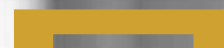


BUSINESS

M A G A Z I N E

L'HEBDO ÉCONOMIQUE DE MAURICE



BUSINESS
FILES



TEAM BUILDING
CONSOLIDER
L'ESPRIT D'ÉQUIPE



SERVICE JURIDIQUE

PWC LEGAL AMBITIONNE
DE DEVENIR UN ACTEUR
INCONTOURNABLE DANS
LA LEGALTECH

AFRICA PARTNERSHIP CONFERENCE

MAURICE VEUT SE
POSITIONNER COMME
UN PARTENAIRE DE CHOIX
DU DÉVELOPPEMENT
EN AFRIQUE

CYBERSÉCURITÉ

LA BANQUE DE MAURICE
REMET AUX INSTITUTIONS
FINANCIÈRES LES CLÉS POUR
BÂTIR LEUR RÉSILIENCE

THIERRY VALLET (FOUNDER EXECUTIVE)

« AFRASIA BANK SE POSITIONNE
COMME LA DEUXIÈME BANQUE
LA PLUS PROFITABLE DU PAYS »



9 771694 167553 >

Leading with a **belief in excellence**



We are focused on understanding your unique definition of success and our only objective is achieving yours. Leveraging on our specialist expertise, we build privileged relationships. This honour reflects our rock-solid foundation and our ability to turn meaningful opportunities into action while helping you achieve your financial aspirations.



Best Bank in Mauritius 2023
Global Finance

Private Banking | Wealth and Investment Solutions | Corporate Banking | Global Business Banking | Treasury and Markets

AfrAsia Bank Limited is licensed and regulated by the Bank of Mauritius and the Financial Services Commission.

afrasia@afasiabank.com | Tel: +230 208 5500
www.afasiabank.com | Mauritius | South Africa

[EN COUVERTURE/INTERVIEW]

AFRASIA BANK RÉALISE UNE EXCELLENTE PERFORMANCE FINANCIÈRE AVEC DES BÉNÉFICES RECORD DE RS 5,9 MILLIARDS POUR L'EXERCICE FINANCIER 2022-23. LA BANQUE A NOTAMMENT BÉNÉFICIÉ DES TAUX DIRECTEURS ÉLEVÉS, EN PARTICULIER SUR LE DOLLAR, CE QUI A GRANDEMENT CONTRIBUÉ À SA PROFITABILITÉ. DE PLUS, ELLE A AFFICHÉ DE PERFORMANCES SOLIDES DANS TOUTES SES LIGNES DE MÉTIER. DANS L'ENTRETIEN QUI SUIVRA, SON «FOUNDER EXECUTIVE», THIERRY VALLET, REVIENT SUR LE CHEMINEMENT D'AFRASIA QUI A DÉMARRÉ SES OPÉRATIONS COMME UNE BANQUE ENTREPRENEURIALE DONT LA MISSION CONSISTE À ÊTRE LA CONNEXION FINANCIÈRE ENTRE L'AFRIQUE ET L'ASIE, AINSI QU'AVEC LE RESTE DU MONDE.

RICHARD LE BON/EVE FIDÈLE
PHOTOS : KEVIN MEMRAJ MAHADOO

EN COUVERTURE

THIERRY VALLET (FOUNDER EXECUTIVE)
**«AFRASIA BANK SE POSITIONNE
COMME LA DEUXIÈME BANQUE
LA PLUS PROFITABLE DU PAYS»**

N°1612 - du 27 septembre au 3 octobre 2023

En 2007, AfrAsia démarrait ses opérations avec la volonté ferme d'être une banque qui connecte l'Asie et l'Afrique au reste du monde. Est-ce que la banque a été en mesure de rester cohérente avec sa vision et sa mission ?

Le nom d'AfrAsia Bank trouve son origine dans la contraction des continents africain et asiatique. Notre mission consiste à être la connexion financière entre ces deux régions, ainsi qu'avec le reste du monde. Nous facilitons les investissements à destination de l'Afrique et de l'Asie ou inversement. Actuellement, l'Afrique présente des perspectives de croissance très intéressantes, mais elle souffre d'un manque de développement dans le secteur bancaire, contrairement à l'Asie. C'est là que la contribution d'AfrAsia Bank sur le continent africain prend tout son sens, en jouant un rôle essentiel pour combler ce déficit.

