

Questions à Monsieur Premchand Mungar, Chief Executive de la MauBank

«Nous enregistrons une croissance soutenue et la profitabilité durable est entamée»

Pour être à l'avant-garde dans le domaine technologique, MauBank dévoilera une brochette de produits numériques proposant des expériences plus personnalisées aux clients et utilisant l'intelligence artificielle et l'exploration de données, déclare à D&I le directeur de la Maubank.

«Nous sommes partis pour développer une panoplie de produits plus sophistiqués et investir dans les outils et les expertises nécessaires afin de nous donner les moyens de conquérir le Global Business», soutient M. Premchand Mungar. L'institution, qui avait hérité d'une très difficile situation, a redressé la barre et le niveau de prêts non performants est aujourd'hui comparable au taux du secteur bancaire.

Monsieur Mungar vous êtes à la tête d'une jeune institution bancaire de six ans d'âge mais avec toute une histoire derrière. Comment voyez-vous l'évolution de votre banque en 2022 en dépit de la pandémie COVID-19 ?

La MauBank est une institution bancaire solide avec un potentiel énorme. Au cours des dernières années, elle a subi une transformation stratégique substantielle. Nous avons choisi en priorité de repenser nos processus opérationnels en vue de relever les nouveaux défis de consolidation bancaire, de maîtrise des coûts d'exploitation, d'amélioration de l'expé-



M. Mungar est confiant que de nouvelles perspectives se présentent à son institution.

ence client et d'augmentation des revenus grâce à l'innovation.

Nous allons poursuivre notre stratégie afin de réaliser nos objectifs de rentabilité et de croissance soutenue. Ceux-là passent par une pénétration accélérée du marché avec l'expansion du numérique dans la banque de détail, une présence accrue dans le segment Corporate, le développement de nouveaux segments dans le Global business, sans oublier un soutien continu aux PME.

Bien évidemment, la COVID-19 nous a poussé à revoir nos plans, à réadapter la logistique, notre façon de travailler, revisiter notre modèle de servir nos clients, et à encourager ces derniers à adopter de nouvelles habitudes bancaires. Non sans le rôle déterminant que le gouvernement et la Banque de Maurice ont eu à travers les nombreux plans de soutien. Je peux à présent dire que la pandémie a été un bon challenge : elle a ouvert la voie à de belles opportunités, entre autres, à mener un engagement autant social qu'économique, à nous rapprocher de nos clients et à mieux répondre à leurs besoins.

Votre banque est à la pointe de la haute technologie. Comment les investissements massifs dans le secteur IT ont-ils influé sur la croissance de l'institution et comptez-vous continuer sur votre lancée avec de nouveaux produits et services ?

La technologie a révolutionné le mode de fonctionnement du secteur financier et, de ce fait, rester à l'écart n'est plus une option. L'accélération rapide des avancées technologiques crée des propositions commerciales entièrement nouvelles. Ainsi, notre investissement dans l'écosystème numérique nous a aidé à approfondir notre relation avec nos clients grâce à des produits et des services améliorés, des ventes croisées et une intégration plus rapide, ce qui a stimulé les rendements financiers et soutenu l'innovation. Nous constatons les retombées de nos investissements technologiques à travers une expérience client améliorée, une réduction du coût des transactions et une productivité accrue qui contribuent de manière significative à une réduction de notre ratio coûts/revenus.

MauBank débarrera une belle brochette de produits numériques offrant des expériences plus personnalisées aux clients et utilisant l'IA (intelligence artificielle) ainsi que l'exploration de données. Nous sommes convaincus que cela nous permettra de rester à l'avant-garde dans ce domaine. L'inclusion financière étant une de nos priorités phares, la technologie en sera un puissant catalyseur.

Les mauvais payeurs c'est chose du passé. Comment avez-vous pu traiter cet épineux dossier alors qu'auparavant c'était une montagne à escalader ?

C'est vrai qu'à sa conception, la MauBank a hérité d'une situation très difficile par rapport aux nombreux prêts non performants. Mais tout est une question de volonté. Avec une détermination à redresser la barre et le soutien de notre actionnaire principal, nous avons pris le taureau par les cornes et avons adopté une stratégie propre à cette situation particulière pour attaquer le problème.

Le résultat est que notre niveau de prêts non performants est aujourd'hui comparable au taux du secteur bancaire en général. Une bonne partie de ces comptes ont été réhabilités et sont

La technologie a révolutionné le mode de fonctionnement du secteur financier et, de ce fait, rester à l'écart n'est plus une option. L'accélération rapide des avancées technologiques crée des propositions commerciales entièrement nouvelles.

aujourd'hui performants. Très certainement, d'autres sont plus difficiles à récupérer et sont traités par notre service de recouvrement qui a recours soit à la réalisation des biens impartis en garantie ou alors à la voie judiciaire. Le travail se poursuit dans ce sens avec ténacité et assiduité.

Quel est l'état de santé financière de votre banque aujourd'hui ?

Le hasard fait qu'on ait cette entrevue au lendemain de la publication de notre bilan financier pour les six mois clos au 31 décembre 2021. Les résultats parlent d'eux-mêmes. Nos bénéfices ont triplé : nous avons affiché des profits de 144 millions de roupies, alors qu'en 2020 et 2019, les bénéfices étaient de 48 millions et 5,5 millions respectivement.

Comme vous pouvez le constater, nous enregistrons une croissance soutenue et la rentabilité durable est entamée. La banque est bien capitalisée avec un ratio d'adéquation au-delà de celui imposé par le régulateur. La MauBank a atteint un stade où elle est à la fois une marque reconnue dans le paysage bancaire et elle a de la valeur actionnariale. Je dois souligner ici que rien de tout ça n'aurait été possible sans le soutien indéfectible du gouvernement en tant qu'actionnaire principal et nos employés.

Quels secteurs lorgnez-vous pour rentabiliser votre banque dans les court, moyen et long termes ?

Nous épousons une philosophie de représentation sectorielle à l'image des composants du PIB. Avec la reprise entamée dans le monde des affaires, nous comptons pénétrer davantage les secteurs sur lesquels la relance économique se dessine, et nous allons étendre notre présence auprès de la clientèle d'entreprise avec de nouveaux produits.

Pour ce qui est des moyen et long termes, nous avons déjà mis la machine en marche afin d'exploiter davantage le secteur du Global Business. Avec la sortie de Maurice de la liste grise du GAFI, de nouvelles perspectives se présentent : nous notons que des pôles de négociations avec des institutions financières étrangères, qui étaient figés pendant un moment, commencent à bouillonner. Nous sommes partis pour développer une panoplie de produits plus sophistiqués et investir dans les outils et les expertises nécessaires afin de nous donner les moyens de conquérir ce secteur. À terme, notre ambition est de faire en sorte que 30 à 40 % de nos bénéfices proviennent du segment B.