

BUSINESS

M A G A Z I N E

L'HEBDO ÉCONOMIQUE DE MAURICE

BUSINESS
FILLES

FRANCE-MAURICE
UN PARTENARIAT
AU SERVICE DE LA
CROISSANCE

SOMMET
ÉTATS-UNIS/AFRIQUE
PLUS DE **2500**
DÉLÉGUÉS ATTENDUS
À UN ÉVÉNEMENT
ÉCONOMIQUE MAJEUR

POUVOIR D'ACHAT
LES MÉNAGES PRIS DANS
L'ÉTAU DE L'ENDETTEMENT

SANGEETHA RAMKELAWON
(CHIEF EXECUTIVE OFFICER DE BCP BANK (MAURITIUS))
**«LA CONFIDENTIALITÉ BANCAIRE
DOIT ÊTRE PLEINEMENT PROTÉGÉE»**

**FACILITATION
DES AFFAIRES
FAIRE DU «SILENT
AGREEMENT» UN LEVIER
DE COMPÉTITIVITÉ**



EN SUPPLÉMENT
LE MAGAZINE
IMMOBILIER



[EN COUVERTURE/INTERVIEW]

EN PRENANT LES RÊNES DE LA BCP BANK (MAURITIUS) DÉBUT 2025, SANGEETHA RAMKELAWON A FRANCHI UN CAP MAJEUR DANS UNE CARRIÈRE DE PLUS DE VINGT ANS DÉDIÉE AUX SERVICES FINANCIERS. ALORS QUE LE GROUPE BANCAIRE PANAFRICAIN CÉLÈBRE SON CENTENAIRE SOUS LA BANNIÈRE STRATÉGIQUE «ONE BCP», LA CHIEF EXECUTIVE OFFICER DRESSE UN BILAN LUCIDE DE LA TRANSFORMATION OPÉRATIONNELLE DE LA FILIALE MAURICIENNE. ENTRE ANCRAGE LOCAL FORT, AMBITION TRANSFRONTALIÈRE VERS L'AFRIQUE ET DÉFIS RÉGLEMENTAIRES D'UNE PLACE FINANCIÈRE EN PLEINE MUTATION, ELLE LIVRE SA VISION D'UN LEADERSHIP INCLUSIF ET DÉTAILLE LA FEUILLE DE ROUTE D'UNE INSTITUTION RÉSOLUMENT TOURNÉE VERS L'INNOVATION ET LA FINANCE DURABLE.

EVE FIDÈLE

PHOTOS : EIJLEN RAMASAWMY

A high-angle portrait of Sangeetha Ramkelawon, Chief Executive Officer of BCP Bank (Mauritius). She is seated in a modern, light-colored chair with a curved backrest. She has long dark hair, wears glasses, a dark blue blazer over a dark top, and light-colored trousers. She is looking directly at the camera with a slight smile. Her hands are clasped in her lap. The background is a warm, textured wall.

SANGEETHA RAMKELAWON

(CHIEF EXECUTIVE OFFICER DE BCP BANK (MAURITIUS))

«LA CONFIDENTIALITÉ BANCAIRE DOIT ÊTRE PLEINEMENT PROTÉGÉE»

N°1754 - du 8 au 14 juillet 2025

Vous êtes à la tête de la BCP à Maurice début 2025. Sur le plan personnel, qu'est-ce que cette nomination incarne en termes de leadership ? Et pour la filiale mauricienne, de quelle manière votre vision va-t-elle redéfinir l'empreinte et les ambitions de l'institution sur le marché local ?

J'ai d'abord reçu cette nomination comme une preuve de confiance envers toute l'équipe mauricienne. Ces dernières années, nous avons mené un important travail d'intégration au Groupe BCP et d'évolution de notre modèle. Ma nomination reconnaît, je crois, le chemin parcouru collectivement. Il y a bien sûr une dimension personnelle. Je suis une femme et je mesure ce que cette nomination peut représenter.

