

BUSINESS

M A G A Z I N E

L'HEBDO ÉCONOMIQUE DE MAURICE

GLOBAL BUSINESS

MAURICE ARMÉ POUR
CONCURRENCER
SINGAPOUR GRÂCE
AUX SOCIÉTÉS À
CAPITAL VARIABLE

CLIMAT DES AFFAIRES

DYNAMISER
L'INVESTISSEMENT
EN ALLÉGEANT
LES REDEVANCES
COMMERCIALES



LE MAGAZINE
LIFESTYLE
EN SUPPLÉMENT



BUSINESS FILES

ASSURANCES
VERS UNE
AUGMENTATION
DU COÛT DES
SINISTRES



MARCHÉ DES CHANGES

COUP DOUBLE DE LA BANQUE
CENTRALE POUR STABILISER
LA ROUPIE ET RÉSOUDRE LA
PÉNURIE DES DEVICES

SHAMIN SOOKIA
(MANAGING DIRECTOR DE PERIGEUM CAPITAL LTD)

«MAURICE DOIT DEVENIR
UN ONE-STOP SHOP POUR
LES GROSSES POINTURES»



SHAMIN SOOKIA
(MANAGING DIRECTOR DE PERIGEUM CAPITAL LTD)

«MAURICE DOIT DEVENIR UN ONE-STOP SHOP POUR LES GROSSES POINTURES»

ANCIEN HEAD OF LISTING DE LA BOURSE DE MAURICE ET EXPERT-COMPTABLE DE FORMATION, SHAMIN SOOKIA EST À LA TÊTE DE PERIGEUM CAPITAL, UNE SOCIÉTÉ FINANCIÈRE OFFRANT DES CONSEILS ET SOLUTIONS NOTAMMENT DANS LE DOMAINE DU «CORPORATE FINANCE». ENTRE LA RESTRUCTURATION DE LA DETTE OU ENCORE L'ÉMISSION D'OBLIGATIONS VERTES, IL S'APPESANTIT SUR LA NÉCESSITÉ POUR LES ACTEURS DE LA FINANCE DE MONTER EN GAMME EN METTANT À LA DISPOSITION DE LEURS CLIENTS DES PRESTATIONS À FORTE VALEUR AJOUTÉE.

RIDHWAN AUKAULOO
PHOTOS : EJILEN RAMASAWMY

Depuis le 13 mars, Maurice ne figure plus sur la liste noire de l'Union européenne, ce qui constitue une véritable bouffée d'oxygène pour le secteur des services financiers après deux années difficiles. En tant qu'opérateur, avez-vous noté un renouveau dans l'intérêt porté par les investisseurs internationaux envers la juridiction mauricienne ?

L'inscription de Maurice sur les deux listes avait certainement fait sourciller certaines sociétés à utiliser notre juridiction. Je me souviens d'ailleurs que l'une des raisons avancées par l'un de nos clients, qui s'était effectivement retiré de Maurice, tournait autour de notre inclusion sur ces deux listes. Depuis notre sortie, il y a évidemment une prise de conscience que nous avons réussi le test de la confiance, dans la mesure où le choix des investisseurs pour notre juridiction devrait se faire plus facilement.

De plus, les discussions que j'ai eues avec certains de mes confrères démontrent clairement que la confiance a été rétablie. Cependant, j'estime qu'il ne faut pas qu'on se laisse emporter par un excès de confiance pour négliger ce que l'on a construit et acquis au fil des années. Dans cette optique, je précise que je ne parle pas uniquement des investisseurs, mais aussi des promoteurs et autres sociétés ayant choisi Maurice pour diverses raisons liées à des projets d'investissement

dans la région ainsi qu'en Afrique.

Dans le même temps, Dubaï a fait le chemin inverse et se retrouve désormais sur la liste grise du Groupe d'action financière (GAFI). Est-ce que Maurice peut attirer ces investisseurs qui structurent leurs opérations à partir de Dubaï ?

