

Questions à Ben Padayachy directeur général de l'Afrasia Bank

«Capter le flux de capitaux entre l'Afrique du Sud et l'Asie»

● La banque AfrAsia a acquis, ce mois-ci, 30 % des parts de «Trinity Corporate Finance» (TCF), une firme sud-africaine. Qu'est-ce qui motive cet investissement ?

L'Afrique du Sud représente un marché important sur le segment *Corporate & Investment Banking*. Et la participation au sein de la TCF vise à renforcer notre présence dans ce pays, cela après l'ouverture de bureaux de représentation à *Johannesburg* et *Cape Town*. Les investissements venant d'Asie sont appelés à croître sensiblement sur le continent africain, notamment en Afrique du Sud, et une présence en tant que banque d'affaires nous permet de renforcer notre positionnement pour capter ces flux.

Ce partenariat va également étoffer notre offre sur le marché mauricien pour les *Corporate*, notamment pour le *Equity Raising*, les *Mergers & Acquisitions* et les services-conseils.

● Comment se distribue votre chiffre d'affaires sur Maurice et la région ?

Notre stratégie sur les services bancaires à l'interna-

tional a porté ses fruits. Cela comprend à la fois le secteur du *Global Business* et la partie régionale. Aujourd'hui, nos dépôts en devises sont supérieurs à ceux en roupies mauriciennes.

● Après presque trois ans d'opération, où se situe l'AfrAsia Bank, aujourd'hui, en termes de chiffre d'affaires, de profits, de nombre d'employés et de services offerts ?

Le chiffre d'affaires d'AfrAsia n'a cessé de croître depuis notre lancement en octobre 2007. Nous avons aujourd'hui, en termes de dépôts, passé la barre des Rs 8 milliards et en termes de crédits, nous sommes au-delà des Rs 5 milliards. Nous avons réalisé l'année dernière des profits nets de Rs 20 millions. En 2010, nous serons également profitables et ce à un niveau supérieur.

En termes d'employés, nous en avons aujourd'hui 70, soit presque le double que lors de notre lancement. L'offre d'AfrAsia s'est également bien diversifiée, que ce soit en termes de produits de trésorerie que des produits



destinés à la clientèle privé ou corporate. En ce qu'il s'agit du *Private Banking*, notre récente participation au sein d'*Axys Capital Management* nous permet aujourd'hui de couvrir l'ensemble des besoins de notre clientèle allant de transactions aux placements financiers.

Propos recueillis par
Kamlesh BHUCKORY