

Le français Day by Day s'implante

• La filiale de Casablanca couvrira la région Mena

• Actions, indices, matières premières... principaux champs d'intervention

Le marché de l'analyse financière s'étend à un nouvel opérateur. La société française Day by Day vient de créer une filiale à Casablanca. Celle-ci chapeautera ses activités dans l'ensemble de la région Mena. Day by Day produit essentiellement des conseils sur le marché financier à la fois aux professionnels mais aussi aux particuliers. Elle n'intervient pas sur la partie transaction. Elle couvre déjà plusieurs valeurs marocaines et les actions d'autres

pays de la région. La recherche de la performance est le principal objectif de nos recommandations, soutient Julien Nebenzahl, président de Day by Day. A cet effet, les avis des analystes ne sont assortis d'aucunes conditions.

- L'Economiste: Quelle est la valeur ajoutée de Day by Day par rapport aux opérateurs existants?

- Julien Nebenzahl: À ma connaissance, il n'y a pas d'opérateurs indépendants de recherche établis dans la région Mena. Nous sommes donc les premiers. Surtout, nous avons une méthodologie de recherche en finance qui est en rupture avec les procédés classiques et qui nous a permis d'avoir un assez grand succès. En cela, nous sommes déjà unique en Europe. Et nous espérons l'être aussi dans la région Mena.



Pour Julien Nebenzahl, président de Day by Day, «la carte à jouer pour la région Mena est d'arriver à montrer aux investisseurs qu'elle est hétérogène certes, mais prise dans son ensemble elle est assez décorrélée de ce qui peut se passer en Occident» (Ph. Jarfi)

- Quelles valeurs couvrez-vous?

- Nous travaillons sur les quinze actions du Ftse Morocco 15 et nous analysons l'indice lui-même. En Tunisie, nous suivons une dizaine de titres et nous comptons élargir la liste à trente valeurs au cours de l'année. Dans les pays du Golfe, nos travaux portent sur des indices et quelques actions.

- Comment voyez-vous l'évolution des Bourses de la région cette année?

- Les marchés du Maghreb seront sans tendance forte. Mais il y aura des opportunités tactiques surtout au Maroc. En revanche, la dynamique des places des pays du Golfe est extraordinaire. Ce sont des marchés que nous recommandons fortement depuis deux ans dans la région. Les choix stratégiques de ces pays semblent être validés par les marchés. Ce sont des choix d'investissement de long terme.

- Aujourd'hui, comment les investisseurs étrangers perçoivent la région?

- Nos clients en Europe ont beaucoup de mal à s'intéresser dans le détail à ce qui est loin d'eux. Ils ne connaissent que 10 ou 15 actions américaines par exemple, sauf les spécialistes. Globalement, ils recherchent des actions qui ont des perspectives de croissance. La carte à jouer pour

la région est d'arriver à montrer aux investisseurs qu'elle est hétérogène certes, mais prise dans son ensemble elle est assez décorrélée de ce qui peut se passer en Occident. Et qu'un portefeuille international peut avoir une petite poche investie sur la région.

Après, nous avons les pays du Golfe

Implantation à CFC en perspectives

CRÉÉE en 1999, Day by Day compte une équipe de 16 personnes à Paris. La société se dit indépendante dans la mesure où son capital est détenu par ses fondateurs et quelques associés. Le tour de table de la filiale marocaine est composé à parité de Day by Day et d'investisseurs marocains. La société est spécialisée dans le conseil sur les marchés financiers. Elle interviendra dans la région Mena sur les marchés actions et de matières premières. Ses travaux porteront également sur les contrats dérivés ou encore la gestion actif/passif. La société compte actuellement une demi-douzaine de clients dans la région. Le management espère une montée en régime rapide de son activité. La perspective de Casablanca Finance City présente également une réelle opportunité pour l'opérateur. «Nous n'excluons pas de rejoindre Casablanca Finance City dans les deux ou trois prochaines années», indique Nebenzahl. □

- Allez-vous étoffer la liste d'actions couvertes au Maroc?

- Nous allons rester pendant un certain temps sur les quinze valeurs du Ftse Morocco 15. Le principal problème du marché marocain est sa faible liquidité. Il faut d'abord qu'elle s'accroisse. Nous concentrons notre attention sur les quinze valeurs les plus liquides du marché pour déjà favoriser une augmentation de leur liquidité. Cela pourrait créer des effets de débordement qui nous amèneront à émettre des avis sur d'autres actions.

qui sont sur une belle dynamique. Le Maroc est aussi l'endroit le plus stable de la région. Notre conviction est que le marché de Casablanca peut être une place forte sur le continent après l'Afrique du Sud. Nous pensons que cela sera clair aux yeux des investisseurs d'ici quatre ou cinq ans. C'est en partie la raison pour laquelle nous avons décidé de nous y implanter. □

Propos recueillis par Franck FAGNON