Je dois dire que l'on ne peut pas vraiment comparer Maurice à Dubaï, étant donné que celui-ci est situé dans une zone différente de la nôtre. Son modèle économique est basé sur les revenus dégagés par le pétrole et l'entraide entre les Émirats arabes unis, et ce, de manière historique. Les investisseurs utilisant Dubaï comme plateforme financière ont des objectifs précis par rapport à leurs projets au Moyen-Orient. De ce fait, les incitations fiscales offertes par Dubaï font que son centre financier est mieux reconnu que celui de Maurice.

À un second niveau, il ne faut pas non plus faire abstraction d'Emirates Airline, une compagnie d'aviation qui propose une desserte de 90 lignes aériennes, rendant ainsi toute comparaison avec Air Mauritius inutile. Je considère que l'inscription de Dubaï sur la liste grise n'aura pas un si grand impact sur son centre financier vu le profil des investisseurs et autres promoteurs rattachés à la juridiction. Bien évidemment, l'on peut toujours essayer de tirer profit de cette situation, mais je persiste à dire que

Maurice devrait se focaliser sur l'Afrique pour des questions de proximité et la culture.

La dynamique est bonne dans les services financiers avec plus de 1 500 postes à pourvoir. En tant qu'acteur du secteur, est-ce que vous ressentez ce «feel-good factor» ?

Ce *feel-good factor* se faisait surtout sentir durant les précédents mois suivant notre sortie officielle, car les opérateurs étaient plutôt confiants quant à notre éventuelle exclusion de la liste grise. Au niveau de la Covid-19, je dois dire que nous sommes un peu sortis de l'ornière par rapport à la situation sanitaire datant de quelques mois de cela. Avec la réduction des restrictions sanitaires, l'on peut à nouveau voyager pour rencontrer les investisseurs et nos clients. De ce point de vue, je dois dire que le mood a été rétabli.

À titre d'exemple, nous recevons pas mal de demandes provenant d'étudiants et de jeunes diplômés, que ce soit de Maurice ou de l'étranger. Par ailleurs, j'estime qu'une partie de ce *feel-good factor* peut être attribué à l'immunité collective étant donné le nombre de vaccinations atteint. J'ajouterais aussi que l'avancement des infrastructures, à savoir le Metro Express aussi bien que la construction de nouvelles routes, permet de renforcer ce sentiment auprès des Mauriciens et des étrangers. Après deux ans de turbulences, il faut profiter de cette aubaine alors que les affaires reprennent.

En parlant de recrutement, Perigeum Capital Ltd a attiré les services d'un expert de calibre avec la venue de Bhavik Desai au poste de directeur adjoint. Est-ce qu'il y a une réorganisation qui s'opère au sein de votre société ?

«L'INSCRIPTION DE DUBAÏ SUR LA LISTE GRISE N'AURA PAS UN SI GRAND IMPACT SUR SON CENTRE FINANCIER»





J'ai passé 11 ans comme *Head of Listing* au sein de la Bourse de Maurice. Étant dans la réglementation en matière des règles de cotation, j'ai notamment pu assister à l'évolution du Development and Enterprise Market (DEM) qui est passé de 46 entreprises à plus d'une centaine, avec plus de 200 instruments financiers qui sont cotés sur la Bourse de Maurice. Lorsque j'ai rejoint l'équipe de Perigeum Capital, les actionnaires majoritaires avaient décidé d'opérer indépendamment de la société offshore qui avait justement un département de *Corporate Finance* et *Listing*.

C'est dans ce souci d'indépendance que j'ai rejoint l'entreprise en tant que Managing Director et je dois dire que notre équipe a beaucoup évolué depuis ces six dernières

années. Après avoir réalisé de bonnes performances, nous sommes arrivés à une étape de notre croissance où l'on vise plus haut. C'est dans ce contexte que nous venons de recruter des professionnels, que ce soit en *Advisory* ou dans le *Listing and Capital Market*, et Bhavik Desai (ayant travaillé comme *Head of Research* chez Axys) sait très bien manier les chiffres, analyses et graphiques tout en ayant une bonne dose de compréhension en matière d'économie. Voilà comment nous sommes arrivés à un point où l'on regarde l'avenir avec beaucoup plus de confiance et nous avons des projets en cours qui seront réalisés en temps et lieu.

