



Cotomili & Caripoul

la noce des épices

Page 3

SEMDEX: 1,727.29 points

SEMTRI: 4,610.91 points

SEM-7: 425.16 points

MARKET CAPITALISATION: Rs 159 bn

LE MATINAL

Perspectives

No. 146, Monday, July 28, 2008, 4 pages

Log on to: www.lematinal.com

BIZ NEWS

14 nouveaux bureaux de change en opération

LA BANQUE de Maurice a accordé mercredi dernier des permis d'opération à 14 nouveaux bureaux de change. Ce qui porte le nombre d'opérateurs dans ce secteur à une vingtaine. La Banque de Maurice a justifié cette décision par l'accroissement des arrivées pour assurer le développement des services de change.

Les quatorze nouveaux cambistes sont : Abanyb Ltd, Abbey Royal Finance Ltd, Change Partners Ltd, Easy Change (Mtius) Co. Ltd, EFK Ltd, Intercash Ltd, Iron Eagle Ltd, Jet Change Co. Ltd, Moneytime Co. Ltd, Storm Rain Co. Ltd, Unit E Co. Ltd, Viaggi Finance Ltd, Vish Enterprise Ltd et White Sand Finance Ltd.

Country Report du FMI

DANS SON dernier Country Report publié sur Maurice, le Fonds monétaire international (FMI) met en garde contre une éventuelle surchauffe économique, avec les sommes importantes de Foreign Direct Investment qui affluent dans le pays depuis ces deux dernières années. La masse de capitaux étrangers devrait atteindre USD 1 milliard pour l'année financière 2007/08, souligne le FMI.

Celui-ci pointe aussi du doigt le contrôle de prix en vigueur sur plusieurs produits de consommation et explique que l'excès de liquidités a perduré dans le système financier mauricien depuis le début de l'année 2007. Cette institution émet certaines réserves quant à la politique monétaire conduite.

Capitalisation boursière : la MCB en tête

LA MAURITIUS Commercial Bank (MCB) se classait en tête en termes de capitalisation boursière à la Bourse de Maurice au mois de juin dernier, atteignant Rs 43 milliards, soit 25,3 % de la capitalisation boursière totale sur le marché officiel.

La MCB est suivie par la State Bank of Mauritius (SBM) avec Rs 29,2 milliards, soit 17 % du marché. Il est intéressant de noter que les deux banques représentent à elles seules plus de 42 % de la capitalisation boursière totale. En troisième position du classement, on trouve New Mauritius Hotels (6 %).

Les cinq derniers du classement de la capitalisation boursière sont dans l'ordre : Naiade Resorts (Rs 6,8 milliards), Mon Trésor Mon Désert (Rs 5,1 milliards), Ireland Blyth Ltd (Rs 4,3 milliards), Promotion and Development (PAD - Rs 4 milliards) et Harel Frères (Rs 3,4 milliards).

Inside

Ceo saysp2

Launchpadp2

Brand Newsp3

AfrAsia Bank

point d'ancrage entre l'Afrique et l'Asie

Le CEO d'AfrAsia Bank, James Benoit, est satisfait qu'après 10 mois d'opération, cette institution est résolument sur la voie du succès. Du reste, c'était son plus grand défi : positionner la nouvelle entité dans un secteur bancaire hautement compétitif. L'appartenance de la banque à un puissant groupe local, Mon Loisir (plus de Rs 7 milliards de CA), constitue évidemment un gage de confiance de taille et contribue dans une grande mesure au capital de crédibilité de l'institution.



NOMMÉ EN mai comme CEO, James Benoit s'appuie sur son équipe de jeunes cadres et de sa plateforme de services pour assurer la croissance de la banque. "Nous sommes certes une nouvelle banque, mais notre personnel a énormément d'expérience et a, en plus, une grande connaissance du marché local. Les entreprises nous connaissent déjà. Nous avons essayé de recruter les meilleurs cadres pour bâtir une équipe compétente", souligne-t-il. Et d'ajouter que la banque propose des produits innovateurs pour répondre aux attentes d'une clientèle essentiellement d'entreprises.

AfrAsia, explique James Benoit, privilégie le Corporate and Investment Banking mais aussi des produits et services liés au Private Banking, à la gestion du patrimoine et aux transactions internationales. "Il faut dire que depuis le lancement de nos opérations, il y a eu tout un travail de marketing qui a été fait autour du branding de nos différents services. Le 'response' a été plus que positif avec un grand nombre de clients 'Corporate' qui ont déjà pris avantage de nos services", souligne le CEO. Et d'ajouter que les grosses pointures dans des secteurs économiques aussi diversifiés que le tourisme, le commerce et les services sont ses principaux clients.

