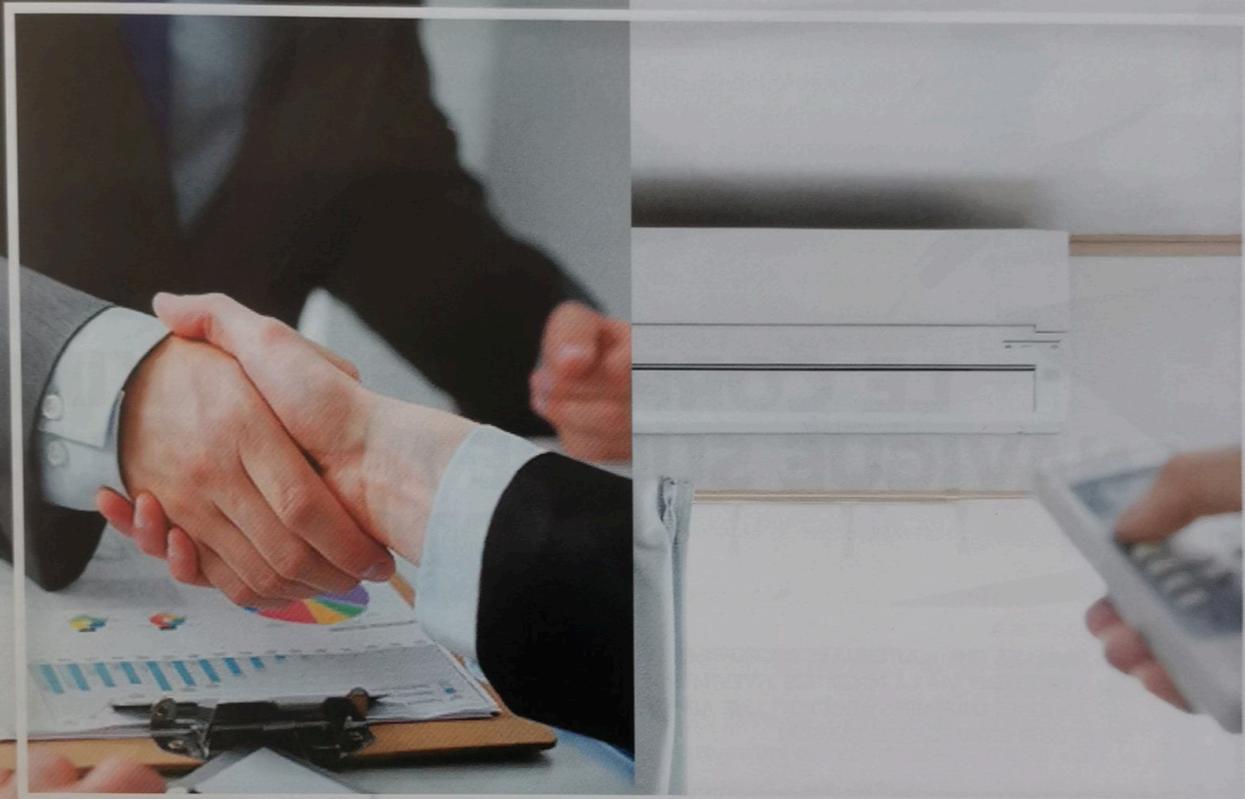


«LA COVID-19 A CHANGÉ NOTRE FAÇON DE FAIRE DES AFFAIRES, NOUS POUSSANT À NOUS RÉORGANISER POUR FAIRE PROGRESSER LE CHIFFRE D'AFFAIRES. LA TECHNOLOGIE A AINSI PRIS LE PAS SUR LES OPÉRATIONS, AVEC MOINS DE CHARGES OPÉRATIONNELLES...»

