

MAUBANK

LA FLEXIBILITÉ COMME RÉPONSE À UN MARCHÉ PLUS SEGMENTÉ

LE marché automobile mauricien change de visage et, avec lui, les besoins en matière de financement. Pour Éric Carver, Head of Asset Financing de MauBank, la période actuelle est avant tout celle d'une «recomposition». Les décisions d'achat sont devenues plus calculées, sous l'effet de la hausse des prix et des contraintes pesant sur le budget des ménages.

«Face à l'évolution des prix, ménages et entreprises arbitrent plus finement leurs décisions en tenant compte du coût d'acquisition, de la mensualité et, plus largement, du coût total de détention», explique-t-il. Cette nouvelle équation contribue à segmenter davantage la demande. Les marques japonaises et coréennes conservent une présence solide, mais doivent désormais composer avec l'arrivée de constructeurs chinois proposant de nouveaux rapports entre prix, équipements et technologie. Dans le même temps, hybrides et électriques élargissent progressivement les possibilités offertes aux automobilistes.

Pour MauBank, cette diversification implique de pouvoir accompagner différents niveaux de prix et différentes catégories de véhicules. La banque finance ainsi le neuf, l'occasion et le reconditionné, mais également les motorisations thermiques, hybrides et électriques.

JUSQU'À HUIT ANS DE FINANCEMENT

L'accessibilité constitue l'un des axes de cette stratégie. Pour certains véhicules neufs éligibles, MauBank propose un financement pouvant atteindre 100 % de la valeur hors TVA, avec une durée al-



ÉRIC CARVER, HEAD OF ASSET FINANCING DE MAUBANK

FACE À DES AUTOMOBILISTES PLUS ATTENTIFS AU PRIX ET AUX MENSUALITÉS, MAUBANK ADAPTE SON OFFRE À UN MARCHÉ DEVENU PLUS SEGMENTÉ

lant jusqu'à huit ans. L'allongement de la durée permet notamment d'agir sur l'effort financier mensuel, devenu un critère déterminant pour les consommateurs. «Un client peut choisir un véhicule moins coûteux, se tourner vers l'occasion ou le reconditionné, ou adapter la durée de son financement afin de conserver une mensualité compatible avec son budget», souligne Éric Carver.

Cette évolution explique également l'intérêt porté au marché de seconde main. Le véhicule neuf demeure important, mais l'occasion et le reconditionné offrent une alternative aux ménages qui ne souhaitent pas renoncer à leur mobilité tout en devant composer avec un budget plus serré. Le financement automobile reste ainsi central pour MauBank. «Le ralentissement du marché n'a pas remis

en cause le besoin de mobilité, mais il a modifié les choix des consommateurs», constate Éric Carver.

L'autre levier concerne la rapidité du parcours. À travers MyLease, accessible du site web ou à travers l'application bancaire WithMe, MauBank permet au client d'effectuer une demande de leasing à distance et d'obtenir rapidement une décision de principe. Le dossier peut ensuite être finalisé avec les spécialistes Leasing de la banque.

Dans un marché où plusieurs opérateurs cherchent à simplifier leurs procédures, la rapidité de réponse devient ainsi un élément de différenciation.

Mais le leasing de MauBank ne se limite pas aux particuliers. Les entreprises représentent un autre pilier de l'activité, notamment

dans les secteurs nécessitant des investissements importants en équipements. «Le leasing permet de répartir le coût de l'investissement sur plusieurs années plutôt que de mobiliser immédiatement des liquidités importantes», rappelle Éric Carver. Une logique particulièrement importante pour les PME qui doivent développer leur capacité opérationnelle tout en conservant suffisamment de fonds de roulement pour financer leurs dépenses courantes.

MauBank propose également le sale and lease back, mécanisme permettant à une entreprise de céder un actif qu'elle possède au financeur avant de continuer à l'utiliser dans le cadre d'un leasing. L'entreprise peut ainsi libérer des liquidités sans se séparer opérationnellement de l'équipement nécessaire à son activité. Pour Éric Carver, le leasing professionnel répond précisément à cet arbitrage entre investissement et préservation de la trésorerie. Il doit permettre aux entreprises de continuer à moderniser leurs outils sans immobiliser des ressources qui pourraient être consacrées à leurs opérations ou à leur développement.

Le marché du leasing reste donc fortement automobile, mais MauBank se positionne sur une demande devenue plus éclatée. «Le véhicule reste au cœur de l'activité leasing, mais avec une demande qui se répartit aujourd'hui entre davantage de catégories de véhicules et de niveaux de prix», résume-t-il.

Dans ce nouvel environnement, la capacité à proposer plusieurs types d'actifs, différentes durées et un parcours plus rapide pourrait devenir aussi déterminante que le financement lui-même.