

Danish Rizvi, COO d'ASA Ventures : « Nous aimerons répliquer ici des entreprises connu du succès au Moyen-Orient »

sundaytimesmauritius.com/danish-rizvi-coo-dasa-ventures-nous-aimerons-repliquer-ici-des-entreprises-connu-du-succes-au-moyen-orient/

December 10, 2018



ASA ventures, une compagnie portugaise basée à Dubai, compte investir la somme de \$50 millions, soit Rs 1,5 milliard, dans les « *start ups* » mauriciens afin d'aider à leur développement et croissance. Une stratégie qui s'insère dans la démarche du groupe d'accroître son portfolio (de 45 à 100 entreprises) d'ici un an. Dans l'entretien qui suit, le 'Chief Operating Officer' (COO) d'ASA Ventures, Danish Rizvi, nous dévoile la stratégie du groupe ainsi que son '*modus operandi*'.

Q : Pour quelles raisons ASA Ventures a-t-elle choisi de s'installer à Maurice afin d'étendre ses activités ?

Il y a plusieurs facteurs, dont le marché croissant et l'accès au marché africain, entre autres. Mais nous avons remarqué qu'il y a un retard au niveau de la culture d'entrepreneuriat à Maurice. *The cultural shift is not happening*. Les hommes d'affaires hésitent toujours d'investir dans les fonds de placements privés (private equity). Ils ne sont pas prêts de partager la gestion de leurs entreprises avec d'autres personnes. Ce qui est chagrinant puisqu'il y a pas mal de « *start ups* » qui viennent avec de nouvelles idées et de nouvelles technologies, soutenus par de bons « *business plans* », mais qui se retrouvent coincés parce qu'ils ne trouvent pas d'investisseurs. C'est principalement pour cette raison qu'on veuille s'implanter ici. Notre objectif, c'est de booster ces nouvelles entreprises.

Q : Mais investir dans des « start ups » ne comporte-t-il pas trop de risques ?

Nous sommes convaincus que le « *venture capital* » et l'industrie des « *start ups* » doivent évoluer. Les investisseurs se font effectivement rare quand il s'agit des « *start ups* » car les risques sont élevés et parce qu'ils ne maîtrisent pas forcément les nouvelles technologies et le nouveau concept des « *business plans* ». Même ceux qui y investissent se contentent de siéger sur le board et de diriger ou de guider. C'est là que notre mode de fonctionnement diffère. Contrairement à ces derniers, nous nous impliquons pleinement dans le business, allant de l'élaboration d'une '*roadmap*' jusqu'à son exécution en passant par le marketing. Nous apportons nos propres technologies, mais aussi toutes nos ressources. Les nouveaux entrepreneurs peuvent ainsi se concentrer sur leur domaine d'expertise alors que nous faisons tout le reste. C'est d'ailleurs la clé de notre succès. Une fois que ces entreprises auront grandi, nous les aiderons à étendre leurs activités.

Q : Et de quelle façon cette extension de leurs activités sera-t-elle rendue possible ?

En leur offrant une plateforme internationale, car le marché mauricien est assez restreint vu le nombre de sa population. Outre les investisseurs, l'économie mauricienne en sortira également gagnante. Voyez-vous, une fois qu'une entreprise soit profitable, on l'orientera vers d'autres marchés étrangers, tels que le Moyen-Orient, le Pakistan ou l'Inde, pour qu'elle puisse s'étendre. Au final, c'est la « *holding company* », basée à Maurice, qui rapatriera les profits, bénéficiant ainsi à l'économie mauricienne. Celle-ci ne peut pas toujours dépendre du tourisme ou de l'économie locale. Je vois ici une grande opportunité qui ne demande qu'à être exploitée. Ce qui explique notre présence ici.

Q : Quels sont les secteurs qui vous intéressent le plus ?

Ce qui nous intéresse surtout, c'est le secteur de la technologie car nous pouvons y apporter de la valeur ajoutée. Néanmoins, nous sommes ouverts à tous les secteurs, dont les « *start ups* » et le « *private equity* ». Nous apporterons notre savoir-faire tant au niveau de la technologie, de la vente ou du marketing, entre autres. Nous espérons aussi pouvoir contracter des « *public private partnerships* ». D'où la nécessité d'avoir des partenaires mauriciens qui puissent nous aider à les concrétiser.

Q : Y a-t-il un modèle spécifique que vous aimeriez mettre en place chez nous ?

Nous aimerons surtout répliquer des entreprises ayant fait un succès au Moyen-Orient. Nous voulons également marier le modèle africain et celui du Moyen-Orient afin d'accroître les opportunités d'investissements. Mais pour le concrétiser, nous aurons besoin de la collaboration de bons partenaires stratégiques.

Q : Qui se chargera de dénicher ces partenaires stratégiques à Maurice ?

Nous avons nommé un « *Country Head* » en la personne d'Osman Ramdin. Son rôle consistera justement à trouver les bons partenaires. Nous sommes aussi disposés à discuter avec des investisseurs mauriciens ou africains souhaitant s'implanter au Moyen-Orient ou ailleurs. Nous avons déjà établi des contacts avec des hommes d'affaires locaux et nous invitons ceux souhaitant collaborer avec nous de nous contacter.

Q : Comment se passent ces premières prises de contact ?

Nous avons rencontré beaucoup d'investisseurs dans divers domaines. Mais comme je l'ai déjà mentionné, il faut qu'il y ait un « *cultural shift* ». Les investisseurs traditionnels doivent comprendre qu'il y a une grosse opportunité de l'autre côté. Il suffit qu'ils revoient leurs copies et d'introduire de nouvelles technologies.

Q : Etes-vous confiant de pouvoir réaliser vos objectifs tout en précipitant ce changement de '*mindset*' et de « *cultural shift* » ?

Cela prend du temps pour changer le '*mindset*' des entrepreneurs. D'ailleurs, même au Moyen-Orient, il y a toujours du chemin à parcourir quand il s'agit de ce « *cultural shift* ». Bien entendu, cela ne se fera pas en une seule visite. Il en faudra d'autres. C'est là qu'intervient Osman Ramdin. Il sera également chargé à combler ce fossé. Nous devons aussi, dans la même foulée, promouvoir l'« *equity room model* ». Ceci dit, on croit comprendre que le gouvernement veut promouvoir les nouvelles technologies. *If the push is from the government, then I'm sure we can do it.* Nous sommes donc confiants d'atteindre nos objectifs dans le délai qu'on s'est fixé.

Osman Ramdin, « Country Head »

L'as d'ASA Ventures à Maurice

Il est l'as d'ASA Ventures à Maurice. Osman Ramdin a en effet été désigné comme « *Country Head* ». Sa mission consistera à trouver les partenaires idéaux afin de concrétiser la mission que s'est fixée le groupe. Osman Ramdin est non seulement un « *chartered accountant* » mais aussi un entrepreneur expérimenté qui compte plus de 25 années dans le secteur des services financiers mauriciens. Outre d'être un '*fellow member*' de « *The Association of Chartered and Certified Accountants (UK)* », il figure également parmi les 100 premiers '*business leaders*' à Maurice.



Osman Ramdin était l'un des trois intervenants, aux côtés du fondateur et CEO Arif Saiyad et du COO Danish Rizvi, lors de la tenue de la première « *Mauritian Leaders' Convention 2018* » à l'hôtel Hennessy Park, mercredi. Un événement qui a réuni des hommes d'affaires issus de divers domaines.