

NATHANIEL TSANG MANG KIN

(HEAD OF FINANCIAL OPERATIONS DE STEWARDS INVESTMENT CAPITAL)

«Nous avons besoin de plus de technocrates et de moins de bureaucrates pour diriger le secteur financier»

En 30 ans d'existence, Maurice a su se positionner comme un centre financier international de renom et de substance. Comment poursuivre sur cette lancée face à la concurrence ?

Au cours des 30 dernières années, l'île Maurice, en tant que « IFC », a fait un grand bond en avant pour construire quelque chose à partir de rien. Mais il est maintenant temps de rassembler notre énergie pour faire un autre saut vers l'avenir.

En marketing, il existe un concept appelé le « middle ground trap ». L'essentiel du concept est qu'il est souvent avantageux de positionner votre produit ou service comme haut de gamme (premium) ou bas de gamme (marché de masse), mais évitez toujours d'être dans le juste milieu où vous pourriez faire face à une concurrence intensifiée et avoir du mal à vous différencier efficacement. C'est tout à fait l'état de l'île Maurice en tant que centre financier international à l'heure actuelle.

Nous ne sommes ni le Delaware, qui excelle dans la fourniture de services aux entreprises bas de gamme et efficaces, ni Singapour, qui s'est positionné avec succès comme une juridiction haut de gamme en offrant un cadre juridique solide et des services financiers avancés. Et nous ne sommes ni Gibraltar ni Curaçao, qui se sont spécialisés pendant des années dans l'industrie du jeu, ni Dubaï, qui a passé les trois dernières années à courtiser les investisseurs et les entrepreneurs en actifs numériques. Nous sommes coincés au milieu.

Bien que nous soyons suffisamment réputés pour garder la plupart des entreprises qui nous ont choisis comme « IFC » de choix, nous n'avons pas été en mesure d'attirer de nouveaux clients de manière significative. Cela peut être observé à partir du nombre de compagnies de global business qui sont autorisées par la FSC. Ce nombre diminue d'année en année depuis la renégociation du DTA Maurice-Inde en 2019.

Pour survivre et prospérer, l'île Maurice doit choisir et adopter une stratégie commerciale. Qu'il s'agisse d'offres de masse, de services haut de gamme ou de cadres réglementaires spécialisés, nous pouvons le faire et nous forger un avenir, sous un bon leadership.

Il est primordial d'innover afin de pouvoir offrir des produits et services sophistiqués aux investisseurs. Sur ce plan, peut-on dire que Maurice est à la pointe des nouvelles tendances mondiales ou reste-t-il un long chemin à parcourir ?

Dans le secteur des services financiers, ce que nous pouvons offrir comme produits ou services est limité par la capacité des organismes de réglementation à mettre en œuvre et à publier les directives appropriées. Et comme il s'agit d'un pays aux ressources limitées, se tenir au courant des derniers changements et innovations dans le monde est une tâche de Sisyphe.

L'île Maurice, en tant que secteur financier, doit d'abord se concentrer sur la modernisation

de son infrastructure civile et bancaire au lieu d'essayer de trouver la prochaine chose brillante. Ces deux composantes sont les éléments constitutifs du secteur financier, et le simple fait de se concentrer sur leur mise à jour décuple notre efficacité et notre attractivité générales.

Au-delà de la rhétorique sur la protection de la vie privée, imaginez si nous devons mettre en place une base de données biométriques centralisée unique pour chaque résident de l'île Maurice, qu'il soit national ou étranger. Avec un tel outil, n'importe qui pourrait ouvrir des entreprises, des comptes bancaires ou s'abonner à des services publics ou à des services en quelques secondes, sans avoir besoin de paperasse et d'administration. C'est déjà une pratique courante dans quelques pays.

En Europe et aux États-Unis, toutes les banques sont soumises à « l'open banking ». Cela signifie que tout tiers est autorisé à se connecter à la banque pour lire les détails de la transaction du compte ou pour effectuer une transaction au nom du client. À Maurice, la réconciliation bancaire est un travail à temps plein pour les comptables, mais dans l'Union européenne et aux États-Unis, ce sont les logiciels de comptabilité qui extraient les transactions bancaires de la banque de manière programmatique.

Nous devons cesser de courir après les « buzzwords » et nous concentrer sur la mise en œuvre d'une infrastructure de base solide. Nous avons besoin de plus de technocrates et de moins

de bureaucrates pour diriger le secteur financier.

Quels sont les marchés émergents sur lesquels Maurice devrait plus s'affirmer ?

L'Afrique subsaharienne, l'Asie du Sud et l'Asie du Sud-Est. Toute la croissance et les plus grandes opportunités au cours des 50 prochaines années se produiront principalement dans ces trois régions principales.

Il y a 20 ans, la Chine ouvrait les portes de ses universités à l'île Maurice et des milliers de jeunes rêveurs enthousiastes ont fait le saut. Maintenant, quand je regarde la nouvelle génération d'entrepreneurs à Maurice, je vois beaucoup de Mauriciens qui ont étudié en Chine. Ils ont appris la culture, construit le savoir-faire et les relations pour accéder à l'usine du monde, et ont construit de véritables entreprises et business à Maurice qui renforcent la relation entre la Chine et Maurice bien plus que les accords intergouvernementaux.

L'établissement d'une présence et de relations commerciales tangibles dans ces marchés émergents est une stratégie à long terme qui ne peut être gagnée qu'en établissant un programme d'émissaire à long terme sur ces marchés.

