

## Questions :

### 1. **Quels sont, d'après vous, les principaux facteurs de disruption transformant le corporate banking et quelles stratégies les banques peuvent-elles adopter pour s'adapter de manière proactive et maintenir leur compétitivité ?**

Chez MauBank, nous constatons plusieurs facteurs de disruption, notamment la digitalisation, l'évolution des attentes clients, la montée de la finance durable et l'essor des paiements instantanés et des monnaies numériques. La transformation du secteur bancaire ne se limite pas à ces tendances toutefois. La concurrence ne provient plus uniquement des autres banques traditionnelles : elle s'est élargie à de nouveaux acteurs, notamment les institutions financières non bancaires.

Ainsi, aujourd'hui, le Corporate Banking doit composer avec un écosystème de plus en plus diversifié, où de nombreuses alternatives émergent en matière de financement et de gestion des transactions : des solutions innovantes comme les virtual assets et la tokenisation offrent de nouvelles sources de financement. La montée en puissance des fintechs et des institutions non bancaires accentuent la pression sur les banques pour proposer des services plus flexibles, réactifs et adaptés aux besoins des entreprises.

Pour répondre à ces mutations, nous adoptons une approche proactive et agile, en investissant dans la technologie et la digitalisation. Nous renforçons aussi notre engagement envers la finance verte, en développant des lignes de crédit durables et des incitations aux investissements écoresponsables, afin d'accompagner les entreprises vers une transition durable.

Notre priorité reste l'optimisation de la réactivité et de l'expérience client, en réduisant les délais de traitement et en personnalisant nos services Corporate. L'innovation et l'agilité seront nos piliers pour rester compétitifs dans un secteur en pleine mutation.

### 2. **Quelles stratégies innovantes le segment du corporate banking doit-il mettre en place pour exploiter les opportunités et surmonter les défis engendrés par les évolutions macroéconomiques, technologiques, réglementaires, ainsi que par les transformations du marché et des produits ?**

Le corporate banking évolue sous l'effet des transformations macroéconomiques, technologiques et réglementaires. Face à un environnement marqué par la digitalisation accélérée, l'intelligence artificielle et des exigences ESG, les banques doivent adopter des stratégies innovantes pour rester compétitives.

Des acteurs majeurs comme JPMorgan Chase ont investi 17 milliards de dollars en 2024 dans la technologie, avec une priorité sur la stratégie des données, l'IA et le Machine Learning, pour optimiser la gestion des flux financiers et renforcer la cybersécurité.

Chez MauBank, nous nous inspirons de ces modèles en développant progressivement nos offres en Trade Finance et financement structuré, répondant aux besoins croissants des entreprises en matière de flexibilité et d'accès au capital.

**3. Les banques doivent continuellement innover et offrir à leurs clients Corporate des conditions optimales en matière de taux de change, de financement et de gestion de trésorerie afin de renforcer leur relation. Cette exigence exerce-t-elle une pression sur leurs marges dans le segment du Corporate Banking ?**

L'offre de conditions optimales en matière de taux de change, de financement et de gestion de trésorerie exerce une pression sur les marges bancaires, mais elle est essentielle pour renforcer la relation client à long terme. Certaines grandes banques internationales ont misé sur des services de conseil et d'optimisation des flux financiers pour compenser cette pression, plutôt que de réduire simplement leurs taux.

Chez MauBank, nous adoptons une approche similaire en privilégiant :

- La proximité et l'accompagnement sur mesure, avec des solutions adaptées aux besoins spécifiques de chaque client.
- L'innovation technologique, en intégrant des outils de gestion automatisée de la trésorerie et des solutions de couverture de change avancées.
- Un positionnement de partenaire stratégique afin d'aider nos clients à optimiser leur gestion financière et assurer leur pérennité.

Dans un marché en pleine mutation, la clé pour les banques n'est plus seulement d'offrir les meilleurs taux, mais d'apporter une réelle expertise et des outils performants permettant aux entreprises d'améliorer leur rentabilité et leur efficacité financière.

