

BANK ONE

Soutenir la croissance et l'expansion des entreprises

BANK ONE propose une gamme complète de produits et services financiers adaptés aux besoins spécifiques des entreprises. La banque offre des solutions de financement à long terme, comme des prêts, pour aider les entreprises à financer leurs investissements et soutenir leur croissance. Ces solutions sont flexibles et ajustées aux objectifs financiers de chaque entreprise. Elle met également à disposition des facilités de financement du commerce pour soutenir les transactions commerciales internationales. Ces solutions permettent aux entreprises de gérer leurs flux de trésorerie et de sécuriser leurs transactions avec des partenaires à l'international.

«En complément, nous proposons des solutions de gestion de trésorerie pour aider les entreprises à optimiser leurs liquidités au quotidien. Enfin, pour le secteur immobilier, nous offrons des produits spécialisés tels que GFA/VEFA, conçus pour répondre aux besoins particuliers de ce secteur et soutenir le développement de projets immobiliers. Ces solutions témoignent de notre capacité à répondre aux exigences de chaque secteur et à accompagner nos clients dans la gestion de leurs défis financiers», indique Rishy Lutchman, Acting Head of CIB de Bank One.

Il enchaîne que le marché mauricien reste très compétitif et dominé par les grands conglomérats qui sont largement desservis par les principales banques et d'autres opérateurs du secteur financier. Le principal levier de différenciation de Bank One consiste à améliorer ses processus décisionnels pour être plus agiles, flexibles et réactifs. Pour rester pertinent sur ce marché, Bank One réévalue ses processus afin de répondre aux besoins de ses clients de manière plus rapide et efficace. Cette approche lui permet de se différencier en offrant une réactivité supérieure, ce qui est essentiel dans le contexte évolutif actuel.

«Dans le souci de répondre aux attentes de nos clients, nous leur proposons une gamme complète et élargie de produits et services financiers, conçus pour répondre à leurs besoins spécifiques. En plus des services traditionnels, tels que des solutions de financement à long terme pour soutenir les investissements et la



RISHY LUTCHMAN,
ACTING HEAD OF CIB DE BANK ONE

«POUR RESTER PERTINENT SUR CE MARCHÉ, BANK ONE RÉÉVALUE SES PROCESSUS AFIN DE RÉPONDRE AUX BESOINS DE SES CLIENTS DE MANIÈRE PLUS RAPIDE ET EFFICACE»

croissance des entreprises, nous offrons des facilités de financement du commerce, qui aident les entreprises à gérer leurs flux de trésorerie et à sécuriser leurs transactions internationales. Nous mettons également à leur disposition des solutions de gestion de trésorerie pour optimiser leurs liquidités au quotidien, ainsi que des produits spécialisés pour le secteur immobilier, comme la GFA/VEFA, afin de soutenir le développement des projets immobiliers.»

Au-delà de ces solutions, Rishy Lutchman précise que les entreprises se tournent vers Bank One en quête d'un partenaire de proximité, capable de les accompagner à chaque étape de leur parcours. «Elles recherchent une banque de confiance qui peut leur offrir un soutien personnalisé, ainsi qu'un conseil stratégique pour les aider à atteindre leurs objectifs commerciaux à long terme. Nous nous engageons à fournir un service proactif et adapté, dans une relation de partenariat durable.»

Bank One dispose d'équipes spécialisées par secteur d'activité et possède une vaste expérience en matière de produits et services financiers adaptés au corporate banking. Grâce à cette expertise, elles sont en mesure de conseiller et d'accompagner efficacement les clients et prospects dans leurs décisions financières. «Chez Bank One, nous accompagnons nos clients à chaque étape de leur parcours, en leur offrant des solutions sur mesure adaptées à leurs besoins spécifiques et en fournissant un soutien continu pour les aider à gé-

rer leurs fonds de roulement. Notre objectif est de développer une relation de confiance à long terme, en mettant un point d'honneur à fournir un service personnalisé, clair et transparent. Cela permet de renforcer la confiance de nos clients et de les aider à prospérer dans un environnement financier de plus en plus complexe.»

Aujourd'hui, adopter uniquement les modèles traditionnels de gestion des risques, tels que l'évaluation des risques financiers et de crédit, ne suffit plus pour qu'une banque puisse cibler de nouveaux marchés et générer des profits, rappelle Rishy Lutchman. Il fait ressortir que les banques connaîtront un succès durable et pourront créer de la valeur à long terme uniquement si elles gèrent efficacement les opportunités sociales et environnementales, en plus des risques.

«À Bank One, nous avons déjà entamé un parcours transformationnel en plaçant la durabilité au cœur de notre activité. Nous avons développé un nouveau système de gestion environnementale et sociale (SGES), pleinement intégré dans nos processus et opérations. Cela signifie que la banque n'offrira des produits et services qu'aux clients en tenant compte de l'impact environnemental et social de leurs activités. Nous mettons ainsi à disposition des solutions dédiées, telles que les prêts liés à la durabilité, pour accompagner nos clients corporate dans leur transition vers des pratiques plus durables», ajoute Rishy Lutchman.