Nous sommes également très actifs en tant qu'intermédiaires entre les divers pays africains. L'Afrique se compose de plus de 50 nations, certaines ayant opté pour une monnaie commune tandis que d'autres utilisent leurs devises propres. Les investissements étrangers se font souvent en dollars ou en euros et les investisseurs préfèrent donc être rémunérés dans ces mêmes devises. Nous sommes en mesure d'apporter notre expertise pour faciliter ces transactions.

Il nous arrive également de contribuer aux financements en Afrique, sans chercher à se substituer au rôle des banques locales dans ces pays. Pour des projets d'envergure, nous collaborons souvent au sein de consortiums avec des institutions bancaires

internationales, ce que l'on appelle les prêts syndiqués. Par ailleurs, de nombreux entrepreneurs opérant en Afrique ont besoin d'une gestion financière efficace. Dans ce contexte, nous nous positionnons en tant que banque privée dédiée aux entrepreneurs résidant en Afrique.

Après 16 ans d'opération, on peut dire qu'AfrAsia est une belle success-story. À fin juin, vos actifs s'élevaient à Rs 231,6 milliards. Qu'est-ce qui se cache derrière cette réussite ?

Nous avons commencé notre aventure comme une banque entrepreneuriale, et aujourd'hui, nous sommes fièrement la troisième banque locale en importance. Je crois sincèrement que nous avons contribué à faire briller la renommée internationale de Maurice, car nous servons des clients dans 169 pays, couvrant ainsi près de 80 % des nations du globe. Nous avons fait un beau parcours depuis sa création et, comme vous l'avez souligné, AfrAsia Bank est véritablement une success-story.

Notre rentabilité pour cette année financière s'élève à Rs 5,9 milliards, ce qui nous positionne en tant que deuxième banque la plus

« NOUS NOUS POSITIONNONS EN TANT QUE BANQUE PRIVÉE DÉDIÉE AUX ENTREPRENEURS RÉSIDANT EN AFRIQUE »

profitable du pays. Il convient de noter que nous avons bénéficié des taux directeurs élevés, en particulier sur le dollar, ce qui a grandement contribué à notre rentabilité. Notre bilan est fortement exposé aux devises, représentant 80 % de notre actif total. De plus, nous avons affiché des performances solides dans toutes nos lignes de métier. En l'espace de deux ans, notre portefeuille de prêts a doublé. En combinant cela avec une gestion prudente et efficace de notre liquidité, notre *Total comprehensive income* a augmenté de plus de 300 %.

D'un autre côté, nous maintenons un strict contrôle sur le crédit, réduisant notre taux de créances douteuses de 4 % à 3 %, avec un taux de provisions couvrant plus de 90 % de ces créances. Cela est d'autant plus remarquable compte tenu de la croissance de notre portefeuille de prêts, qui a augmenté de 40 % en un an, couvrant à la fois les activités

locales et internationales.

Valeur du jour, quelle est la part de l'international dans vos activités et qu'en est-il de vos perspectives d'expansion à l'international ?

En ce qui concerne nos activités de prêt, nous sommes répartis plus ou moins à parts égales entre Maurice et l'international. Quant à nos activités de dépôt, elles penchent majoritairement vers l'international, avec une proportion de près de 80 %. Nous maintenons une présence active à l'étranger grâce à nos voyages d'affaires, que ce soit en Afrique, en Asie, au Moyen-Orient ou en Europe. À titre d'exemple, nous participerons bientôt à AFSIC – Investing in Africa, un événement prévu pour les 9 et 10 octobre à Londres. Cette conférence réunira plus de 1 200 délégués lors de deux journées de rencontres de haut niveau, de dialogues et de contact-client centrés sur les opportunités d'investissement en Afrique. De plus, nous envisageons, au cours de l'année à venir, l'ouverture d'un nouveau bureau à l'étranger ainsi qu'à Maurice. Nous nous apprêtons aussi à déménager en 2024, dans nos nouveaux locaux, plus grands et modernes, d'AfrAsia Tower, à proximité de Tribeca Mall.





Rien que pour les trois derniers mois du présent exercice financier, la banque a réalisé Rs 1,8 milliard, passant de Rs 4,1 milliards à Rs 5,9 milliards. Qu'est-ce qui explique cette croissance rapide de vos bénéfices ?

Cela résulte d'une combinaison de plusieurs facteurs. Il y a d'abord l'effet de la hausse des taux d'intérêt. Ensuite, nous avons étendu notre portefeuille de prêts et nous avons efficacement géré notre liquidité. Toutes nos activités commerciales ont enregistré une croissance significative, ce qui a conduit à cette excellente performance.