**4. Dans les économies insulaires comme celle de Maurice, l'internationalisation des entreprises représente un levier essentiel de croissance. Quel rôle joue le Corporate Banking dans la facilitation des transactions internationales et comment accompagne-t-il les entreprises mauriciennes face aux complexités des marchés étrangers ? De quelle manière soutient-il spécifiquement les entreprises investissant notamment sur le continent africain ?**

L'internationalisation est un moteur clé de croissance pour les entreprises mauriciennes. Chez MauBank, nous adoptons une approche progressive et pragmatique, en nous concentrant sur les flux internationaux et la gestion des devises, plutôt que sur le crédit offshore.

Nous sommes particulièrement engagés dans l'accompagnement des entreprises mauriciennes qui aspirent à s'étendre au-delà de notre juridiction. Notre mission est de leur offrir un soutien stratégique pour explorer de nouveaux marchés et saisir les opportunités internationales.

Pour ce faire, nous nous appuyons sur notre vaste réseau de banques et d'institutions financières partenaires à travers le monde. Nous mettons nos clients en relation avec ces partenaires stratégiques, leur permettant ainsi de bénéficier d'un accès privilégié à des experts qui maîtrisent parfaitement les exigences et défis des différentes juridictions. Cette approche permet ainsi à nos clients d'anticiper les risques, de structurer efficacement les transactions et, d'opérer avec plus de confiance et d'efficacité.

L'un des principaux défis des entreprises qui se développent à l'international réside dans la gestion des paiements et des transactions transfrontalières. MauBank propose une panoplie de services et de solutions adaptées aux exigences du commerce international, notamment à travers son expertise en Trade Finance.

Parmi les marchés les plus porteurs, l'Afrique représente une opportunité majeure pour les entreprises mauriciennes. Chez MauBank, nous nous attelons à construire de véritables ponts vers l'international pour nos clients. Nous nous engageons de les accompagner à chaque étape de leur expansion en leur offrant non seulement des solutions financières adaptées, mais aussi une expertise stratégique et un solide réseau d'alliances internationales.

**5. Comment la transformation numérique remodèle-t-elle le corporate banking et de quelle manière les banques tirent-elles parti de la technologie pour rationaliser les services, automatiser les processus et proposer des solutions personnalisées dans des domaines tels que la gestion de trésorerie, le trade finance et d'autres services financiers essentiels ?**

La transformation numérique révolutionne le Corporate Banking en rendant les services plus rapides, automatisés et efficaces. Face à une demande croissante d'expérience digitale fluide, les banques doivent investir dans la digitalisation, l'intelligence artificielle, et la blockchain pour améliorer leurs offres en trésorerie, Trade Finance et financement structuré.

Des banques comme JPMorgan Chase et BNP Paribas misent sur des plateformes de cash management digitalisé, tandis que d'autres utilisent la blockchain en Trade Finance pour optimiser la transparence et la rapidité des transactions.

Chez MauBank, nous suivons cette tendance en développant des solutions numériques pour la gestion de trésorerie et le financement structuré, en veillant à simplifier les processus et à offrir à nos clients une expérience fluide et connectée.

**6. Aujourd'hui, le développement durable - ESG - est une tendance de fond qui touche tous les aspects de la société. L'ESG est-il pertinent dans le segment corporate banking, en particulier depuis l'entrée en vigueur de la directive européenne relative aux rapports sur le développement durable des entreprises (Corporate Sustainability Reporting Directive - CSRD) ?**

L'ESG est désormais incontournable dans le corporate banking, notamment avec la directive européenne CSRD qui impose une transparence accrue. À Maurice, la Banque de Maurice et la Mauritius Bankers Association encouragent l'adoption de ces critères, rappelant que notre pays insulaire est particulièrement vulnérable aux effets du changement climatique.

Chez MauBank, nous sommes en discussions avec un partenaire financier international pour mettre en place une ligne de crédit verte, incluant la formation de notre personnel pour mieux accompagner nos clients dans cette transition.

**7. Quels sont les principaux produits et services financiers que vous proposez aux entreprises et de quelle manière répondent-ils aux besoins spécifiques des différents secteurs du segment corporate ?**

Chez MauBank, nous offrons une gamme complète de solutions adaptées aux entreprises corporate, incluant notamment le financement, la gestion de trésorerie, le Trade Finance et les garanties bancaires. Nous sommes également experts en garanties financières d'achèvement dans le secteur immobilier, avec un processus rigoureux de suivi des projets et un décaissement en fonction de l'avancement des travaux.