- SHAKIL DABY
(DIRECTOR CORPORATE & INSTITUTIONAL BANKING, BCP BANK)



FINANCEMENT LE CORPORATE BANKING NAVIGUE SUR DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS

LES BANQUES ONT SOUTENU LES ENTREPRISES LOCALES PENDANT LA PANDÉMIE, EN ACCORD AVEC LA STRATÉGIE DU GOUVERNEMENT VIA LA MAURITIUS INVESTMENT CORPORATION (MIC). AVEC UN RECUIL PROGRESSIF DE LA PANDÉMIE, LES BANQUES D'AFFAIRES ADOPTENT UNE APPROCHE DE PARTENARIAT EN ACCOMPAGNANT LES ACTEURS LOCAUX DANS LEUR STRATÉGIE D'EXPANSION.

CLIMATISATION ET VENTILATION ALLIER ÉCONOMIE ET CONSERVATION D'ÉNERGIE

IL N'Y A PAS SI LONGTEMPS, LA CLIMATISATION ÉTAIT ENCORE CONSIDÉRÉE COMME UN LUXE. AUJOURD'HUI, ON LA TROUVE DANS PRESQUE TOUTES LES MAISONS, LES VOITURES, LES BUREAUX ET DANS LES COMMERCES. CETTE DÉMOCRATISATION A SANS AUCUN DOUTE ENTRAÎNÉ UNE AUGMENTATION DE LA DEMANDE, TOUTEFOIS PAS SANS CONSÉQUENCE SUR LA PLANÈTE.

PP. 32-46

PP. 48-50

FINANCEMENT

LE CORPORATE BANKING NAVIGUE SUR DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS

LES BANQUES ONT SOUTENU LES ENTREPRISES LOCALES PENDANT LA PANDÉMIE, EN ACCORD AVEC LA STRATÉGIE DU GOUVERNEMENT VIA LA MAURITIUS INVESTMENT CORPORATION (MIC). AVEC UN REcul PROGRESSIF DE LA PANDÉMIE, LES BANQUES D'AFFAIRES ADOPTENT UNE APPROCHE DE PARTENARIAT EN ACCOMPAGNANT LES ACTEURS LOCAUX DANS LEUR STRATÉGIE D'EXPANSION.

EVE FIDÈLE

LE corporate banking est une activité essentielle pour les banques et joue un rôle central pour les économies qu'elles servent, particulièrement dans la configuration actuelle. Ce segment important pour les banques commerciales contribue grandement à la performance des banques ainsi qu'à l'économie du pays dans son ensemble. De manière générale, comme le souligne Fareed Soobadar, Head of Corporate Banking de Bank One, toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, contribuent au développement économique du pays. Cependant, les banques ont un rôle de catalyseur car elles permettent aux entreprises d'accéder aux financements nécessaires à leurs opérations.

Yaz Etwaroo, Head of Financial Institutions Group and Global Business chez Absa Mauritius abonde dans le même sens et fait ressortir que les banques, et a fortiori le Corporate & Investment Banking (CIB), jouent un rôle systémique dans les économies dans lesquelles elles opèrent, surtout dans un contexte difficile. «Les activités de corporate banking sont en fait à l'épicentre de la tempête économique mondiale alimentée par la pandémie et sont appelées à jouer un rôle déterminant dans ce qu'on appelle 'The Great Reset'.» Dans le sillage de la pandémie, tous les secteurs de notre économie ont été impactés, l'industrie du tourisme étant la plus durement touchée à Maurice. La

fermeture des frontières a paralysé l'afflux de visiteurs, ce qui a affecté les hôtels, les restaurants et les commerces et services liés au tourisme. Avec la réouverture des frontières au quatrième trimestre 2021, l'industrie hôtelière se remet lentement sur les rails. En revanche, le secteur du textile a fait preuve de résilience pendant la pandémie et certains acteurs ont pu fonctionner avec succès à 80-90 % de leur capacité.

Depuis la réouverture des frontières et la relance du secteur du tourisme, Dinesh Pochun, Business Manager - Corporate Banking chez AfrAsia, observe un meilleur rationnement en matière d'octroi de crédits bancaires aux entreprises locales. Certains sec-

teurs sont vraisemblablement favorisés comme la construction, les infrastructures et la santé. Une augmentation du volume des demandes de financement vert et de prêts liés à la durabilité est également constatée.