Les différents services proposés par Perigeum Capital Ltd se déclinent en deux prin-

cipales catégories, à savoir le «Corporate finance advisory» ainsi que les «Listing and capital solutions». Quels sont les points forts de votre entreprise qui a, par ailleurs, déjà été primée au niveau africain ?

Hormis la stratégie dégagee par les actionnaires majoritaires et les directeurs de l'entreprise, je pense que notre force se situe au niveau de l'équipe que nous possédons, ainsi que l'expertise, l'expérience, le dévouement et l'assiduité de notre personnel. En

10 ans comme directeur financier au compteur, je dirais que notre équipe a une certaine notoriété en matière de rigueur à suivre les normes de la finance et la conformité aux lois. Possédant une licence de *Corporate Finance Advisory* auprès de la Financial Services Commission, je dois ajouter que nos clients sont très présents en Afrique, que ce soit dans l'immobilier, l'industrie pharmaceutique et les énergies renouvelables.

Face au risque d'une pénu-

«IL Y A UNE RÉTICENCE DE LA PART DE CERTAINES BANQUES PAR RAPPORT AUX INCERTITUDES EXISTANTES»

effet, nous pouvons compter sur nos analystes financiers, nos experts-comptables ainsi que nos légistes ; ce sont là des personnes qui ont fait leurs preuves dans leurs domaines.

Afin de faire honneur à ces personnes, je mentionnerais Kesaven Moothoosamy (*Executive Director*), Darren Chinasmay (*Principal* qui s'occupe de la division *Listing & Capital Market Solutions* avec l'aide de son équipe) ainsi que Vidhisha K.Singh (*Senior Associate*), responsable du département *Corporate Advisory & Finance*.

Même si la majorité de nos clients sont des étrangers dans le global business, nous avons aussi des clients mauriciens, dont quelques conglomérats, qui nous font confiance pour les projets d'investissement dans la région. Étant moi-même expert-comptable de formation avec 11 ans comme *Head of Listing* à la SEM et

rie de devises sur le marché, la Banque de Maurice a effectué la plus grande transaction en dollars mercredi dernier tandis que le ministre des Finances a révélé que les deux années de crise ont occasionné un manque à gagner de Rs 122 milliards de Forex. Avec le redémarrage de l'économie, peut-on espérer reconstituer rapidement notre stock de devises ?

C'est un peu normal de se retrouver avec une pénurie de devises, surtout lorsque l'on sait que nous importons en dollars et nous recevons les devises principalement en euros. Durant la pandémie, nous n'avons pas eu de grande rentrée d'argent en raison de la fermeture des hôtels et la chute dans les exportations ; ce qui explique le déficit dans la balance commerciale vu que les importations dépassaient les exportations.

L'intervention de la Banque

de Maurice sur le *Domestic foreign exchange market* est conséquente avec plus de 200 millions de dollars mercredi dernier et plus de 400 millions de dollars depuis le début de cette année.

Avec l'ouverture de nos frontières, il y a une résurgence d'activités économiques et commerciales et l'arrivée des touristes nous a permis d'obtenir une certaine quantité de devises. De ce fait, j'estime que cette intervention temporaire va pallier nos manquements tout en soulageant les importateurs, à savoir les supermarchés qui pourront ainsi régler leurs notes.

Bien évidemment, nous attendons les mesures budgétaires pour connaître les lignes directrices du Grand argentier par rapport à nos secteurs, mais je trouve que cette intervention survient à un moment crucial pour donner une bouffée d'oxygène au système.

Alors que le conflit russo-ukrainien continue à avoir des répercussions sur plusieurs secteurs, est-ce que cette guerre a un certain impact sur le flux des investissements transfrontaliers ?