Dans quelle mesure votre positionnement sur l'axe Asie-Afrique a-t-il contribué à cette croissance de vos actifs ?

Comme je l'ai précisé, près de 80 % de nos activités sont internationales. Cependant, il est important de souligner que notre domaine d'intervention ne se limite pas seulement à la connexion entre l'Asie

« NOUS MAINTENONS UN STRICT CONTRÔLE SUR LE CRÉDIT, RÉDUISANT NOTRE TAUX DE CRÉANCES DOUTEUSES DE 4 % À 3 % »

et l'Afrique. Nous opérons également dans les liaisons Europe-Asie, Europe-Afrique ou depuis tout autre continent ainsi que dans les échanges entre l'Asie et l'Afrique. Nous cherchons à occuper une position centrale dans toutes les opportunités de commerce et d'investissement entre ces deux continents.

Notre principal terrain de jeu, où nous prévoyons une croissance significative, reste l'Afrique et nous continuons d'élargir notre présence sur ce marché. Nous disposons également d'un bureau de représentation en Afrique du Sud, ce qui renforce notre visibilité dans la région. En outre, nous effectuons régulièrement des visites, notamment en Afrique de l'Est, centrale, de l'Ouest ainsi qu'en Afrique australe.

Comment évaluez-vous la croissance au niveau de vos trois principales divisions, à savoir, le «Corporate banking», le «Private banking» et le Global business banking» ?

Chaque unité opérationnelle a connu une solide croissance au cours des dernières années. Dans le domaine du Private banking, nous avons enregistré une progression de 25 %, tandis que les actifs au sein du Corporate banking ont augmenté de 37 % en seulement un an. En ce qui concerne notre *Investment Hub*, le *Fee income* a connu une hausse de 85 %. Par ailleurs, nous avons réalisé une croissance de 15 % sur les revenus autres que les intérêts ainsi qu'une augmentation de 12% de nos dépôts. Notre activité du Global Business, quant à elle, a enregistré une croissance de 10 %.

Au vu de sa taille et des actifs qu'elle gère, est-ce qu'on peut dire qu'AfrAsia est une banque systémique dans le paysage bancaire local ?

AfrAsia Bank est catégorisée comme une banque systémique mauricienne depuis plusieurs années déjà. Nous sommes actuellement la troisième plus grande banque de l'île.

L'annonce de la vente d'AfrAsia à Atlantic Financial Group Holdings (AFG) de la Côte d'Ivoire avait suscité de l'incompréhension sur la place financière, d'autant plus que la banque affiche une solide santé financière et que le repreneur avait prévu de recourir à un prêt pour racheter la grosse partie de l'actionnariat d'IBL et de la National Bank of Canada. Que pouvez-vous nous dire par rapport à ce deal ?

Ce rachat n'étant plus d'actualité, il serait maladroit de ma part de le commenter.

Cependant, même s'il y a eu un deal sur la table, cela n'a en aucun cas entravé notre croissance continue et notre engagement envers nos clients.

[EN COUVERTURE/INTERVIEW]

Aujourd'hui, la banque AfrAsia est guidée par une charte de *Corporate governance* solide et nos directeurs agissent dans l'intérêt supérieur de la banque. Nos employés ont fait preuve d'une grande solidarité et ont continué à travailler avec dévouement pour servir toutes nos parties prenantes, qu'il s'agisse de nos clients ou de nos actionnaires. Ces dernières années, nous avons constaté une nette amélioration de la cohésion au sein de notre équipe. Derrière la marque AfrAsia, il y a nos actionnaires, mais aussi notre personnel qui est profondément attaché à l'identité de notre banque comme en témoigne notre esprit d'équipe.

Le côté relationnel s'est développé depuis 2007. En dépit des annonces du deal, nos efforts ont été constants et les résultats démontrent non seulement qu'il n'y a eu aucun ralentissement, mais plutôt une accélération. C'est cette dynamique qui permet à la banque AfrAsia de continuer de croître et de prospérer.

Jouons cartes sur table. Pourquoi ce deal a-t-il été avorté ?

Je suis banquier, donc je ne peux pas faire de commentaires à ce sujet.

En raison de la pandémie, la Banque de Maurice a imposé des directives macroprudentielles strictes, notamment en termes de gestion de liquidité. Votre dernier rapport indique que votre «Liquidity coverage ratio» est à 227 % alors que le régulateur impose un seuil de 100 %. Pouvez-vous élaborer sur votre politique de gestion de liquidité et des risques de crédit ?