« Ces investissements ESG et à impact social pourraient accélérer davantage la reprise économique de l'après-pandémie. Cependant, l'environnement commercial reste difficile, nécessitant un suivi continu de la qualité des actifs des portefeuilles existants et des niveaux de provisionnement à appliquer. Les demandes de restructuration de prêts pour soutenir la clientèle ou dans le cadre de programmes menés par la Banque de Maurice ou le gouvernement restent aussi d'actualité. L'impact qu'engendra la fin des programmes de soutien (Wage Assistance Scheme) et autres moratoires de paiements mis en place par les autorités devra aussi être surveillé de très près », fait remarquer Dinesh Pochun.

INTÉRÊT ACCRU POUR LA GESTION DE TRÉSORERIE ET LE TRADE FINANCE

De son côté, Shakil Daby, Directeur Corporate & Institutional Banking à la BCP Bank, ajoute que bien que la pandémie continue à avoir de graves impacts perturbateurs, faisant persister l'incertitude et causant des difficultés pour bon nombre, le corporate banking reste plus ou moins stable à Maurice de par notre positionnement géographique, notre stabilité politique et nos

compétences locales. S'il est vrai que les moratoires et les allongements de la durée des crédits liés à la pandémie ont quelque peu ralenti la progression au niveau de ce segment, Shakil Daby note un intérêt accru de la part des clients pour les produits financiers de la BCP en termes de gestion de trésorerie et du trade finance.

Ainsi, il est évident que ce segment joue un rôle primordial dans l'économie, mais on peut se demander si la rentabilité de ce segment reste aujourd'hui à un niveau acceptable. À cela Thierry Hebraud, Head of Corporate and Institutional Banking à la MCB, répond que la crise a eu des conséquences économiques et financières sur l'activité corporate banking et sa rentabilité à plusieurs niveaux. Il constate une baisse drastique des taux d'intérêt et, de ce fait, une pression sur les marges commerciales des banques. La banque a aussi dû faire face à une augmentation du risque général et de contrepartie, se traduisant par des augmentations de provisions, impactant la rentabilité. Ajouté à cela, il y a eu une baisse des volumes d'activités sur certains marchés.

« Ceci étant dit, nous avons été en mesure de résister à ces impacts négatifs grâce à notre stratégie de transformation digitale, améliorant notre base de coût et une offre de services plus attractive. Notre business model a aussi évolué vers davantage de cross selling de nos produits et services à valeur ajoutée, ce qui nous a permis de faire croître nos revenus de commissions pour compenser la baisse des marges

d'intérêt et au-delà. Ces stratégies ont eu un impact positif sur la performance de notre segment Corporate Banking dont l'operating income est en progression notable pour le premier semestre de l'année en cours. Donc oui, ce segment reste stratégique dans sa capacité à générer de l'activité et une rentabilité remarquable », explique Thierry Hebraud.

Fareed Soobadar ajoute que bien que la crise de la Covid-19 ait eu des répercussions sur ce segment, les différents schémas ont soutenu le flux de crédit, maintenant ainsi la demande des ménages et des entreprises. Le taux de croissance annuel du crédit bancaire accordé au secteur privé a atteint 10,1 % en octobre 2021, contre 3,9 % en décembre 2020. Le crédit bancaire aux entreprises et aux ménages a atteint un sommet de 11,1 % et 7,9 %, respectivement, en octobre 2021, dans un contexte de baisse de la demande pour les moratoires et la restructuration des prêts.

MISER SUR LE DIGITAL

La pandémie a entraîné un ralentissement des activités économiques et a par conséquent contraint de nombreuses entreprises à revoir leurs opérations en vue d'optimiser leurs revenus et de rationaliser leurs coûts. Comme le précise Shakil Daby, la Covid-19 a changé notre façon de faire des affaires : des entreprises ont vu leurs chiffres d'affaires stagner, d'autres se sont retrouvées dans l'incapacité de sortir de l'impasse. Mais d'autres se sont réorganisées et ont vu leurs chiffres d'affaires progresser. La technologie a pris le pas sur les opérations, avec moins de charges opérationnelles.