Le Groupe BCP accorde une réelle importance à la diversité et la nomination de Naziha Belkeziz à la tête du Groupe, fin 2024, l'illustre au plus haut niveau. Mais je ne voudrais pas que l'on réduise ma nomination à cette seule dimension. Elle vient aussi reconnaître un parcours de plus de vingt ans dans les services financiers et une connaissance approfondie de notre métier. Et si, par ailleurs, elle encourage d'autres femmes à viser des postes de haut niveau, alors sa portée dépassera ma seule personne. Honnêtement, c'est une bonne chose.

Sur le plan institutionnel, elle traduit aussi une conviction forte du groupe : l'ancrage local est essentiel à la réussite d'une implantation internationale. Le groupe BCP ne considère pas ses filiales comme de simples investissements financiers. L'ambition est de créer de la valeur pour le pays d'implantation, pour les clients et pour le groupe. Cela suppose de rester proche des réalités locales et de faire confiance aux compétences du pays. C'est dans cette logique que le groupe privilégie le développement des talents locaux plutôt qu'un recours systématique à l'expatriation.

Près d'une décennie après son acquisition par le Groupe BCP, BCP Bank (Mauritius) semble avoir franchi plusieurs étapes clés de son développement. Quel bilan faites-vous aujourd'hui de



«NOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL NE NOUS ÉLOIGNE PAS DE L'ÉCONOMIE MAURICIENNE»

son parcours, tant sur le plan financier qu'opérationnel ?

À partir de 2019, nous avons opéré un virage stratégique. Nous avons choisi de faire de l'activité transfrontalière l'un de nos principaux moteurs de développement, tout en adoptant sur le marché domestique un positionnement plus ciblé. Nous avons maintenu une relation de proximité forte avec les entreprises mauriciennes qui nous font confiance et développé, en parallèle, une approche très personnalisée pour notre clientèle *Retail* et de Gestion Privée.

Je tiens beaucoup à ce point : notre développement international ne nous éloigne pas de l'économie mauricienne. Au contraire. Les entreprises locales, les *corporates*, les entreprises de taille intermédiaire et les entrepreneurs sont au cœur de la création de valeur du pays. Notre rôle est de les accompagner dans leurs projets, à Maurice mais aussi lorsqu'ils souhaitent se développer au-delà de leurs frontières.

Sur le plan financier, les résultats des dernières années valident cette orientation. Nos

indicateurs de rentabilité se sont progressivement améliorés et, surtout, notre modèle est aujourd'hui beaucoup plus lisible. Nous savons où nous voulons créer de la valeur et sur quels métiers nous disposons d'un réel avantage.

Pour mieux comprendre l'écosystème dans lequel vous évoluez : quelle est l'identité profonde du Groupe BCP aujourd'hui et quelle est sa feuille de route stratégique ?

Le groupe célèbre cette année son centenaire. Ses activités s'étendent aujourd'hui sur 32 pays, avec plus de 10 000 points de distribution, quelque 20 000 collaborateurs et près de neuf millions de clients. Mais, à mon sens, l'enjeu n'est plus simplement d'être présent dans plusieurs pays. Ces implantations doivent être exploitées avec la dynamique d'un véritable réseau. C'est tout le sens de la vision «One BCP». L'objectif est de capitaliser sur le maillage des différentes entités du groupe, notamment en Afrique et de renforcer les synergies entre elles. Une filiale ne doit

pas travailler de manière isolée. Elle doit pouvoir mobiliser les expertises, les relations et la connaissance des marchés présentes ailleurs dans le Groupe.

Pour BCP Bank (Mauritius), l'effet est très concret. Lorsqu'un client souhaite structurer une opération sur un marché africain, nous pouvons nous appuyer sur des équipes qui connaissent le terrain, la réglementation et les acteurs locaux. Une opération transfrontalière complexe s'en trouve structurée plus efficacement. Pour Maurice, cela constitue également une opportunité. Chaque opération structurée depuis la place mauricienne contribue à renforcer son rôle comme centre financier international et plateforme de financement vers l'Afrique.