Pour mieux répondre aux besoins sectoriels, nous avons mis en place des clusters spécialisés, notamment pour les parastataux et institutions financières, la construction, les traders et le tourisme.

**8. Le marché mauricien reste relativement restreint et le paysage bancaire très concurrentiel, les banques se livrant une véritable bataille pour attirer les entreprises du Top 100 ou les mid-cap. Comment vous différenciez-vous sur ce marché ?**

MauBank se distingue par son ancrage 100 % mauricien et sa mission de soutien à l'économie nationale. Contrairement aux banques orientées vers l'offshore, nos revenus sont majoritairement domestiques.

Nous collaborons déjà avec 90 % des entreprises du Top 100, et plutôt qu'une guerre des prix, nous privilégions un accompagnement à long terme.

En tant que banque détenue par l'État, nous avons un devoir moral envers l'économie locale, en soutenant les entreprises pour assurer leur résilience et leur croissance.

**9. Dans une démarche de diversification, avez-vous élargi votre offre, au-delà des services traditionnels de prêts et de crédits, pour inclure des conseils en fusions et acquisitions, en gestion de patrimoine et en planification financière stratégique, afin de mieux répondre aux besoins variés des entreprises ?**

Nous avons diversifié notre offre en intégrant une approche sur mesure, centrée sur la structuration de financement et la planification financière. Bien que nous ne proposons pas encore de conseil en fusions et acquisitions ou en gestion de patrimoine, nous prévoyons d'étendre ces services dans un futur proche.

**10. Compte tenu de la complexité croissante des produits et services financiers, comment garanzissez-vous la transparence et comment maintenez-vous la confiance de vos clients ?**

À la MauBank, nous plaçons la transparence et la confiance au cœur de notre stratégie pour établir des relations solides et durables avec nos clients.

Nous garantissons cette transparence en veillant à ce que nos produits et services financiers soient clairement expliqués, sans ambiguïté, et en offrant des conditions de financement transparentes, sans frais cachés. Nous assurons également un suivi personnalisé et une communication régulière, afin que nos clients soient toujours bien informés et puissent prendre des décisions éclairées.

Dans le cadre de notre engagement envers l'éducation financière, nous organisons des sessions dédiées pour aider nos clients à mieux comprendre les enjeux économiques et financiers. Le dernier événement, destiné à notre clientèle mid-cap, a abordé des sujets clés pour soutenir leur croissance.

Nous respectons strictement les réglementations locales, notamment celles de la Banque de Maurice, et nous appliquons une gestion rigoureuse des risques et de la conformité. Cela renforce la confiance de nos clients, qui savent que nous opérons dans un cadre sécurisé et conforme aux normes.

En restant à l'écoute de leurs besoins et en offrant des solutions sur mesure, nous consolidons une relation de confiance fondée sur la transparence et l'intégrité.

**11. Prenez-vous en considération les critères ESG dans l'octroi des financements aux entreprises ? Offrez-vous des solutions dédiées – telles des sustainability-linked loans – pour accompagner vos clients corporate dans leur transition ?**

Effectivement, chez MauBank, nous avons bien conscience de l'importance des critères ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance) dans l'octroi des financements aux entreprises. Bien que nous ne proposons pas encore de sustainability-linked loans, nous sommes en train de travailler sur l'intégration de solutions de financement durable, notamment avec un futur accord pour une ligne de crédit verte. Cela nous permettra de soutenir plus activement la transition vers une économie durable en offrant des produits financiers adaptés aux objectifs environnementaux de nos clients.

Lors de la conférence "Cap sur la finance durable", le gouverneur de la Banque de Maurice a souligné l'importance pour les banques de jouer un rôle clé, particulièrement dans un pays insulaire comme Maurice, confronté aux effets du changement climatique. Il est donc essentiel que nous, en tant que banque et institution responsable, contribuions activement à cet effort, non seulement en respectant les critères ESG, mais aussi en offrant des solutions financières qui aident nos clients à réduire leur empreinte écologique.