L'innovation technologique est devenue de loin la tendance la plus influente. Elle a changé fondamentalement la manière dont les entreprises ajoutent de

la valeur à leurs produits et services. Alors que l'économie mondiale était frappée par la pandémie, les discussions au sein des conseils d'administration et des directions ont commencé à porter sur l'agilité, la numérisation et la gestion des liquidités. Les entreprises qui ne parviennent pas à être agiles et adopter une stratégie digitale auront du mal à survivre.

« Du côté de BCP Bank (Mauritius) Ltd, cette période difficile était pour nous l'occasion de renforcer les relations que nous avons avec nos clients pour répondre à leurs besoins avec des solutions sur mesure. Nous avons mis notre expertise au service de nos clients pour les aider à gérer, protéger et faire croître leur business. Notre équipe a une connaissance approfondie du marché local et régional, et collabore étroitement avec nos clients pour passer ce cap », souligne Shakil Daby.

En effet, la crise a permis d'accélérer la digitalisation des opérations. À la MCB, nombreux sont les clients qui ont compris l'intérêt de limiter les échanges papier pour le maintien et la sécurité de leurs opérations. La MCB a aussi saisi cette opportunité pour accélérer la transition vers une économie cashlite, en offrant des solutions adaptées pour favoriser les paiements numériques. Thierry Hebraud souligne qu'il est aussi vrai que de nombreuses entreprises ont dû s'adapter à un environnement économique qui s'est dégradé, à des ruptures dans les chaînes d'approvisionnement, à des augmentations des coûts de matières premières, etc. Cela les a conduit à revoir leur modèle financier, entre autres, en faisant appel à leurs banques et leurs partenaires financiers y compris leurs actionnaires et le support de l'État afin de se préparer pour la suite.

AUGMENTATION DU VOLUME DES DEMANDES DE FINANCEMENT VERT ET DE PRÊTS LIÉS À LA DURABILITÉ

En conséquence, il fait remarquer que cette situation n'a pas créé de nouvelles opportunités pour le corporate banking, mais plutôt un resserrement des liens avec les clients dans cet exercice.

Fareed Soobadar est, lui, d'avis que le segment doit continuellement venir de l'avant avec des solutions commerciales innovantes. Les entreprises doivent tirer des leçons constructives du temps d'arrêt provoqué par les confinements afin de concevoir de nouvelles structures qui amélioreront les cadres déjà en place. Être agile et proactif est une nécessité absolue en ces temps sans précédent. Ainsi, chez Bank One, ils investissent beaucoup dans leur transition numérique afin de garantir une meilleure expérience aux clients en matière de paiements, d'échanges commerciaux, des opérations de change ou besoins de financement.

Le paysage commercial mondial a toujours été dynamique et l'agilité est la clé. Ainsi, au niveau d'Absa, afin de contribuer à la reprise économique au niveau local et dans la région africaine, l'institution bancaire a intensifié ses efforts pour répondre aux attentes d'un secteur bancaire en pleine mutation. En effet, les banques en général ont dû revoir leur modus operandi pour élaborer des solutions plus adaptées à la 'nouvelle normalité' générée par la crise sanitaire. Comme le souligne Yaz Etwaroo, cela a été l'occasion pour Absa Mauritius de prendre les devants et d'accélérer sa transformation numérique en proposant diverses solutions sur mesure basées sur la technologie numérique pour offrir plus d'autonomie, de sécurité et d'efficacité.

«Là encore, nous nous sommes distingués en tant que précurseur de solutions d'avant-garde, et nos efforts massifs pour créer une expérience bancaire plus fluide afin de soutenir les entreprises, où qu'elles opèrent à travers l'Afrique et au-delà, nous ont valu une reconnaissance internationale. La banque ayant récemment reçu trois distinctions : Best Bank in Mauritius et Best Investment Bank in Mauritius par Global Finance, ainsi que Best Cash Management Bank par Asian Banker», fait ressortir le Head of Financial Institutions Group and Global Business d'Absa Mauritius.

