief, "Arab Reform Initiative", 56, March 2012.

Books

El-Gamal, M.A., *La banque et la finance islamiques*, Brussels, De Boeck, 2012.

United Nations Development Programme, *Arab Development Challenges Report*, Cairo, UNDP, 2011.

Other Documents

Freedom and Justice Party, Election programme, Parliamentary Elections 2011.

Programme politique du mouvement Ennahdha 2012-2016.

IEMed.

The European Institute of the Mediterranean (IEMed), founded in 1989, is a consortium comprising the Government of Catalonia, the Spanish Ministry of Foreign Affairs and Cooperation and Barcelona City Council. It incorporates civil society through its Board of Trustees and its Advisory Council formed by Mediterranean universities, companies, organisations and personalities of renowned prestige.

In accordance with the principles of the Euro-Mediterranean Partnership's Barcelona Process, and today with the objectives of the Union for the Mediterranean the aim of the IEMed is to foster actions and projects which contribute to mutual understanding, exchange and cooperation between the different Mediterranean countries, societies and cultures as well as to promote the progressive construction of a space of peace and stability, shared prosperity and dialogue between cultures and civilisations in the Mediterranean.

Adopting a clear role as a think tank specialised in Mediterranean relations based on a multidisciplinary and networking approach, the IEMed encourages analysis, understanding and cooperation through the organisation of seminars, research projects, debates, conferences and publications, in addition to a broad cultural programme.

