

L'express- 10.02.2009

JAMES BENOIT, CEO DE AFRASIA BANK

« La crise, loin d'être un handicap, a favorisé nos affaires »



Le patron de l'AfrAsia Bank pense qu'avec la crise, de nouvelles opportunités se présenteront qui lui permettront d'intensifier ses activités à Maurice et dans la région.

La devise de AfrAsia Bank est « bank different » . Qu'est- ce qui différencie votre banque des autres ?

Nous adoptons une approche opérationnelle flexible avec un personnel de 50 agents très dévoués. Bien que nous n'ayons pas un réseau de succursales disséminées à travers l'île, nous avons une équipe mobile, en relation permanente avec la clientèle, qu'elle soit à Maurice, à Madagascar, à La Réunion ou en Afrique du Sud.

C'est un service très personnalisé qui a à coeur la satisfaction du client, avec des produits et des services innovants.

Nous avons reçu, cette année, un prix qui récompense l'ensemble de nos produits novateurs. Nous avons également une plate- forme d' internet banking qui facilite les transactions aussi bien aux entreprises qu'aux particuliers. Ce qui nous différencie des autres, c'est notre rapidité, notre esprit d'innovation et nos services sur mesure.

Nous joignons l'acte à la parole afin d'aboutir à des résultats tangibles, à la satisfaction du client.

Comment expliquez vous l'excellente performance de votre entreprise en décembre dernier ?

La différence s'observe aussi à travers nos résultats. Ces derniers reflètent une très forte croissance du volume des dépôts, ce qui est énorme dans la mesure où nous n'avons pas un réseau de succursales.

En effet, que ce soit en termes de comptes d'épargne, de comptes courants, de dépôts venant des entreprises, des institutions ou des clients privés, on note une amélioration substantielle.

Notre clientèle apprécie énormément cette combinaison d'innovation, de rapidité et de services.

C'est certainement ce qui est à la base de la croissance de nos dépôts. Il nous faut maintenant augmenter le volume des crédits octroyés, des transactions en devises et d'autres opérations avec la clientèle. Nous sommes très enthousiasmés par ces résultats.

Ils nous montrent que la clientèle est satisfaite de nos prestations.

Comment êtes- vous passés de pertes de Rs 40 m à un profit de Rs 6 m sur les six derniers mois, malgré la situation de crise ?

Le fait d'être une nouvelle banque n'a pas été un handicap.

Nous avons pu saisir certaines opportunités qui se sont présentées sur le marché avec la crise internationale, ce qui nous a permis d'accroître nos activités de façon soutenue. Le volume des transactions en devises et nos marges d'intérêt ont progressé.

Au même moment, nous avons réduit nos charges de fonctionnement, sans cesser de répondre de façon constante aux attentes de nos clients. Pour nous, les six derniers mois ont été très encourageants et nous espérons que cela va continuer.

Semblez- vous dire que malgré la crise, 2009 sera pour vous une année de forte croissance ?

Je n'ai aucun doute que la crise internationale affectera l'économie en termes d'activités touristiques ou d'export.

Personne n'est en mesure de prédire son ampleur ni sa durée. Il y aura évidemment un ralentissement dans certains secteurs, mais on pourra aussi assister à une croissance dans d'autres. Nos clients qui ont réalisé de bons résultats et qui ont une marge d'autofinancement attrayante en profitent pour investir dans d'autres affaires. La crise a deux visages : d'un côté, des entreprises en difficulté, et de l'autre, des gens cherchant à élargir leurs activités grâce aux nouvelles opportunités que présente la crise. Nous leur apporterons notre aide. Nous sommes optimistes : des opportunités se présenteront, non seulement à Maurice, mais dans la région.

Votre banque a l'ambition de s'étendre à d'autres pays de la région. De plus, vous voulez jouer le rôle d'interface Afrique- Inde. Qu'en est- il jusque- là ?

Premièrement, nous installons une représentation au Cap, où nous avons un agent qui travaille avec nos partenaires sud- africains.

Les négociations sont en cours et nous attendons l'approbation de la banque centrale sud- africaine.

Deuxièmement, nous continuons d'élargir nos activités avec l'Inde.

Nous avons, à cet effet, engagé un cadre supérieur indien qui nous aide à pénétrer le secteur des entreprises et de l'offshore indien, où d'ailleurs notre présence s'accroît.

Maurice étant situé entre l'Afrique du Sud et l'Inde, notre souhait est de promouvoir des échanges entre ces pays et au niveau de la région. Nous aidons déjà certains de nos clients dans diverses opérations transfrontalières, des Sud- Africains qui voudraient des partenaires indiens ou qui souhaiteraient élargir leurs activités vers l'Inde. Notre travail consiste à mettre ensemble capitaux, investisseurs et projets. En ce moment, nous n'avons pas de plan spécifique pour les autres pays africains. Mais nous saisissons toutes les opportunités qui se présenteront à nous.

Quels sont vos projets pour 2009 ?

Accroître davantage nos capitaux avant la fin de l'année dans le but d'augmenter les octrois de crédit, à Maurice et dans la région. Ensuite consolider notre plate- forme d'opérations bancaires privées. On espère réaliser des progrès afin d'agrandir nos capacités dans ce domaine et dans celui de la gestion des investissements au niveau régional. Enfin, développer nos transactions dans l'offshore entre Maurice, l'Afrique du Sud et l'Inde. Nous souhaitons amplifier nos activités, offrir plus de produits et de services innovants comme l'année dernière.

Nous voulons aller au- delà des objectifs fixés afin de continuer à surprendre de façon agréable.