PRÉSENCE AFRICAINE

Le centre financier international de Maurice joue un rôle important dans l'acheminement des capitaux vers l'Afrique. Maurice offre certes plusieurs avantages pour soutenir la

LA CRISE A EU DES CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES SUR L'ACTIVITÉ CORPORATE BANKING



croissance sur le continent, mais le segment du corporate banking local a-t-il les compétences et les outils adéquats pour soutenir les activités de banque d'affaires en Afrique anglophone et francophone ?

À cela, Dinesh Pochun répond que la plupart des banques opérant dans le secteur des affaires internationales disposent de liquidités particulièrement importantes en dollars américains et en euros. Dans un environnement de taux d'intérêt bas, des opportunités de croissance et d'expansion se présentent pour déployer ces liquidités sur le continent africain dans des projets tels que l'énergie, les matières premières, le financement vert et aux projets à impact rapide. Toutefois, peu de banques locales sont physiquement présentes sur le continent africain et, par conséquent, les opportunités bilatérales impliquent souvent un partenariat avec d'autres banques africaines ayant une connaissance profonde du terrain afin de garantir une évaluation et un suivi adéquats des risques.

Beaucoup de pays africains font face aux problèmes que nous connaissons déjà ; soit le besoin que la croissance s'étende au-delà des frontières du pays. Shakil Daby précise que nous devons porter une attention particulière aux entreprises africaines qui font de l'intra-Africa trade. Il est aussi important de souligner qu'aujourd'hui le continent africain exporte beaucoup plus vers l'Inde, la Chine et d'autres pays asiatiques comparé aux années 2000.

La juridiction mauricienne présente des atouts importants pour se placer en tant que hub vers l'Afrique. Nous voyons des entreprises fami-

liales africaines qui sont de plus en plus favorables à ouvrir leur capital aux investisseurs étrangers ; démarche orientée vers une internationalisation de leurs activités. Cette initiative peut se réaliser à travers des structures domiciliées à Maurice où l'indice de bonne gouvernance et l'absence d'un régime de contrôle de change peuvent aider à offrir encore plus d'assurance aux investisseurs.

«À la BCP Bank (Mauritius), nous avons une bonne compréhension du marché africain et comprenons les subtilités de faire des affaires en Afrique. Nous sommes la seule banque panafricaine à Maurice qui appartient à un groupe solide, ayant une forte présence en Afrique de l'Ouest, du Centre et du Nord. Le Groupe BCP lui-même est présent dans 16 pays en Afrique et 14 autres pays dans le reste du monde. Nos clients, qui se trouvent dans plus de 100 pays, bénéficient de la force de notre réseau et de notre empreinte en Afrique», souligne Shakil Daby.

Au sein de la MCB, le Centre Financier International de Maurice est au cœur de leur stratégie de développement international. En effet, la MCB a renforcé ses compétences et se positionne comme une banque de niche sur le financement de la croissance en Afrique. Mais comme le fait ressortir Thierry Hebraud, la question fondamentale est de savoir trouver les compétences pour accompagner ces métiers spécialisés. À ce sujet, il est d'avis que le Centre Financier International de Maurice n'a pas encore la force d'attraction des places financières internationales comme Dubaï, Singapour ou Londres, par exemple, où il est plus aisé de recruter des talents dans les métiers spécialisés, surtout dans les domaines où Maurice aspire à

se positionner vis-à-vis du marché africain, en particulier.

Cela dit, Maurice ne manque pas d'atouts, à commencer par sa jeunesse, formée aux universités internationales et ayant acquis une première expérience professionnelle dans des grands centres financiers. «*La crise de la Covid-19 a vu un retour de cette diaspora mauricienne qui nous a permis de réaliser des recrutements de qualité. N'oublions pas, également, qu'une stratégie Afrique ne peut se faire sans Africains du continent. Là également, Maurice peut présenter un centre attractif pour des profils africains de grande qualité dont certains nous ont rejoints au cours des deux dernières années. Enfin, nous devons, avec l'ensemble des professions financières de l'île, continuer à développer nos formations locales vers les métiers spécialisés à forte valeur ajoutée*», explique Thierry Hebraud.