Il est essentiel de noter que la liquidité est distincte du crédit. Et dans ce domaine, nous sommes une banque très bien pourvue



«NOTRE PRINCIPAL TERRAIN DE JEU, OÙ NOUS PRÉVOYONS UNE CROISSANCE SIGNIFICATIVE, RESTE L'AFRIQUE ET NOUS CONTINUONS D'ÉLARGIR NOTRE PRÉSENCE SUR CE MARCHÉ»

en liquidité. La Banque centrale exige un minimum de 100 % en matière de liquidité, sans fixer de maximum. Notre limite interne dépasse largement les exigences de la Banque de Maurice et en termes de gestion prudentielle, nous sommes satisfaits de maintenir une position très liquide, avec un *Liquidity coverage ratio* dépassant les 200 %.

En ce qui concerne la gestion des crédits, il est vrai que nous avons augmenté notre portefeuille de prêts au cours des deux dernières années. Cependant, notre ratio de portefeuille de prêts reste très modeste par rapport à celui des autres banques. Cela découle en partie de notre stratégie, qui vise à demeurer une banque avec un ratio prêts/dépôts qui demeure systématiquement plus bas que celui des autres institutions bancaires. Cette approche est partie intégrante de notre

stratégie, et nous n'aspérons pas à atteindre un ratio prêt sur dépôt élevé, comme pourrait le faire une banque de réseau.

Qu'est-ce que vous avez fait ces dernières années pour renforcer votre système de contrôle interne pour minimiser les risques, notamment par rapport aux prêts transfrontaliers ?

Lorsque nous sommes impliqués dans des prêts transfrontaliers, une connaissance approfondie du client est essentielle. Nous nous efforçons continuellement de mieux connaître nos clients et leurs activités. De plus, nous effectuons des *due diligence* approfondies avant de conclure une transaction. Au cours des deux dernières années, nous n'avons pas enregistré de nouveaux prêts transfrontaliers devenant un prêt non performant (*bad loan*).

Comme vous le voyez, la banque est sélective et prudente par rapport aux profils des contreparties transfrontaliers. Au niveau du monitoring, nous exerçons plus de rigueur avec des revues régulières sur tous les états financiers des clients ainsi que sur l'environnement dans lequel ils évoluent. Nous prenons aussi en considération les recommandations des analystes externes concernant les clients internationaux et nous suivons l'évolution des cours du marché pour ceux cotés en Bourse. La notation des clients, établie par des agences de notation, est également prise en considération, ainsi que les risques associés au pays et au secteur dans lequel le client opère.

Qu'en est-il du niveau des créances douteuses au niveau de la banque ?

Comme je l'ai indiqué, le taux de prêts non performants a connu une diminution substantielle, passant de 4 % à 3 %. Nous avons aussi constitué des provisions contre les créances douteuses, indépendamment du montant à être récupéré sur ces prêts. De ces 3 % de prêts non performants, 94 % sont provisionnés. Il est à noter que certaines créances douteuses qui avaient été provisionnées ont été remboursées en cours d'année, ce qui a conduit à leur réintégration dans les bénéfices de la banque.

Parlant de gestion des risques, l'une des critiques à l'encontre des banques, c'est que pendant la crise, elles se sont montrées excessivement prudentes et n'ont pas soutenu suffisamment l'économie réelle. Au niveau d'AfrAsia, avez-vous le sentiment d'avoir fait le maximum pour épauler votre clientèle locale et internationale pendant cette période trouble ?

[EN COUVERTURE/INTERVIEW]



Pour soutenir les clients impactés par la crise, la banque s'est alignée sur les recommandations et les mesures proposées par la Banque centrale et a accordé des moratoires sur le remboursement des prêts. Au-delà de la recommandation de la Banque de Maurice, AfrAsia s'est également penchée sur les cas individuels qui nécessitaient une attention particulière. Nous avons également rapidement mis en place une politique interne pour gérer les restructurations liées à la pandémie.

En tant que banque, notre engagement à soutenir un projet dépend de sa viabilité. Les fonds que nous prêtons à nos clients proviennent des dépôts effectués par d'autres clients. L'objectif premier lorsque nous octroyons un prêt à un client est de nous assurer que ce prêt sera remboursé. Nous sommes là pour soutenir nos clients, mais cela doit également être

sécurisé afin de minimiser les pertes financières.