D'une manière indirecte, je pense que c'est le cas. Alors que l'inflation fait rage au niveau mondial, les disruptions de la chaîne d'approvisionnement mondiale, les augmentations dans le prix des commodités et la hausse dans le coût du fret causent un certain déséquilibre, surtout au niveau des devises.

Les transferts de fonds sont également impactés et retardés, car les banques sont de plus en plus prudentes. D'un autre côté, plusieurs observateurs se demandent si la globalisation sera remplacée par

la régionalisation, voire le regroupement d'intérêts de certains pays qui vont construire un *Common Trade Area* ainsi qu'une monnaie courante. Au niveau des projets transfrontaliers, j'insiste sur la réticence de la part de certaines banques par rapport aux incertitudes existantes tandis qu'une perte de confiance dans les marchés internationaux a également été notée.

On le répète depuis plusieurs années : Maurice doit grimper dans la chaîne des valeurs et s'affirmer comme un centre financier international offrant une palette de services à valeur ajoutée. Aujourd'hui, force est de constater que des sociétés financières comme Perigeum Capital Ltd sont engagées dans cette voie. Est-ce que nous avançons dans la bonne direction ?

Même si je considère que nous sommes sur le chemin du progrès, j'estime qu'il est nécessaire d'obtenir la participation de toutes les parties prenantes, que ce soit les opérateurs, le régulateur ou encore le gouvernement. L'on a surtout besoin des *Big players* comme les banques internationales, à savoir Bank of America, Bank of China, Goldman Sachs, JP Morgan ou encore Lloyds ; je suis à 200 % pour la venue de ces grosses pointures à Maurice, car elles emmèneront avec elles leurs réseaux de clients.

Pour cela, il faudra leur offrir une certaine flexibilité tout en gardant un œil sur la conformité aux lois pour leur faciliter la tâche afin que Maurice puisse devenir la plateforme financière de référence dans la région et à l'échelle de l'Afrique. Si l'on arrive à atteindre cet objectif, l'on pourra favoriser ce flux pour créer de l'investissement et de



«LES INVESTISSEURS N'AIMENT PAS LES INCERTITUDES ET LES PERTES»

nouveaux produits financiers en Afrique, surtout dans les domaines émergents tels que la fintech, le tourisme médical et l'industrie pharmaceutique. Si nous nous appuyons sur le modèle de Singapour, nous pourrions inciter les gens à venir à Maurice pour offrir leur expertise dans plusieurs domaines et éventuellement atteindre le cap de croissance de notre vision.

Consolider la compétitivité de la juridiction passera par le développement de créneaux porteurs comme la fintech, la gestion de patrimoine et des obligations d'entreprise. Quels sont les

nouveaux produits financiers que l'on se doit désormais de proposer ?

Maurice doit s'adapter aux besoins du continent africain. À titre d'exemple, l'émergence des *Green/Blue bonds* par rapport à la dette est très positive, car c'est un produit que nous devrions mettre sur le marché le plus vite possible. Ensuite, il y a les produits dérivés par rapport aux devises ; les entreprises opérant en Afrique ont souvent des difficultés à trouver des devises et cherchent par la même occasion à se protéger contre les fluctuations liées au Forex.

Face au besoin de ces entreprises de faire du *hedging* (couverture) contre ces investissements en Afrique, et étant donné la proximité et la pertinence de Maurice, j'estime que le développement de notre marché des capitaux résidera dans notre capacité à trouver ces produits innovateurs qui favoriseront le climat des investissements sur le continent africain.

S'il y a bien deux choses que les investisseurs n'aiment pas, ce sont les incertitudes et les pertes. Afin de se protéger contre ces deux inconvénients qui sont intrinsèquement liés, une des solutions se trouve dans le *hedging*. Hormis cela, je considère que le pays doit être un *one-stop shop* pour les *Major players* en offrant tout une panoplie de services financiers.

