

Robin Smither (Senior Executive - Head Corporate Banking à AfrAsia)

«Une demande sans précédent pour du crédit»

En cette période de crise, quels sont les secteurs qui ont le plus besoin de financement ?

À ce stade, le secteur le plus impacté par la crise reste l'hospitalité et le tourisme. Tout l'écosystème qui dépend des arrivées touristiques pour sa survie devrait faire face à une longue période de détresse. C'est donc dans ce secteur que nous enregistrons le plus de demandes pour des injections de liquidités (découverts temporaires et prêts à court terme) et des suspensions provisoires des remboursements sur les facilités existantes.

La grosse inquiétude réside dans le fait que la demande pour les services aériens ne devrait pas atteindre les niveaux d'avant la Covid-19, du moins pas avant l'année prochaine, selon GlobalData. C'est un véritable défi qui attend les opérateurs, que ce soit pour garder leurs activités à flot ou pour préserver les emplois.

Quelles solutions proposez-vous aux entreprises ayant besoin de liquidités et comment vous démarquez-vous de vos concurrents ?

Les banques, à Maurice et ailleurs,



enregistrent une demande sans précédent pour du crédit. Globalement, les clients recherchent de nouveaux emprunts, financés grâce aux ressources internes ou à travers le programme de soutien du gouvernement, des moratoires sur le remboursement des prêts existants et une extension des lignes de crédit disponibles.

Une chose est sûre : on ne retournera

pas à la normale avant plusieurs mois, voire pas du tout. Et les prêts sur le court terme ne suffiront pas pour la survie du business. Agir promptement et efficacement en fonction de la demande du client est aussi important que de proposer des solutions sur mesure dans l'environnement actuel.

Les banques font aussi face à leurs propres contraintes de liquidités et de fonds propres. L'heure est venue de démontrer à nos clients à quel point nous comprenons leurs activités. Nous nous focalisons non seulement sur l'offre de crédit, mais nous partageons aussi avec eux des conseils précieux sur la façon dont ils doivent définir des scénarios et faire des prévisions financières eu égard à leurs activités. De même, nous les aidons à rédiger des plans d'urgence et à chercher l'appui des actionnaires pour soutenir les engagements financiers. De telles pratiques démontrent leur capacité à faire des affaires sur le long terme. Il est plus facile pour les banques de prêter à une organisation avec une stratégie claire pour faire face aux risques dans l'ère post-Covid-19.