

SANJIV BHASIN, ADMINISTRATEUR D'AFRASIA BANK

“Il y a de nouvelles opportunités pour les banques dans l'axe Asie – Afrique”



● **Vous êtes membre du conseil d'administration d'AfrAsia Bank. Quel serait le rôle, selon vous, de cette banque alors qu'il en existe déjà beaucoup (20 y compris AfrAsia Bank) ?**

L'idée est d'innover en matière du service offert aux clients, qui sont déjà desservis par d'autres agences. Les Mauriciens ressentent le besoin de diversifier leurs investissements. Notamment dans des devises. L'AfrAsia Bank offre, par exemple, la possibilité de convertir un dépôt en roupies en d'autres devises.

La banque s'adresse aux besoins spécifiques des clients. De ce point de vue, je ne pense pas que le secteur bancaire mauricien soit sursaturé. Le marché va continuer à s'étendre – peut-être pas en termes du nombre de clients, mais certainement en termes d'un accroissement de revenus de ces derniers. Il y a donc une opportunité pour les nouvelles banques.

● **L'AfrAsia Bank veut se positionner dans le corridor entre l'Asie et l'Afrique. Quel est le sens de ce positionnement ?**

Il y a, aujourd'hui, un flux grandissant de commerce et d'investissements entre ces deux continents. Ces nouveaux business viennent principalement de l'Inde et de la Chine. La banque veut toucher les récipiendaires de ces investissements en Afrique. Il y a là, de nouveaux avenues de développement. La stratégie consiste à trouver des opportunités d'investissement en Afrique pour les investisseurs qui sont basés en dehors du continent. AfrAsia Bank tente de bâtir une relation à la fois avec l'investisseur en Asie et le bénéficiaire de l'investissement en Afrique. Il y a de nouvelles opportunités pour les banques dans l'axe Asie – Afrique.

● **AfrAsia Bank est une nouvelle agence sans aucune référence. Cela représente-t-il un désavantage ?**

Cela n'a aucune pertinence. Il est important que les banques puissent identifier le produit approprié pour le client et comprendre ce que l'investisseur cherche. Dans d'autres juridictions, il y a des banques étrangères qui s'installent pour desservir des segments spécifiques.

Cela est différent des pratiques bancaires traditionnelles où vous avez une gamme de produits et le client choisit celui qui lui convient. Ici, l'objectif est de comprendre les besoins spécifiques du client et de développer un produit taillé à sa mesure.

● **Quelques années de cela, vous avez travaillé à Maurice en tant que CEO de la HSBC Mauritius. Quel regard portez-vous sur l'évolution et les perspectives du secteur bancaire ?**

L'économie mauricienne est en croissance. Le tourisme, l'offshore et les services financiers, en général, sont en train de bien faire. Il y a aussi de nouveaux pôles tels les "integrated resort schemes" qui promettent beaucoup.

Ces croissances vont générer de nouveaux emplois et plus de revenus. Dans les deux cas, les banques y trouvent de nouvelles opportunités. Lorsque le produit intérieur brut augmente, les revenus des citoyens augmentent également. Il incombe aux banques de déployer des solutions pour toucher les segments ayant de nouveaux besoins bancaires et d'investissements.