Enfin, pour nos collaborateurs, cette dynamique crée davantage de transversalité. Ils accèdent à un réseau d'expertises plus large, partagent davantage de bonnes pratiques et sont exposés à des réalités de marché différentes. C'est une véritable culture d'apprentissage continu.

Au-delà de l'alignement géographique, quelle est la contribution spécifique de votre filiale à la feuille de route globale de la BCP ?

Avant de pouvoir jouer un rôle important dans l'écosystème du groupe, il fallait d'abord réussir notre propre intégration. Cela a demandé du temps, ce qui est normal pour une opération de cette nature et la pandémie est survenue peu après. Le fait d'avoir tenu le cap dans ce contexte est, à mes yeux, un indicateur important. Le travail n'est évidemment jamais terminé, mais les fondations sont aujourd'hui posées et les résultats sont là. Nos moteurs de croissance sont clairement identifiés.

Le contexte mauricien évolue également. Le dernier Budget accorde une place importante aux PME, aux start-up et à l'innovation. Dans le même temps, de nouvelles évolutions réglementaires et technologiques se dessinent, notamment autour de l'*open banking*. Les banques doivent se moderniser et se rapprocher davantage de leurs clients.

[EN COUVERTURE/INTERVIEW]

C'est précisément la direction que nous avons prise.

Alors que Maurice continue de s'affirmer comme un centre financier international stratégique reliant l'Afrique et l'Asie, précisément, comment le groupe entend-il capitaliser sur les atouts de BCP Bank (Mauritius) ?

Pour le groupe, Maurice réunit plusieurs atouts particulièrement intéressants. Il y a d'abord la qualité de la place financière elle-même : un cadre réglementaire structuré, un écosystème mature composé de banques, de cabinets juridiques, de *management companies* et de professionnels ayant une réelle expérience des opérations internationales. Il y a ensuite la position de Maurice au croisement de plusieurs corridors économiques. Le pays entretient des liens naturels avec l'Afrique, l'Asie, le Moyen-Orient et, plus largement, les grands marchés internationaux. Notre ambition est de mettre cette position au service des entreprises et des investisseurs.

La logique du groupe est de bâtir des passerelles économiques durables. Maurice peut jouer un rôle important dans la structuration et le financement des opérations transfrontalières, avec une offre qui pourra progressivement s'élargir. Prenons l'exemple d'un investisseur souhaitant se développer en Afrique. Il peut structurer une partie de son opération depuis Maurice et s'appuyer ensuite sur la présence et la connaissance du terrain des différentes entités du groupe sur le continent. C'est là que réside notre valeur : rapprocher la structuration financière internationale et l'exécution locale. Maurice tient déjà une place importante dans notre dispositif régional et ce rôle a vocation à se renforcer.

Le paysage des places financières africaines se redessine, avec d'un côté Maurice, solidement ancrée comme le hub historique entre l'Afrique et l'Asie et de l'autre, la montée en puissance de Casablanca Finance City. Pour un groupe comme la BCP, profondément lié à ces deux écosystèmes, cette coexistence est-elle

source de saine concurrence ou, au contraire, une opportunité majeure de complémentarité ?

Nous ne considérons pas Casablanca et Maurice comme deux places en concurrence au sein du groupe. Au contraire, leur complémentarité constitue un avantage. Casablanca et Maurice sont deux places financières de référence sur le continent, mais elles couvrent des géographies, des flux et des expertises en partie différents. Maurice bénéficie d'une proximité naturelle avec l'océan Indien, l'Asie et le Moyen-Orient. Casablanca dispose d'un ancrage très fort sur le Maghreb et l'Afrique de l'Ouest. Pour un groupe panafricain comme le nôtre, l'enjeu est précisément de faire jouer cette complémentarité. Il ne s'agit pas de choisir une plateforme contre une autre. Il s'agit de connecter les différentes forces du Groupe pour mieux accompagner les clients.