MISER SUR LE CONTINENT

Bien que les prévisions de croissance de la Banque mondiale pour l'Afrique subsaharienne en 2021 soient modérées (2,7 %), selon son dernier rapport sur les perspectives économiques mondiales, le potentiel économique du continent demeure élevé. La mise en œuvre de la Zone de libre-échange continentale africaine (AfCFTA), qui est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2021, a éliminé les droits de douane sur 90 % des marchandises produites sur le continent, et constitue un véritable coup de fouet pour stimuler les investissements.

LE TAUX DE CROISSANCE ANNUEL DU CRÉDIT BANCAIRE ACCORDÉ AU SECTEUR PRIVÉ ATTEINT 10,1 % EN OCTOBRE 2021, CONTRE 3,9 % EN DÉCEMBRE 2020

Fareed Soobadar rappelle que si certains pays, dont l'Afrique du Sud et le Nigeria, peuvent avoir du mal à mettre en œuvre la libéralisation des échanges au tout début, des opportunités d'expansion du commerce intra-africain se présenteront au fur et à mesure que chaque pays trouvera son propre créneau et sera en mesure de se spécialiser et d'ajouter de la valeur localement. Bank One compte y jouer un rôle de premier plan en s'appuyant sur le réseau bancaire de ses actionnaires, le groupe CIEL à Maurice et I&M Group PLC au Kenya, pour devenir une passerelle vers l'Afrique.

De son côté, faisant partie d'Absa Group Limited, une entité de services financiers de premier plan présente dans 12 pays à travers l'Afrique, Yaz Etwaroo précise qu'Absa Mauritius est en passe de devenir un acteur majeur dans le rapprochement des canaux commerciaux, notamment entre le continent africain et l'Asie. Il souligne qu'Absa Mauritius est équipée pour atteindre cet objectif et pour étendre sa couverture clients à 27 pays à travers l'Afrique via l'accord de coopération signé en 2019 avec la Société Générale, qui couvre le Transactional Banking - Trade Finance, Cash Management et la couverture clients. «*Dans un tel contexte, Absa Mauritius est bien positionnée en tant que hub pour les transactions intra-africaines, en utilisant le réseau stratégique du groupe sur le continent pour aider les entreprises intéressées par les opportunités d'investissement en Afrique.*»

TROUVER LES BONNES COMPÉTENCES

Il est nécessaire de créer un bon ensemble de compétences dans ce domaine. Ce qui signifie intégrer notre système éducatif pour garantir que les bonnes solutions académiques sont disponibles pour les futurs professionnels locaux. Fareed Soobadar, Head of Corporate Banking de Bank One, fait ressortir qu'il y a déjà de bonnes compétences dans le secteur bancaire et une ouverture du pays afin d'attirer les compétences nécessaires pour nous permettre de mieux répondre aux attentes du marché dans le court terme. Mais sur le long terme, il sera essentiel de mettre en place des programmes académiques qui continuent d'évoluer avec les besoins du marché et d'assurer la formation en continue des professionnels du secteur.

«*Au niveau de Bank One, la division Corporate Banking est composée d'une équipe de professionnels expérimentés, possédant des connaissances spécialisées dans divers domaines. L'équipe s'est forgé une solide réputation, grâce à l'engagement à toujours fournir les meilleurs services à une clientèle de plus en plus exigeante et sophistiquée. Elle bénéficie également d'un programme de formation en continu qui lui permet de se perfectionner et de suivre l'évolution du marché*», précise Fareed Soobadar.

Chez Absa Mauritius, les investissements dans la formation des employés et les initiatives visant à développer les talents à Maurice ont toujours été une constante. L'institution bancaire a travaillé en étroite collaboration avec les établissements d'enseignement pour accompagner les étudiants afin qu'ils acquièrent les compétences nécessaires pour prospérer dans le secteur des services financiers. Au fil des ans, la banque a lancé des programmes tels que Ready-to-Work, et plus récemment Bright Minds.

