

FINANCEMENT DARMEN HURKOO (SBM)

« La trésorerie des PME est plus ou moins revenue à la normale »

Depuis sa création, il y a 50 ans, le groupe SBM a adopté une approche visant à constamment soutenir les entrepreneurs. Un engagement qui se traduit notamment par l'accompagnement des petites et moyennes entreprises pour les aider à démarrer, progresser ou étendre leur business. La SBM a mis en place une stratégie ciblée pour ce segment, ce qui lui a d'ailleurs valu des récompenses ces dernières années, la dernière étant le titre de Best Bank for SMEs in Mauritius, reçu aux Euromoney Awards for Excellence. Darmen Hurkoo, Head of Business Banking, SME & Micro-finance de la SBM, explique que l'accent est mis sur une amélioration constante des offres, sachant que la banque est aussi en mesure de financer les PME qui n'ont pas de garantie à proposer.

Les PME sont généralement considérées comme une clientèle à risque pour les institutions de financement, de par leur fragilité financière. Quelle est votre stratégie pour répondre à leurs attentes ?

La SBM a toujours maintenu un engagement ferme envers les entrepreneurs. Nous travaillons sans relâche pour comprendre les besoins spécifiques des PME afin de leur offrir des solutions financières innovantes, adaptées et flexibles pour les aider dans leur stratégie de croissance. Nous avons une politique de crédit bien définie qui nous permet d'offrir du financement à des entreprises en fonction de leur *Business Plan* respectif et de la viabilité de leurs projets.

Au fil des années, nous avons étoffé nos offres avec des produits conçus pour des segments spécifiques, telles que celles que nous venons de lancer sous l'appellation *Special Agriculture Scheme*, qui sera disponible jusqu'en février 2024. Nous demeurons en outre sensibles à certaines PME qui n'ont pas forcément des garanties à offrir à la banque pour des emprunts. Avec le soutien de l'*African Guarantee Fund*, nous arrivons ainsi à financer des PME qui n'ont pas des garanties à offrir.

Quels sont les changements et les tendances en termes de demandes de prêt depuis la fin de la pandémie ?

Nous avons constaté une augmentation du nombre de demandes de prêt en 2023 par rapport à 2020 et 2022, vu qu'il y a eu une reprise des activités commerciales suivant la pandémie. La plupart des facilités demandées par les PME sont des facilités de fonds de roulement pour les activités quotidiennes, et des emprunts pour l'expansion et l'augmentation de la capacité de production.

De manière générale, la trésorerie des PME est plus ou moins revenue à la normale. Certains secteurs, comme le tourisme, le commerce ou l'informatique, se sont redressés rapidement, alors que d'autres, comme le textile, mettent un peu plus de temps.

Avec la forte hausse du Key Rate depuis fin 2022, les banques ont suivi en augmentant fortement leur Prime Lending Rate. Les PME étant vulnérables, elles devraient être davantage soutenues pour faire face à cette augmentation, n'est-ce pas ?

Avec la hausse du taux directeur entre novembre 2022 et mai 2023, comme cela a été le cas dans plusieurs autres pays, les PME ont



en effet eu à faire face aux augmentations sur le remboursement mensuel des emprunts, mais nous avons soutenu les entrepreneurs en leur offrant la possibilité de rééchelonner leurs emprunts. Cela s'est fait au cas par cas, en fonction des profils de solvabilité de chacun.

Le maintien du taux directeur à 4,5% p.a., suivant la dernière réunion du *Monetary Policy Committee* de la Banque de Maurice, devrait permettre aux PME de se repositionner sur le marché local et de mieux se préparer pour faire face aux

nouveaux défis de l'entrepreneuriat.

Que proposez-vous en cas de défauts de paiement des petites entreprises ?

Comme je le disais, nous offrons la possibilité aux entrepreneurs de rééchelonner leurs emprunts selon le cas pour leur permettre d'honorer leurs engagements. Nous travaillons sur le rééchelonnement selon le *Cash-Flow* prévisionnel du demandeur et, parfois, on arrive à proposer des solutions qui sont plus appropriées, voire meilleures, pour l'entreprise. Nous avons une approche très sensible envers ces clients et nous sommes toujours à leur écoute. Cela étant dit, chaque cas est traité différemment et sur la base du mérite.

Concernant le taux de Non-Performing Loan au niveau de la SBM, peut-on savoir quelle proportion concerne les PME ?

À la SBM, le niveau des *Non-Performing Loans* est bien en dessous de la norme internationale pour le secteur bancaire. C'est dû principalement à un suivi régulier avec les emprunteurs, mais aussi parce que nous sommes constamment à leur écoute.

Le montant que vous allouez au financement des PME est-il en hausse ?

Les chiffres des décaissements pour les neuf premiers mois de 2023 dépassent largement ceux des années précédentes. La SBM est toujours déterminée à soutenir les PME; aujourd'hui, nous disposons de guichets dédiés dans plusieurs agences avec des conseillers financiers expérimentés, sans compter la gamme de produits et de solutions innovantes.

Nous travaillons aussi constamment sur l'amélioration de nos offres pour les PME à travers l'utilisation des nouvelles technologies, et nous viendrons sous peu avec de nouveaux services numériques pour ce segment.