Face à un environnement mondial de plus en plus instable, caractérisé par la volatilité des taux de change, les tensions

d'une expérience importante de cycles économiques et financiers très différents. Mais, la vraie question est celle de l'équilibre.

Une entreprise qui se développe à besoin d'un partenaire bancaire capable de rester à ses côtés, y compris lorsque l'environnement devient plus difficile. Notre métier n'est pas seulement de décider si nous prêtons ou non. Il est aussi de rendre un projet finançable : en travaillant sur sa structure, en analysant lucidement les hypothèses et, lorsque cela est nécessaire, en partageant ou en répartissant le risque. Cela vaut particulièrement pour les entreprises mauriciennes. Accompagner un *corporate* ou une entreprise de taille intermédiaire dans la durée suppose de la constance. C'est, à mon sens, ce qui distingue un véritable partenaire financier d'un simple prêteur. Et la prudence ne s'oppose pas à cette vision. Elle est précisément ce qui nous permet d'être présents sur le long terme.

L'accompagnement des entreprises est au cœur de votre

«LE GROUPE CÉLÈBRE CETTE ANNÉE SON CENTENAIRE. SES ACTIVITÉS S'ÉTENDENT AUJOURD'HUI SUR 32 PAYS, AVEC PLUS DE 10 000 POINTS DE DISTRIBUTION»

géopolitiques et des niveaux d'inflation élevés, quelles sont les principales adaptations apportées par BCP Bank (Mauritius) à sa politique de gestion des risques à l'international ?

L'environnement des dernières années a replacé la gestion des risques au premier plan. La volatilité des devises, les tensions géopolitiques ou encore l'évolution rapide des conditions de financement nous obligent à être beaucoup plus attentifs à nos expositions, à la diversification de nos contreparties et à la manière dont les opérations sont structurées. Nous nous appuyons également sur la gouvernance du groupe, qui opère sur plusieurs marchés et dispose donc

positionnement. Pourtant, sur un marché bancaire panafricain de plus en plus concurrentiel, l'argument de la proximité ne suffit plus. Comment l'articulation entre votre ancrage mauricien et la force de frappe géographique du Groupe BCP sur le continent se traduit-elle par un avantage compétitif pour sécuriser et fluidifier les flux transfrontaliers de vos clients ?

La concurrence fait naturellement partie de l'équation. Notre différence tient à trois éléments qui convergent vers une même idée : la proximité et la capacité à construire des solutions sur mesure. Le premier élément est l'empreinte géographique du groupe. Nous pouvons

nous appuyer sur des équipes présentes localement dans plusieurs marchés africains. Elles connaissent les réglementations, les pratiques et les acteurs économiques de leur pays. Dans une opération transfrontalière, cette connaissance du terrain est extrêmement importante.

Le deuxième élément est notre compréhension des besoins opérationnels du client. Comprendre le cycle d'exploitation d'une entreprise, ses délais de paiement, ses contraintes de trésorerie et la réalité de son activité permet de construire une solution financière pertinente. C'est la raison pour laquelle nous accordons beaucoup d'importance à la relation avec nos clients et au rôle de nos conseillers dédiés. Enfin, nous disposons d'une gamme d'instruments permettant de structurer les opérations : financement du commerce international, lettres de crédit, couverture de change, financements structurés ou encore syndication. La véritable différenciation vient de la capacité à combiner ces expertises pour répondre à une situation particulière.





Alors que la finance verte et les critères ESG deviennent des piliers structurants du secteur bancaire mondial, quelle place occupent-ils dans la stratégie de financement international de BCP Bank (Mauritius) ?

La finance durable est aujourd'hui un sujet structurant pour le secteur bancaire et pour notre groupe. Cet engagement ne date pas d'hier. Le Groupe BCP a été pionnier dans la région avec une émission de Green Bonds destinée au refinancement de projets d'énergie renouvelable au Maroc. Au niveau de BCP Bank (Mauritius), cette orientation se traduit notamment dans notre activité de financement transfrontalier. Nous accompagnons des projets liés à la transition énergétique et aux énergies renouvelables. Les dimensions environnementales, sociales et de gouvernance sont progressivement intégrées dans l'analyse des opérations, aux côtés des critères financiers traditionnels.