Il est vrai que pendant cette période, le nombre de créances douteuses a augmenté de manière significative. Cependant, bon nombre de ces créances douteuses sont progressivement en train de se régulariser. Comme je viens de le souligner, nous avons accompagné nos clients en leur accordant des moratoires. En effet, si nous avons actionné nos garanties, cela aurait pu avoir des conséquences lourdes pour nos clients. Nous avons apporté notre soutien à de nombreuses entreprises, qu'elles soient grandes ou petites, en cette période.

Au niveau de la finance verte, quelle est votre position sur la question ?

Nous avons déjà pris part à des initiatives telles que le programme SUNREF de l'Agence

française de développement. Même avant cela, nous avons déjà lancé plusieurs produits financiers «green». L'intégration progressive de la finance verte dans notre stratégie est une orientation clé pour nous. Nous cherchons également à établir des normes rigoureuses, notamment pour les secteurs qui ne sont pas intrinsèquement verts, afin de réduire leur impact environnemental. La banque AfrAsia participe d'ailleurs activement à la mise en place de notre cadre de gestion des risques financiers liés au climat et à l'environnement.

Parlons économie. La Banque de Maurice évoque une accélération de la croissance avec une expansion de l'économie réelle se situant dans la fourchette de 6,5 % à 7,5 % du PIB attendue en 2023. Au niveau de la banque, est-ce que vous ressentez ce dynamisme ?

À Maurice, la bonne performance du secteur touristique et des services financiers est primordiale pour une accélération de

«AFRASIA BANK EST CATÉGORISÉE COMME UNE BANQUE SYSTÉMIQUE MAURICIENNE DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES DÉJÀ»



«L'EXPANSION ATTENDUE DE L'ÉCONOMIE MAURICIENNE POURRAIT SE MODÉRER CETTE ANNÉE EN RAISON DE L'IMPACT DU RALENTISSEMENT DE LA DEMANDE MONDIALE»

la croissance. En 2022, la croissance avait atteint 8,3 %, portée par la forte reprise du tourisme et on s'attend à ce que les arrivées touristiques s'améliorent pour 2023 et 2024. Par ailleurs, la sortie de Maurice de la liste grise du Groupe d'action financière (GAFI) et de la liste noire de l'Union européenne des pays à haut risque en 2021 et 2022 respectivement, a définitivement amélioré les perspectives du secteur financier et la croissance économique.

Cependant, l'expansion attendue de l'économie mauricienne pourrait se modérer cette année en raison de l'impact du ralentissement de la demande mondiale. De plus, l'Europe, l'un de nos principaux marchés, connaît actuellement un affaiblissement économique dû à une inflation plus forte que prévue, résultant des mesures de resserrement monétaire prises par les banques centrales et les conséquences de l'invasion de l'Ukraine par la Russie.

L'Afrique est fortement courtisée par les pays développés. On en a eu la démonstration lors du dernier sommet des Brics et du sommet du G20 qui a vu l'adhésion de l'Union africaine à ce groupe. Faut-il s'attendre

à voir des développements sans précédent en Afrique lors des années à venir, et comment AfrAsia compte-t-elle en tirer avantage ?

L'adhésion de l'Union africaine au G20 est un complément important aux partenariats stratégiques multilatéraux et bilatéraux déjà établis. Le «G21» représente près de 80 % de la population mondiale, 88 % du PIB mondial et 79 % des échanges commerciaux.

À lui seul, le continent africain possède 60 % des actifs mondiaux en matière d'énergie renouvelable et plus de 30 % des minéraux essentiels aux technologies renouvelables et à faible émission de carbone. Cela lui permettra donc de peser sur les grandes questions mondiales telles que le changement climatique et d'apporter une contribution plus forte à la renégociation en cours de l'ordre international. Le défi restera de parler d'une seule voix sur le continent africain. L'île Maurice, membre de l'Union africaine, bénéficie d'un environnement économique stable et d'une juridiction solide. Ainsi, le secteur des services financiers peut servir de plateforme d'investissement pour l'expansion en cours.

AfrAsia Bank, ayant un pied en Afrique, bénéficiera également du développement et de l'investissement sur le grand continent. La banque peut offrir des services de qualité en matière de financement du commerce aux multinationales en expansion en Afrique. La banque peut, en outre, fournir des services de banque privée et de gestion de patrimoine aux *High-net-worth Individuals* (HNWI) de plus en plus nombreux en Afrique. Elle peut également soutenir les activités connexes, telles que les développements prévus dans les *family offices*, les services de conseils et de levées de capitaux.

