

AFRASIA BANK

Une approche sectorielle et géographique sur mesure

LE segment Corporate Banking occupe aujourd'hui une place centrale dans la stratégie commerciale d'AfrAsia. Il constitue un véritable moteur de croissance et un pilier clé de leur transformation, tant sur le plan local qu'international. «*Sur le dernier exercice, nous avons enregistré une progression de 28 % sur le marché domestique et de 26 % à l'international, illustrant la solidité de notre positionnement et la pertinence de notre modèle. Dans un environnement en constante évolution, notre ambition, en tant que banque mauricienne à dimension internationale, est d'être un facilitateur stratégique des flux transfrontaliers*», indique Navin Ramdoyal, un exécutif d'AfrAsia Bank.

L'entrée d'Access Bank Plc au capital d'AfrAsia introduit une toute nouvelle dynamique. À travers Access Bank UK Ltd et son empreinte internationale, notamment à Londres, Paris, Malte, Dubaï et Hong Kong, AfrAsia bénéficie de la synergie de ses divers pôles d'expertise et d'un réseau élargi. Plus largement, l'appartenance à l'un des plus grands groupes bancaires africains, fort de plus de 60 millions de clients, renforce considérablement la capacité de la banque à connecter l'Afrique au reste du monde et le monde à l'Afrique. «*Ce partenariat nous permet d'élargir notre capacité d'intervention face à la demande soutenue de financement en Afrique et au GCC, en apportant aux grands corporates et aux acteurs des 'soft et hard commodities' des solutions sur mesure de trade finance et d'accompagnement des flux commerciaux. Ce développement nous permet également d'étendre notre réseau de correspondants et d'institutions financières en Afrique*», fait ressortir Navin Ramdoyal.

Les clients du segment corporate d'AfrAsia Bank couvrent un spectre large. Il s'agit d'entreprises locales et régionales en phase d'expansion, de groupes panafricains opérant sur plusieurs juridictions, de multinationales utilisant le centre financier international mauricien comme plateforme d'investissement vers l'Afrique, ainsi que de fonds

de 'private equity' engagés dans des stratégies d'acquisition et de croissance sur le continent. Les enjeux de ces entreprises consistent à sécuriser leurs flux financiers, mobiliser des financements structurés adaptés à des contextes parfois exigeants, gérer efficacement les risques liés aux opérations internationales et bénéficier d'un accompagne-

ment stratégique dans leurs projets d'expansion.

«*Nos solutions sont déclinées en fonction des spécificités sectorielles et géographiques de chaque client car au-delà du financement, la véritable attente porte sur un partenaire bancaire capable d'allier réactivité, expertise et approche intégrée. Dans le commerce international et les matières premières, nous proposons des dispositifs de 'trade finance' et des financements structurés alignés sur les cycles d'exploitation et les contraintes logistiques. Pour les groupes industriels et les entreprises en croissance, nous mettons en place des financements à moyen terme destinés à soutenir leurs investissements, leurs acquisitions et leur développement régional*», précise Navin Ramdoyal.

Navin Ramdoyal ajoute que le financement «tailor-made» reste le socle de différenciation d'AfrAsia dans ce segment. L'innovation se traduit par leur capacité à anticiper les dynamiques sectorielles, à maintenir une relation étroite avec les clients et à concevoir des solutions réellement personnalisées. «*Notre objectif est de devenir un partenaire financier stratégique tout au long de leur chaîne de valeur : gestion du working capital, financements structurés, capex et opérations d'acquisition. En renforçant notre présence sur des marchés ciblés en Afrique et ailleurs, et en développant des relations de confiance avec d'autres institutions financières, nous nous positionnons comme un catalyseur de collaboration. Cette dynamique s'accompagne d'un enrichissement continu de notre offre, alliant financements sur mesure et solutions complètes de 'trade finance'*», souligne Navin Ramdoyal.



NAVIN RAMDOYAL,
UN EXÉCUTIF D'AFRASIA BANK

SUR LE DERNIER EXERCICE, AFRASIA A ENREGISTRÉ UNE PROGRESSION DE 28 % SUR LE MARCHÉ DOMESTIQUE ET DE 26 % À L'INTERNATIONAL, ILLUSTRANT LA SOLIDITÉ DE SON POSITIONNEMENT ET LA PERTINENCE DE SON MODÈLE