«*En tant que groupe bancaire d'envergure internationale, nos employés bénéficient également de programmes de mobilité au sein du groupe ainsi que de programmes de formation internationaux. En outre, animée par l'esprit d'Africanacity, Absa Mauritius soutient les entrepreneurs pour qu'ils deviennent meilleurs dans ce qu'ils font. Notre programme Women Forward actuellement en cours, une initiative née de la collaboration avec Future Females Foundation, et qui vise à fournir un soutien complet et durable aux femmes entrepreneurs touchées par la pandémie, témoigne de cette propension qui est la nôtre à relever les défis avec ténacité, ingéniosité, positivité et créativité. C'est ce que nous appelons l'africanité : la capacité typiquement africaine de toujours trouver des moyens de faire avancer les choses. C'est la force motrice de tout ce que nous faisons à tous les niveaux*», explique Yaz Etwaroo, le Head of Financial Institutions Group and Global Business chez Absa Mauritius.

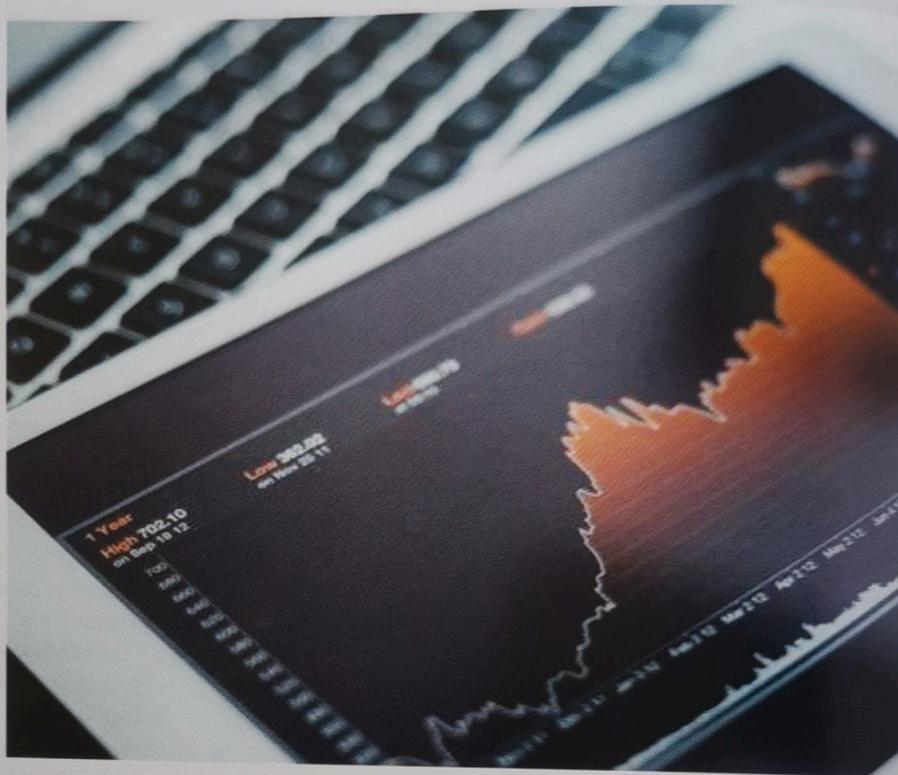


NOUVELLES SOURCES DE CAPITAUX

LES entreprises recherchent souvent des prêts bancaires traditionnels pour combler leurs liquidités à court terme et leur écart de capital à long terme. Mais avec la situation actuelle, les clients locaux explorent de nouvelles sources de capitaux. En effet, au cours de ces dernières années, les entreprises locales se sont davantage tournées vers d'autres types d'investisseurs pour leurs besoins de financement, qu'il s'agisse de particuliers, de fonds ou d'institutions financières, ou encore vers le marché obligataire. Ce marché a donc connu une croissance considérable grâce aux entreprises privilégiant ce type de financement pour leurs besoins en capitaux à long terme.

