

[ENJEU]



GLOBAL BUSINESS

## COMMENT LA ROUPIE FAIBLE PROFITE À L'ATTRAIT DE LA JURIDICTION

LA ROUPIE FAIBLE REPRÉSENTE UN AVANTAGE COMPARATIF POUR MAURICE PAR RAPPORT AUX JURIDICTIONS CONCURRENTES. CAR ELLE IMPLIQUE DES COÛTS D'ADMINISTRATION PLUS BAS. MAIS LE SECTEUR DU GLOBAL BUSINESS DISPOSE D'AUTRES ATOUS À FAIRE VALOIR AUPRÈS DES INVESTISSEURS.

NIRVAN ARMOOGUM/RESHMEE BHEEMUCK

DE janvier 2019 à décembre 2021, la roupie s'est dépréciée de l'ordre de 25,7 % face aux principales devises, comme le démontre le Mauritius Exchange Rate Index (MERI). Cette perte de vigueur de la roupie résulte de l'impact de la crise qui a provoqué un assèchement des devises avec un manque à gagner de plus de Rs 100 milliards rien que dans le tourisme. Avec la guerre en Ukraine qui met une pression folle sur la roupie, le comité de politique monétaire de la Banque de Maurice a décidé, le 9 mars dernier, de relever le taux repo de 15 points de base. L'objectif étant de freiner la dépréciation de la roupie, voire de la stabiliser.

Or, dans le secteur du global business, on estime qu'une roupie faible n'est pas une si mauvaise chose. Surtout qu'avec la sortie de Maurice de la liste noire de l'Union eu-

ropéenne, la priorité est d'attirer plus d'investisseurs étrangers. Pragmatiques, ces derniers recherchent des juridictions où les coûts d'administration sont moins onéreux.

De l'avis de François de Senneville, Partner - Head Africa Desk à Fieldfisher, il est important de faire ressortir que la conjoncture endogène et exogène due au contexte international et aux mesures prises par l'État

mauricien rend favorable son attractivité aux yeux des investisseurs. L'autre réalité, c'est que les clients sont toujours réceptifs aux prix des prestations. Il étaye ses propos : *«Entre deux centres financiers, celui qui proposera le meilleur rapport qualité-prix pour les services aura un avantage compétitif. Les clients étant facturés en devises étrangères (en euros et/ou en dollars US le plus*

**«ENTRE DEUX CENTRES FINANCIERS, CELUI QUI PROPOSERA LE MEILLEUR RAPPORT QUALITÉ-PRIX POUR LES SERVICES DISPOSERA D'UN AVANTAGE COMPÉTITIF»**

- François de Senneville





## «IL EST IMPORTANT D'AVOIR UNE POLITIQUE D'IMMIGRATION COHÉRENTE QUI PERMETTE À DES PROFESSIONNELS DE HAUT CALIBRE DE S'INSTALLER À MAURICE»

- Shahed Hoolash

souvent), la dépréciation de la roupie mauricienne permet de créer un avantage conséquent pour convaincre les investisseurs de se localiser à Maurice plutôt qu'ailleurs pour leurs investissements».

Selon François de Senneville, une politique de roupie faible permet également aux Management companies d'offrir à leurs collaborateurs des conditions d'embauche plus intéressantes. «Notre faible roupie donne l'opportunité aux 'Management companies' de revoir à la hausse la rémunération de leurs salariés en contrepartie de feuilles de route plus exigeantes et ambitieuses pour mieux servir le client international. En effet, la facturation des services aux clients du secteur financier en devises donne une marge de manœuvre aux opérateurs locaux pour le faire et cela, sans effort financier de leur part», observe-t-il.

### MAURICE MOINS CHER QUE DUBAÏ ET SINGAPOUR

Par ailleurs, le taux de change avantageux de la roupie permet à Maurice d'avoir une longueur d'avance sur des juridictions concurrentes comme Singapour ou Dubaï. Comme le souligne le Managing Director de Vistra (Mauritius), Shahed Hoolash, le coût d'administration d'une structure à Dubaï et Singapour est jusqu'à 50 % plus élevé que celui pour une structure similaire à Maurice. Mais il souligne que ce coût est un facteur parmi tant d'autres aux

yeux des investisseurs. Il y a d'autres atouts que les centres financiers font valoir.