Pour cela, les services proposés par le port et l'aéroport doivent être rehaussés. Si dans le passé, nous avons bâti notre notoriété comme des administrateurs dans le global business avant de passer à l'étape supérieure en devenant des *Investment advisers*, désormais l'on parle de *Global mobility*, à savoir la gestion de richesse et la fintech. Dans un premier temps, il faudra ouvrir l'accès aérien et par la suite, l'on pourra rechercher les parties prenantes au niveau de la fintech/*Virtual Assets* même si le cadre de réglementation est déjà présent. De notre côté, je dois dire qu'on note déjà un certain intérêt de la part des investisseurs qui voulaient connaître notre position par rapport à ce domaine ainsi que les cryptomonnaies.

Alors que la juridiction mauricienne devient une option de choix pour les «Special purpose vehicles» à destination de l'Inde, l'on ambitionne en même temps de devenir la plateforme financière de référence pour les investissements

«C'EST UN PEU NORMAL DE SE RETROUVER AVEC UNE PÉNURIE DE DEVISES»

étrangers en Afrique. Comment peut-on atteindre cet objectif tout en sachant que le Rwanda a commencé à sortir ses crocs dans le secteur du global business ?

À l'opposé du Rwanda, qui est un pays enclavé, Maurice a un avantage concurrentiel dans la mesure où nous sommes entourés d'eau. À l'époque, nous étions connus comme le *Star and Key of the Indian Ocean* dans le sens où les routes maritimes traversaient chez nous et je pense que nous devons raviver cet esprit-là au plus vite. Afin d'accomplir cela, il faut impérativement moderniser notre port pour éviter que nos concurrents de la région ne rattrapent leur retard. De la même manière, il faudra ouvrir l'accès aérien et améliorer les services aéroportuaires.

Si le Rwanda a pu accomplir sa progression, c'est également dû au fait qu'ils sont très disciplinés. De ce fait, je suis d'avis que nous devrions en faire de même, et pas uniquement le secteur privé ou le gouvernement, mais bien toute la population mauricienne. Même si l'on a toujours une longueur d'avance sur la juridiction, je dois avouer qu'ils sont en train de combler leur retard. Je profite de l'occasion pour féliciter le ministre des Services financiers, Mahen Seeruttun, par rapport à la sortie d'un petit livret concernant la juridiction mauricienne ainsi que la promotion du secteur. Il faut qu'on fasse des exercices de promotion pour attirer les investisseurs et les *Major players* afin d'améliorer le secteur et poursuivre notre progression.

En cette période de reprise de l'économie, l'un des seg-

ments porteurs est le «Corporate finance» car il y a un réel besoin pour les entreprises de se restructurer financièrement, par exemple en levant des capitaux via le marché de la dette. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Lorsqu'une entreprise veut se financer, il y a deux façons majeures de procéder, à savoir le capital propre et la dette. Traditionnellement, le coût de la dette doit être normalement moindre que celui du capital. Ainsi, si une entreprise souhaite restructurer son capital, il faudra trouver l'équilibre entre la dette et le capital dans le but d'abaisser son *Weighted Average of Cost Capital* (WACC). Depuis la crise financière de 2008, l'on a vu l'émergence des *Corporate bonds* émises par plusieurs sociétés pour *de-leverage* leurs bilans et reporter leurs dettes. Parallèlement, avec la baisse du coût de la dette, l'on a également assisté à l'émission de plusieurs obligations cotées sur la Bourse de Maurice ou émises dans le privé. De son côté, la Banque de Maurice est venue de l'avant avec un guide pour les *Sustainable bonds* en 2020, suivi des *Guidelines* émises par la Financial Services Commission l'année d'après.

Au niveau de Perigeum Capital Ltd, nous avons assisté deux sociétés dans leur levée de fonds ; dans un premier temps, une société étrangère avait émis Rs 5 milliards de *bonds* et nous avons agi en tant que *Joint arranger* par rapport à cette émission de *bonds* en livres sterling et roupies mauriciennes. Par la



suite, nous avons aussi aidé une autre société dans l'immobilier qui a réussi à réunir Rs 1,3 milliard en termes de *bonds*.