Mais je crois qu'il faut aller plus loin que le simple financement des projets déjà considérés comme «verts». La transition concerne aussi les secteurs industriels historiques. Nous

«CASABLANCA ET MAURICE SONT DEUX PLACES FINANCIÈRES DE RÉFÉRENCE SUR LE CONTINENT, MAIS ELLES COUVRENT DES GÉOGRAPHIES, DES FLUX ET DES EXPERTISES EN PARTIE DIFFÉRENTS»

avons, par exemple, récemment accompagné une cimenterie dans une démarche de décarbonation. L'enjeu était de rendre cette transition à la fois responsable et économiquement viable. C'est aussi cela, le rôle d'une banque dans la transition : financer ceux qui sont déjà engagés dans un modèle durable, mais également aider les entreprises qui doivent transformer leur propre modèle.

La fiscalité bancaire à Maurice est aujourd'hui deux à trois fois plus élevée que celle appliquée dans des places financières telles que Dubaï ou Singapour. De ce fait, comment préserver la compétitivité du territoire et maintenir son attractivité en tant que centre financier international ?

La fiscalité est incontestablement un élément de compétitivité et il faut regarder avec lucidité l'évolution de l'écart avec certaines places concurrentes. Mais je ne pense pas que Maurice puisse ou doive entrer dans une course systématique au taux d'imposition le plus faible face à des juridictions disposant de moyens considérables. Une place financière ne se choisit pas uniquement sur son taux d'imposition. Un investisseur regarde aussi la stabilité politique et juridique, la qualité de la régulation, le réseau de conventions fiscales, les compétences disponibles, le fuseau horaire et l'accès aux marchés.

Sur ces critères, Maurice dispose encore d'atouts importants, notamment dans son rôle de plateforme vers l'Afrique. Mais il

ne faut pas nous réfugier derrière nos acquis. Si l'écart de compétitivité fiscale devient trop important, il finira nécessairement par peser dans certaines décisions d'implantation. C'est un équilibre que les autorités et les acteurs du secteur ont intérêt à suivre avec beaucoup d'attention.

Le Budget 2026-2027 prévoit des amendements au «Banking Act», en vertu desquels les obligations de divulgation primeront désormais sur le devoir de confidentialité bancaire. Ces amendements risquent-ils d'affecter la perception de sécurité et de stabilité du système bancaire mauricien et, par conséquent, d'éroder la confiance des clients, qu'ils soient locaux ou internationaux ?

C'est une préoccupation légitime. La confidentialité de la relation bancaire est importante pour les clients. Mais, il faut aussi remettre cette question dans son contexte. Le principe de confidentialité bancaire a toujours coexisté avec des exceptions prévues par la loi, notamment dans le cadre de la lutte contre la criminalité financière.



«LE GROUPE BCP A ÉTÉ PIONNIER DANS LA RÉGION AVEC UNE ÉMISSION DE GREEN BONDS DESTINÉE AU REFINANCEMENT DE PROJETS D'ÉNERGIE RENOUVELABLE AU MAROC»

Ils doivent être testés, adaptés et renforcés en permanence.

Sans commenter des affaires particulières ou des investigations en cours, il serait néanmoins excessif de déduire de dossiers individuels l'existence d'une défaillance systémique de l'ensemble du secteur bancaire mauricien. Maurice a considérablement renforcé son architecture de lutte contre la criminalité financière ces dernières années, notamment depuis sa sortie de la liste grise en 2021. La législation a évolué, de nouvelles institutions ont été mises en place et la supervision s'est renforcée.