«Très souvent, le coût n'est qu'un aspect de la création d'une entreprise et des endroits comme Singapour et Dubaï, par exemple, ont beaucoup plus de profondeur dans leur offre en matière d'affaires. C'est l'écosystème que nous devons nous efforcer de construire pour faire passer notre centre de services financiers au niveau supérieur. Nous aurons besoin de plus de banques internationales, de gestionnaires d'actifs, de cabinets d'avocats, entre autres, pour venir à Maurice et apporter leur expertise sur le marché», souligne-t-il.

Alors que le gouvernement et les acteurs de la finance travaillent main dans la main pour vanter les atouts du centre financier international de Maurice auprès des investisseurs, il est important de faire un travail en profondeur pour améliorer notre compétitivité, insiste Shahed Hoolash.

«Il est important d'avoir une politique d'immigration cohérente qui permette à des professionnels de haut calibre de s'installer à Maurice et d'apporter leurs compétences sur le marché. Un régime fiscal favorable pourrait les inciter personnellement à déménager. Bien que nous ayons déjà fait pas mal de choses, il reste encore du travail à faire pour atteindre notre objectif en tant que juridiction», fait-il ressortir.

Un avis partagé par François de Senneville, qui souligne

que la compétitivité des prix n'est qu'une faible incitation pour les investisseurs qui recherchent aussi une expertise variée et des offres complètes. Prenant l'exemple d'un investisseur français, il souligne qu'il ne suffit pas d'être moins cher qu'à Dubaï ou Singapour. Par exemple, pour convaincre les investisseurs, il faut aussi que les tarifs locaux soient compétitifs par rapport aux tarifs français.

Or, pour garder toujours l'exemple du marché français, il convient de prendre en compte le fait que les cabinets de conseil ont tendance à réduire leurs tarifs sur les services à faible valeur ajoutée qui sont maintenant des produits d'appel pour tenter de trouver et de fidéliser de nouveaux clients. Ils se rattrapent sur les services à valeur ajoutée pour que leur 'business model' reste viable et profitable. À titre d'exemple, les honoraires des cabinets français pour la phase de constitution d'une société, la préparation de ses statuts et les formalités d'enregistrement de la nouvelle entité juridique ont tendance à décroître pour ne plus représenter qu'un montant d'honoraire significatif. Cet effort sur le prix de ces prestations est de nature à démontrer au client la capacité de l'opérateur à s'adapter pour le servir. Ce même opérateur est généralement enclin à consentir cet effort, car il sait qu'à moyen et long termes, cette approche lui permettra d'augmenter sa base de clients et de se rattraper sur les autres prestations qu'il facturera à son nouveau client, étaye-t-il.

## Ces qualités propres à notre juridiction

Notre juridiction dispose d'une main-d'œuvre compétente, d'une qualité de la prestation de services irréprochable et, dans une certaine mesure, d'une rentabilité relative par rapport aux grands marchés comme le Royaume-Uni, les États-Unis, Singapour et l'Europe en général. Tous ces facteurs ont fait que la plupart de nos clients existants sont restés à Maurice pendant les quelques années où nous étions sur la liste noire de l'Union européenne. Selon Shahed Hoolash, la raison principale tient du fait que ces investissements «étaient confiants dans la capacité de notre juridiction à rebondir. S'ajoute à cela un intérêt accru pour Maurice en tant que centre de services, à la fois pour la structuration mauricienne, mais aussi pour les structures mondiales desservies depuis notre pays. Donc, en fait, nous accédons à un marché beaucoup plus vaste que celui auquel nous étions habitués avant la liste noire».



## [ENJEU]

Une trajectoire que Maurice serait avisé à suivre afin d'avoir une plus-value intéressante aux yeux des investisseurs étrangers. «On ne pourra donc pas ignorer longtemps cette tendance. D'autant plus que l'argument principal pour présenter la destination locale est de s'y implanter et de se développer dans la région facilement. Les 'Management companies' doivent insister sur la compétitivité de leurs tarifs pour l'assistance qu'elles proposent», observe-t-il.

