

Extract Le Mauricien 1st Oct 2007

QUESTIONS A James Benoît, CEO d'AfrAsia Bank Ltd.

" Proposer des produits et services différenciés "

Qu'est-ce qui a motivé les actionnaires, notamment le Groupe Mon Loisir et Loita Capital Partners, à créer une nouvelle banque, considérant la taille du marché mauricien ? Estimez-vous qu'il y a de la place pour de nouvelles banques au plan local ?

Le marché local se porte bien. Plusieurs projets sont en chantier. Divers secteurs dont ceux de la construction, du tourisme et de l'immobilier sont en progression. Le secteur bancaire local a également enregistré des taux de croissance remarquables ces dernières années. Les opportunités au plan local sont intéressantes. Il faut par ailleurs considérer que les entreprises mauriciennes se tournent de plus en plus vers les marchés régionaux que ce soit vers l'Afrique de l'est, Madagascar, les Seychelles, les Maldives et l'Inde. Maurice devient de plus en plus un centre de services, de logistiques. Nous estimons que les échanges commerciaux, le flux d'investissement et les transferts de capitaux entre l'Afrique et l'Asie vont croître davantage. De nouvelles opportunités d'affaires émergeront. Les échanges et les investissements en provenance de la Chine et d'autres pays d'Asie augmentent. Ces pays sont toujours à la recherche d'opportunités d'investissement, d'où l'importance accrue de notre région. AfrAsia veut en prendre avantage.

Allez-vous agir comme un pont entre l'Afrique et l'Asie ? Avez-vous d'autres marchés en ligne de mire ?

Certes, nous visons l'Afrique et l'Asie mais nous ne négligerons pas l'Europe et les États-Unis. Nous aurons un *global business platform* où Maurice pourra jouer le rôle de centre financier pour structurer des investissements dans d'autres pays. Maurice est, selon nous, un endroit idéal pour une banque d'affaires, une banque d'investissement avec une spécialisation dans la gestion de fortunes.

Quels seront les principales activités ou segments de la banque ?

Nous allons nous concentrer sur les opérations de banque d'affaires, des opérations touchant, entre autres, l'immobilier, le secteur hôtelier, l'industrie de la construction, les entreprises commerciales qui font du *business* à Maurice et dans la région. Nous serons très actifs dans la gestion des fortunes et travaillerons en synergie avec notre compagne sœur, ACMS.

Bon nombre de services ou produits que vous allez offrir sont aussi disponibles ailleurs. Comment allez-vous procéder pour vous différencier de ce qui est proposé par d'autres institutions ?

Des relations privilégiées seront développées avec la clientèle. Des services conseils pointus leur seront proposés. Nous comptons pouvoir apporter des solutions aux entrepreneurs et à leurs compagnies pour une gestion efficace de leurs capitaux propres. Nous envisageons l'introduction d'un service de carte de crédit pour une clientèle ciblée. Nous voulons que chaque roupie déposée dans notre banque soit bien rémunérée, et plusieurs types de comptes ou formes de dépôt seront lancés.

Ne vous lancerez-vous pas dans la banque de détail ?

La gestion des fortunes est une forme de banque de détail mais nous allons opérer comme une " *one flagship location* ". On ne va pas voir, du moins dans le court terme, l'ouverture de succursales d'AfrAsia.

Qu'est-ce qui va assurer la durabilité des opérations de cette banque ?

Les professionnels que nous avons recrutés sont un atout pour la banque. Nous avons embauché des gens très qualifiés, une quarantaine au total, dans les divers segments de nos opérations. Avec la qualité des produits que nous allons proposer et une bonne stratégie, nous pensons réussir dans notre mission.

Par ailleurs, nous venons de compléter l'installation d'un système électronique de qualité internationale, notamment la dernière version concernant les opérations d'une banque d'affaires et de gestion de fortunes. C'est le FLEXCUBE, une technologie fournie par la compagnie I-FLEX, dont le quartier général se trouve à Bangalore mais qui appartient désormais à une compagnie d'Oracle basée en Californie. Elle est très réputée pour ce type de plate-forme bancaire. L'un de nos actionnaires, Loita Capital Partners, qui est basé en Afrique du Sud, a également une filiale spécialisée dans la technologie informatique et qui nous aide dans la mise en place de notre système.

Quelle sera la culture d'entreprise que vous entendez prôner ?

Elle se trouve dans notre Mission Statement : être une banque de référence en matière de services bancaires destinés aux entreprises, de gestion de fortunes et de *partnership solutions*. Nous voulons le faire en adoptant une attitude positive, en étant rapides et novateurs dans l'offre des services et des produits, en montrant une grande sincérité et esprit d'ouverture dans nos relations avec nos clients.

Le secteur bancaire local aura à s'adapter au nouvel encadrement légal et réglementaire, incluant les dispositions dites Bâle 2. AfrAsia est-elle équipée pour être en mesure d'opérer dans ce nouvel environnement ?

Nous allons tout mettre en œuvre pour respecter scrupuleusement les règles de Bâle 2, selon le calendrier établi au préalable.

Combien de temps pensez-vous qu'une banque comme AfrAsia prendra pour être rentable ?

Tout dépend du *business model* qu'on met en place. Nous avons élaboré un plan de cinq ans avec différentes étapes à franchir graduellement. Nous nous sommes fixé des objectifs clairs et je suis confiant qu'on parviendra à dégager des retours sur l'investissement pour les actionnaires de notre banque.

Pour réussir, il nous faut absolument établir cette relation de confiance avec la clientèle, promouvoir la valeur de notre marque en tant que fournisseur de solutions dans les divers secteurs d'activités que nous voulons développer. Dans les jours à venir, nous aurons de nombreuses réalisations à faire valoir.