Avec la notion de l'Environnemental, Social and Governance (ESG) désormais au coeur des projets, l'introduction d'obligations vertes, voire bleues, est appelée à s'accélérer sur le moyen terme. Comment pouvons-nous saisir cette opportunité au maximum ?

Alors que le cadre est déjà



[EN COUVERTURE/INTERVIEW]

Solutions Ltd, dont la *General Manager* est Harsheenee Au-jayeb (ancienne responsable de la division de développement durable chez AfrAsia Bank), accompagnée de trois directeurs, à savoir, Françoise Chan, Luana Ballah et moi-même.

Si certaines entreprises ont débuté 2022 avec des marges solides, une liquidité résiliente ainsi que des comptes améliorés, la hausse de l'inflation, les disruptions de la chaîne d'approvisionnement, le manque de personnel et le coût élevé de l'emprunt sont venus compliquer la situation. Quels sont les challenges financiers auxquels les responsables d'entreprise devront faire face au cours de cette année ?

Au niveau de l'entreprise, il y a une politique de réduction des coûts qui doit être adoptée. En gros, cela implique que le conseil d'administration devra se focaliser sur ses activités principales et classer les projets selon leur ordre de priorité tout en se concentrant sur les acti-

être très au courant des dernières tendances en la matière. Si les CEO arrivent à reporter les projets secondaires, voire faire fusionner certaines entités (tout en évitant le choc des cultures au sein de différentes organisations), ils devraient pouvoir s'en sortir. Finalement, il ne faudra pas, non plus, oublier les stratégies de sortie en prenant en compte la manière et le timing de cette option.

Maurice est l'un des rares pays au monde à être en conformité avec 39 des 40 recommandations du GAFI. Que faut-il faire pour garantir cette conformité sur le long terme ?

Je pense qu'il faudrait avant tout revenir à la source pour analyser et comprendre comment on s'est retrouvé sur la liste grise du GAFI ainsi que la liste noire de l'Union européenne. Si l'on veut éviter toute rechute, il faudra avoir une certaine rigueur et un respect des règles ainsi que des procédures. Tout en visant l'excellence, l'on devra s'assurer de la participation de tout le monde, que ce soit les

«L'ON DOIT ADOPTER UNE POLITIQUE DE ZÉRO TOLÉRANCE ENVERS LA CORRUPTION»

présent, je note que les 3P, à savoir *People, Profits, Planet*, sont au centre des enjeux liés au changement climatique de la part des investisseurs. C'est dans cette optique que la Banque de Maurice et la Financial Services Commission sont venues de l'avant avec les *Guidelines* concernant l'émergence de l'ESG. Outre l'*United Nations Global Compact* qui réunit des principes et des objectifs de développement durable, nous avons aussi les *Sustainability Development*

Goals ainsi que l'indice de développement durable développé par la Stock Exchange of Mauritius qui regroupe certaines entreprises ayant atteint certains de ces critères.

Ainsi, les investisseurs conscients des enjeux écologiques peuvent consulter cet indice pour ensuite choisir les entreprises dans lesquelles ils souhaitent investir. À notre échelle, l'on a créé une entreprise-sœur de Perigeum Capital Ltd qui s'appelle ESG Intellis

ités générant des revenus. Le recrutement du personnel doit aussi s'effectuer en prenant en compte les individus qui amèneront de la valeur à l'entreprise.

Par ailleurs, la gestion du *Cash and working capital* doit être menée de manière stricte et rigoureuse. Pour revenir à l'effectif, j'estime que c'est très important de retenir les employés clés de l'entreprise en adoptant des politiques de rétention efficaces. Quant au Forex et les stratégies de hedging, il faudra

opérateurs, le régulateur et les autres parties prenantes du secteur. Mis à part cela, l'on doit adopter une politique de zéro tolérance envers la corruption et miser sur la formation ainsi que l'encadrement. Qui plus est, il faudra se tenir au courant des derniers développements dans le secteur afin de maintenir une certaine régularité. Finalement, l'exemple doit venir d'en haut si l'on souhaite que la juridiction soit perçue comme une juridiction propre.