La prochaine évaluation de l'Eastern and Southern Africa Anti-Money Laundering Group (ESAAMLG) sera une étape délicate mais importante pour le pays. Et l'ensemble du secteur financier se prépare. Le principal défi consistera à démontrer et convaincre aux évaluateurs l'efficacité du système mise en place pour lutter contre la criminalité financière. Pour notre part, nous appliquons également les standards du Groupe BCP, qui opère dans plusieurs juridictions et sous la supervision de différents régulateurs. La vigilance n'est jamais acquise. Elle doit être réévaluée en permanence. C'est ainsi que l'on protège la confiance, qui reste le véritable capital d'une place financière.

À Maurice, il est clairement reconnu par toutes les parties que la dépendance au paiement en numéraire doit diminuer au profit de solutions alternatives. Si le principe est largement accepté, la question reste : comment accélérer cette transition ? Pouvez-vous nous dresser une comparaison avec le Maroc et avec les autres pays où le Groupe BCP est implanté ?

Le rythme d'adoption des paiements dématérialisés dif-

fère naturellement d'un pays à l'autre. Mais l'expérience des différents marchés où le Groupe BCP est présent montre une chose : lorsque les solutions digitales deviennent simples, accessibles et intégrées au quotidien, les usages peuvent évoluer très rapidement. Au Maroc, cette transformation est largement portée par le mobile. L'application Pocket Bank du Groupe BCP illustre cette évolution. Elle est passée d'environ 300 000 utilisateurs à 3,5 millions en une dizaine d'années. Le groupe continue par ailleurs d'enrichir son écosystème digital avec de nouveaux usages, notamment les cartes dématérialisées et les cartes instantanées directement intégrées à l'application.

Cette expérience est intéressante parce qu'elle montre que la banque mobile n'est plus simplement un canal permettant de consulter son solde ou d'effectuer un virement. Elle devient progressivement le principal point d'entrée du client dans sa relation avec la banque et dans ses usages de paiement. Dans plusieurs marchés africains où le Groupe est implanté, la dynamique est encore différente. Là où la bancarisation et les infrastructures bancaires traditionnelles étaient moins développées, le mobile a parfois permis de sauter une étape et d'accéder directement à de nouveaux moyens de paiement et de services financiers.

Maurice part d'une situation différente. Le niveau de bancarisation est élevé, les cartes sont largement diffusées et l'infrastructure de paiement est déjà bien développée. MauCAS constitue à cet égard une avancée importante en favorisant les paiements instantanés et l'interopérabilité. Le défi mauricien est donc moins celui de l'accès à la technologie que celui de l'évolution des habitudes.

Le secret bancaire n'est donc pas absolu, à Maurice comme dans les autres centres financiers internationaux. Le véritable enjeu réside dans les garanties qui encadrent toute divulgation.

Il faut un cadre légal clair, une finalité précise et des demandes strictement limitées aux besoins d'une enquête ou aux obligations prévues par la loi. Dans un centre financier crédible, la capacité à lutter efficacement contre les flux illicites peut aussi être un facteur de confiance. Les investisseurs sérieux veulent travailler dans une juridiction reconnue pour la qualité et l'intégrité de son système financier. Mais, cette transparence doit rester encadrée. La confidentialité légitime du client qui respecte les règles doit être pleinement protégée. C'est cet équilibre entre efficacité des autorités et protection des droits des clients qui sera déterminant.

Plusieurs affaires médiatisées impliquant des flux financiers transitant par des structures mauriciennes dans le cadre d'investigations pour soupçons de blanchiment international ont secoué le secteur financier mauricien. Ces affaires mettent-ils en lumière d'éventuelles failles ou vulnérabilités dans le dispositif de contrôle interne et de conformité des banques locales ?

Maurice administre et structure des volumes d'investissements internationaux très importants au regard de la taille de son économie. Une place financière qui traite de tels flux est naturellement davantage exposée aux risques de criminalité financière. Cette exposition impose précisément un niveau de vigilance supérieur. Les dispositifs de contrôle ne peuvent jamais être considérés comme définitivement acquis.