Si le Corporate Banking demeure un segment important de son portefeuille d'activités, AfrAsia met déjà tout en œuvre pour offrir des services de gestion de patrimoine à une clientèle de particuliers de la classe aisée. Cela consiste à attirer des gens qui recherchent des opportunités plus rémunératrices qu'un simple dépôt bancaire conventionnel. De nouvelles solutions d'investissement réalisées en partenariat avec ACMS Fund Management qui fait partie du groupe Mon Loisir.

AfrAsia a également lancé le Golden Ladder, produit phare développé exclusivement par JP Morgan Securities Ltd. "Ce produit d'investissement assure un capital à 100 garanti dont le fonctionnement est basé sur la fluctuation de la valeur de l'or et selon le JP Morgan Commodity Curve Index", explique James Benoit. Il ajoute que ce produit est une solution alternative de gestion de patrimoine. Il requiert un investissement minimum de Rs 300 000 à court terme sur deux ans et assure un retour sur investissement jusqu'à 30% du capital.

Par ailleurs, le CEO soutient que la banque peut s'enorgueillir du fait qu'en l'espace de dix mois, elle a déjà sa carte de crédit, la Titanium MasterCard, qui est le fruit d'un partenariat stratégique entre Cim Finance, membre principal de MasterCard, et AfrAsia Bank. Cette carte, qui vise des clients privilégiés disposant de revenus mensuels de Rs 150 000, est disponible en roupies mauriciennes et en devises. Elle donne des avantages à son détenteur, dont l'accès privilégié à plus de 500 VIP Lounges dans les aéroports du monde entier et au VIP Lounge La Terrasse de Maurice. Et ce, quel que soit le choix de la ligne aérienne et de la classe des billets. A ce jour, de nombreux directeurs et hauts cadres sont déjà détenteurs de cette carte.

Positionnement régional

AfrAsia compte, d'autre part, met-

tre l'accent sur l'accompagnement des sociétés à Maurice mais aussi dans leurs projets d'expansion dans la région. "Il y a plusieurs groupes qui développent ou étendent leurs opérations à Madagascar, aux Seychelles, aux Maldives, en Inde et en Afrique notamment. Nous nous positionnons déjà pour répondre à leurs besoins de financement", dit-il. Toutefois, il ajoute qu'il y a également un intérêt grandissant de la part des pays du sud-est asiatique, notamment des investisseurs de ces pays, qui se proposent de faire du business en Afrique en se servant de Maurice comme plate-forme logistique ou financière. "AfrAsia Bank veut être le trait d'union entre ces deux axes", insiste James Benoit.

Le CEO est convaincu qu'il y a de nouvelles opportunités d'affaires à Maurice malgré la compétition féroce dans ce secteur. Il note que les projets d'Integrated Resort

Schemes (IRS) représentent des marchés à être exploités pour les institutions financières. Idem pour des nouvelles activités à la cybercité d'Ebène et les développements dans le "seafood hub". Ce qui lui fait dire que les perspectives de croissance sont financièrement intéressantes tant pour le marché local que régional.

Néanmoins, AfrAsia n'entend pas se lancer dans le Retail Banking. "Nous avons choisi des créneaux dans lesquels nous pouvons nous démarquer par rapport aux produits et services que nous proposons", remarque le CEO. Il y a déjà un nombre important de banques commerciales qui proposent une palette de services relatifs au Retail Banking, précise-t-il.

Opérant sous la coupole du groupe Mon Loisir, qui a des intérêts dans les secteurs sucre, hôtelier, commerce et finance, AfrAsia

dispose-t-elle de clients captifs ? A cette question, James Benoit lance un non catégorique. Les sociétés du groupe travaillent majoritairement avec d'autres banques. Elles représentent, estime-t-il, moins de 5 % de son portefeuille de clients. "D'ailleurs, elles sont traitées comme n'importe quel client de la banque. Nous avons mis en place un modèle d'entreprise où nous devons nous battre pour attirer des entreprises comme d'autres banques l'ont fait avant nous. Notre objectif, c'est de ratisser large pour toucher le plus grand nombre d'entreprises", fait-il ressortir.

D'origine canadienne (Vancouver), James Benoit, banquier de formation, ayant eu une longue carrière internationale au sein de la HSBC, travaille sur de nouveaux projets qu'il compte lancer au courant de l'année. Dans le collimateur : des produits dérivés liés au marché de change.