Le Managing Director de Sunibel Corporate Services, Vikash Chumun, s'appesantit également sur le fait que nous devons capitaliser sur les atouts propres à notre juridiction. «Il est vrai que les avantages du centre financier mauricien pour les investisseurs sont, d'une part, les coûts d'opération plus gérables que d'autres juridictions et, d'autre part, la main-d'œuvre professionnelle et qualifiée. S'ajoutent à cela plusieurs autres facteurs sous-jacents qui constituent des



## «MAURICE EST IDÉAL POUR LES MULTINATIONALES QUI CHERCHENT À ÉTABLIR LEUR SUBSTANCE ET BÉNÉFICIER DES AVANTAGES DE LA JURIDICTION MAURICIENNE»

- Vikash Chumun

atouts majeurs et qui bénéficient aux investisseurs en entreprises, notamment les 'fund managers', 'treasury managers', et les entreprises internationales qui souhaitent établir leur siège social régional à Maurice. L'île Maurice est donc idéale pour les multinationales, telles que les entreprises immobilières ou de 'procurement', qui cherchent à établir leur substance et bénéficier des avantages de la juridiction mauricienne», fait-il remarquer.

Alors qu'un nouveau jour se lève sur le global business, il est essentiel que les

opérateurs montent en gamme en termes de prestations tout en tirant avantage de nos avantages comparatifs comme le coût de faire du business sur notre territoire. Certainement, ce sont des facteurs que prendra en considération la mission conjointe que mènent ces jours-ci le ministère des Services financiers, l'Economic Development Board et la Financial Services Commission en Europe (la Suisse, la France, le Royaume-Uni et le Luxembourg) pour attirer les investisseurs et les fonds d'investissement.

## Capitaliser sur l'inclusion de Dubaï sur la liste grise du GAFI

Dubaï a récemment intégré la nouvelle liste grise du Groupe d'action financière (GAFI). C'est évidemment un coup de massue pour ce centre financier qui pourrait perdre l'intérêt des investisseurs étrangers. Il y a là une vraie opportunité pour Maurice.

Commentant cette sanction à l'encontre de Dubaï, François de Senneville y voit une nouvelle fenêtre de tir pour les opérateurs du secteur financier mauricien. Car nous pouvons attirer les entreprises actuellement implantées là-bas. «Les opérateurs mauriciens pourront mettre en avant le fait que Maurice est sur la liste blanche du GAFI et pourront souligner toutes les embûches qu'elles connaissent bien maintenant et que les entreprises éviteront si elles opèrent depuis notre juridiction. Nos opérateurs pourront également mettre en avant les autres avantages concurrentiels de Maurice par rapport à Dubaï. Parmi, l'on retrouve l'argument culturel, car avec son arc-en-ciel de cultures, Maurice donne la possibilité au client étranger de se sentir nécessairement plus à l'aise que dans un autre État moins multiculturel. L'on note aussi que dans un contexte international qui pourrait devenir instable, l'insularité de Maurice, qui a pu paraître comme un point faible, pourrait devenir un point fort du fait qu'elle nous évite la proxi-



mité géographique avec d'autres États susceptibles d'impacter notre stabilité sociale. Le prix des prestations locales par rapport au prix proposé à Dubaï doit également rester un argument convaincant», soutient-il.

Pour sa part, Vikash Chumun indique que c'est une opportunité à saisir pour Maurice. Or, il souligne tout de même que Maurice ne peut se comparer à Dubaï de par sa position géographique et de ses offres adaptées à sa capacité. «Il pourrait être possible d'attirer des investisseurs vers Maurice dépendant de leur stratégie. Cependant, rien n'est sûr. Il faut surtout noter que Dubaï est différent de Maurice. Avec sa localisation géographique et ses ports, par exemple, Dubaï est davantage une économie de connexion. Par conséquent, l'impact de son inclusion sur la liste grise du GAFI reste à voir. Il faut noter que Dubaï est un partenaire stratégique de Maurice, les deux juridictions partageant une certaine complémentarité. En effet, la Banque de Maurice vient tout juste de signer un protocole d'accord avec la Banque centrale des Émirats arabes unis visant à renforcer la coopération dans les domaines clés et à partager les informations relatives à la surveillance. De plus, la récente ouverture d'un bureau de l'Economic Development Board à Dubaï s'inscrit également dans le cadre d'un accord stratégique qui vise à renforcer les liens bilatéraux et à identifier les opportunités au sein des Émirats arabes unis dont les entreprises mauriciennes peuvent bénéficier», fait-il remarquer.