C'est précisément là que l'expérience du Groupe peut nous être utile. Notre nouvelle application de *mobile banking* s'inscrit dans cette logique : proposer une expérience plus simple, plus fluide et progressivement enrichie de nouveaux services afin que le digital devienne un réflexe naturel pour nos clients. À Maurice, la prochaine étape n'est donc plus seulement de construire l'infrastructure. Elle consiste à transformer les usages. Et l'expérience de Pocket Bank au Maroc nous montre que lorsque l'expérience client est simple et que les services proposés répondent à des besoins concrets, cette transformation peut aller très vite.

Au Maroc, le groupe a développé Attawfiq Microfinance afin de répondre aux besoins des populations exclues du système bancaire traditionnel, notamment les artisans, les micro-entrepreneurs et les acteurs de l'économie informelle.

«UNE PLACE FINANCIÈRE NE SE CHOISIT PAS UNIQUEMENT SUR SON TAUX D'IMPOSITION»

Dans quelle mesure ce modèle d'inclusion financière pourrait-il inspirer des initiatives similaires à Maurice, et existe-t-il une réflexion au sein du groupe sur son adaptation au contexte local ?

Attawfiq est une très belle réussite au Maroc. Elle a permis à des artisans, des micro-entrepreneurs et à des acteurs de l'économie informelle d'accéder à des financements auxquels ils avaient difficilement accès dans le système bancaire classique. Cette approche traduit très concrètement la vocation coopérative du Groupe BCP et son engagement en faveur de l'inclusion financière. Cette expérience a d'ailleurs pu être adaptée à plusieurs marchés africains à travers Atlantic Microfinance For Africa, une des

filiales spécialisées du Groupe.

Peut-on reproduire exactement le même modèle à Maurice ? Je ne le pense pas. Le contexte est très différent. Le niveau de bancarisation à Maurice est élevé et la question de l'inclusion financière ne se pose pas dans les mêmes termes. À Maurice, le véritable enjeu concerne davantage l'accès au financement et à l'accompagnement pour les petites structures, les micro-entrepreneurs, les très petites entreprises et certains porteurs de projets. Le dernier Budget met d'ailleurs fortement l'accent sur les PME, l'innovation et l'émergence de nouveaux modèles économiques. Le rôle des banques sera aussi d'accompagner cette transformation.

Il n'est actuellement pas

prévu de transposer le modèle de microfinance d'Attawfiq dans notre plan stratégique. En revanche, sa philosophie – la proximité, la compréhension du terrain et l'accompagnement dans la durée – est tout à fait pertinente. C'est déjà l'approche que nous cherchons à développer auprès des PME mauriciennes, avec une équipe dédiée à ce segment.

Avec la digitalisation accélérée des services bancaires, l'exposition aux cyber-risques devient un enjeu central. Comment la cybersécurité est-elle intégrée aujourd'hui dans la stratégie globale de la banque et quels dispositifs permettent de faire face à des cybermenaces toujours plus complexes et évolutives ?

La cybersécurité n'est plus un sujet que l'on traite après avoir conçu un service digital. Elle doit être intégrée dès le départ. Dans notre banque, les exigences de sécurité sont prises en compte dès les phases d'architecture et accompagnent ensuite tout le cycle de vie des applications et des infrastructures. Chaque projet digital ou applicatif fait l'objet d'une analyse de risques et de contrôles de sécurité adaptés.

Mais dans une banque, la question n'est plus seulement de savoir si vous serez ciblé. Il faut aussi savoir si vous êtes capable de détecter une attaque, de la contenir et de reprendre rapidement vos activités. C'est cette logique de résilience qui guide notre approche. La dimension humaine reste également essentielle. Une organisation peut investir dans les meilleures technologies et rester vulnérable si ses collaborateurs ne sont pas suffisamment sensibilisés.

Nous menons donc régulièrement des actions de formation, de sensibilisation auprès de nos collaborateurs, avec l'appui du Groupe. Notre objectif est double : maintenir un niveau élevé de résilience face à des menaces qui évoluent constamment et continuer à innover dans un cadre maîtrisé. La cybersécurité n'est pas un frein à la transformation. Elle est l'une des conditions de la confiance numérique.

