

QUESTIONS A JAMES BENOIT, CEO D'AFRASIA BANK

“Le business régional sera une grosse source de croissance pour AfrAsia Bank”

Comment compte opérer l'AfrAsia Bank sur le territoire mauricien?

Nous nous spécialiserons dans le marché des entreprises, la gestion du patrimoine, et les solutions de partenariat. La banque mettra 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, au Maldives, en Inde et en Afrique notamment.

Ensuite, il y a un intérêt grandissant de la part des pays du Sud-est asiatique, dont l'Inde pour la région. Nous voulons également soutenir les investisseurs asiatiques qui souhaitent faire des affaires en Afrique et qui utilisent Maurice comme une plate-forme logistique et ou financière. De par son nom AfrAsia Bank puise sa raison d'être essentiellement de ses deux axes.

Les sociétés mauriciennes qui envisagent des expansions régionales aiment travailler avec des banques qu'elles connaissent déjà. Cela ne risqué-t-il pas de pénaliser un nouveau venu?

Nous sommes certes une nouvelle banque, mais notre personnel a beaucoup d'expérience. Celles-ci ont une grande connaissance du marché local. De ce point de vue, les entreprises nous connaissent déjà. Nous avons essayé de recruter les meilleurs cadres pour bâtir notre affaire. Nous avons cherché des gens qui ont développé une expertise dans les marchés local et régional.

AfrAsia Bank sera le 20e banque sur la place. Comment comptez-vous assurer votre rentabilité dans un marché aussi compétitif?

Je pense que le marché est en évolution. Il faut jouer sur la créativité pour faire la différence. Il y a un gros potentiel pour l'*investment banking* et pour les services conseil. En sus des prêts traditionnels, nous comptons explorer de créneaux tels les prêts syndiqués (des financements qui regroupent plusieurs banques), des montages du genre mezzanine (un mélange de fonds propres et de dettes) et d'autres produits qui apportent aux sociétés et à leurs trésoriers plus de choix en termes de source de capitaux.

Le business régional sera une grosse source de croissance pour AfrAsia Bank. Nous comptons accompagner les entreprises qui ont des projets dans la région.

D'autre part, il y a beaucoup de nouvelles opportunités à Maurice. Il y a beaucoup de nouveaux *integrated resort schemes* (IRS), des nouvelles activités à la cybercité d'Ebène et des développements intéressants dans le *seafood hub*. De notre point de vue, les perspectives de croissance sont robustes, à la fois sur le marché local et le marché régional.

A part les opérations de *corporate banking*, nous allons aussi offrir des services de gestion de patrimoine à une clientèle des particuliers de la classe aisée notamment. Nous voulons attirer des gens qui recherchent des opportunités plus rémunératrices qu'un dépôt bancaire conventionnel. Nous leur proposons des solutions d'investissement en partenariat avec notre société sœur ACMS Fund Management.

L'AfrAsia Bank fait partie du groupe Mon Loisir, soit l'un des principaux conglomérats du pays. Doit-on conclure que vous démarrez vos opérations sur un marché captif?

Tout dépend de notre définition du marché captive. Les sociétés du groupe travaillent déjà avec certaines banques. D'ailleurs, je ne les vois pas en train de mettre un terme aux relations avec leurs banquiers. Je ne pense pas que nous ayons un avantage sur ce plan. Nous devons travailler dur et démontrer notre professionnalisme dans toutes nos activités.

De toute manière, les transactions avec les compagnies du groupe (*related party transactions*) sont sujettes à des réglementations strictes de la Banque centrale. On a conçu un modèle d'entreprise en partant du principe que nous devons nous battre pour attirer ces entreprises comme n'importe quelle autre banque l'aurait fait. Nous n'allons pas compter uniquement sur le groupe Mon Loisir pour assurer notre croissance. Nous voulons essayer de toucher autant d'entreprises que possible et pas seulement celles qui sont connectées à notre groupe.

Il semble que la clientèle des particuliers ne vous intéresse pas beaucoup.

Nous n'avons pas à ce stade de projet pour mettre en place un réseau de succursales pour desservir une clientèle de particuliers. Nous estimons que le marché est bien servi sur ce plan. AfrAsia Bank se propose par contre, d'offrir des solutions de gestion de patrimoine et d'investissement à une certaine clientèle.

A part l'AfrAsia Bank, d'autres nouvelles banques sont annoncées. Doit-on s'attendre à des services à des coûts plus compétitifs avec leur arrivée?

Les nouvelles agences, dont nous même, vont choisir la stratégie de prix qui reflète leurs modèles de business respectifs. Je ne voudrais pas entrer dans les détails à ce stade. Je préfère attendre le démarrage des opérations pour voir comment le marché réagit; à nos produits. Je peux vous affirmer qu'AfrAsia proposera des produits très intéressants.