«Il faut, premièrement, rappeler les trois phases qui ont jalonné cette crise quant aux besoins de financement des entreprises locales. Au tout début, ce fut une crise majeure de liquidité au moment de la fermeture de nos frontières et du confinement avec un arrêt total, ou partiel, de nombreuses activités dont, bien sûr, le secteur du tourisme direct et indirect qui a le plus souffert. Il s'agit, pour les banques, de ce que j'appelle la période 'rustine' qui a consisté à accompagner la grande majorité de nos clients par la mise en place de moratoires sur les dettes existantes, repoussant les remboursements en capital et/ou intérêts, et autorisant nos clients à tirer sur leurs lignes de financement en cours. Il n'y avait rien d'autre à faire face à un risque d'effondrement total des entreprises et un collapse de l'économie. Rappelons que l'État a joué son rôle d'accompagnement avec diverses mesures venant soulager la trésorerie des entreprises», met en exergue Thierry Hebraud, Head of Corporate and Institutional Banking à la MCB.

Thierry Hebraud qualifie la deuxième étape de «relative stabilisation». Celle-ci a été la reprise d'une partie de l'économie mauricienne, en particulier les secteurs de l'exportation (sucre et textile) ainsi que la construction et la consommation, aidée en cela par les supports gouvernementaux. Certaines entreprises ont été en mesure de reprendre leurs activités, et la MCB a adapté les amortissements des dettes au niveau des capacités de remboursement avec la reprise du paiement des intérêts et du capital. Pour les secteurs les plus touchés, dont le tourisme, la MCB a étendu les moratoires sur des périodes plus longues, en général à trois ans, donnant le temps d'ob-



server la reprise de leur secteur. Le gouvernement, à travers la MIC, a apporté des moyens de supports financiers à plus long terme, stabilisant ainsi les structures financières.

«La dernière étape, qui a commencé, est la remise à plat des équilibres financiers avec des plans de restructurations où tous les acteurs doivent jouer leurs rôles aux côtés des banques et en particulier les actionnaires, les investisseurs, voire des fonds de Private Equity pouvant investir dans des actifs appartenant à ces groupes. Cela, en leur permettant de réduire partiellement leurs dettes. Cette phase sera plus longue et dépendra de la reprise globale des secteurs en question. De ce point de vue, le Groupe MCB offre une gamme de supports financiers qui va au-delà des financements classiques, en particulier des solutions equity et/ou obligations avec MCB Capital Markets. Ce que l'on peut dire de cette crise, c'est qu'elle a forcé à une réflexion plus profonde sur les différents besoins de financements des entreprises et la recherche de solutions adaptées à tous les niveaux», ajoute Thierry Hebraud.

Absa Mauritius a, elle, constaté une reprise de l'activité des fonds de dette spécialisés et des fonds de capital-investissement régionaux désireux d'investir à Maurice. Yaz Etwa-

roo souligne que nous devons garder à l'esprit l'importance des prêteurs locaux et leur rôle de première source de financement pour la majorité des entreprises locales. La compréhension des modèles d'affaires et de financement ainsi que de l'économie locale est difficile à reproduire, et nous continuerons à voir le financement bancaire traditionnel être le premier port d'appel pour beaucoup.

«Au cours des 18 derniers mois, les entreprises ont dû gérer avec soin leurs besoins de trésorerie à court terme en raison de l'impact négatif de la pandémie sur leurs opérations et, par conséquent, sur leur position de liquidité. En tant que partenaire commercial, Absa a travaillé en étroite collaboration avec ses clients pour comprendre en détail leurs besoins de financement à court et moyen termes et pour mettre en œuvre des solutions personnalisées si nécessaire. Le Groupe Absa a également, par exemple, mis en place une équipe de gestion des actifs spéciaux qui aide nos banquiers à proposer des solutions innovantes allant au-delà de la simple résolution des besoins de financement de nos clients», explique Yaz Etwaroo, le Head of Financial Institutions Group and Global Business chez Absa Mauritius.