

Article publié le Mercredi 27 juillet 2005.

QUESTIONS À JEAN MAURICE PARNET, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA FINANCIAL SERVICES PROMOTION AGENCY

“Nous assistons à un combat entre les anciens et les modernes”

Près de deux mois avant son départ, Jean Maurice Parnet fait le point sur la situation dans l’offshore. Il n’y a plus de place pour les conservateurs du 20e siècle, soutient-il.



● **Vous allez quitter la direction de la FSPA fin septembre. Quel regard jetez-vous sur votre parcours à la tête de cette organisation depuis juillet 2003 ?**

Je garde un excellent souvenir de mes relations de travail fortes et positives avec l’ancien ministre de tutelle, Sushil Khushiram, ainsi qu’avec Georges Chung Tick Kan, président de notre conseil d’administration jusqu’à novembre 2004.

Le bilan de notre action à la FSPA a été, je pense, extrêmement positif. Nous avons mené des missions de promotion que les

Management Companies et les participants étrangers ont considéré comme des succès. Nous avons couvert l’Asie et l’Europe. Un des résultats de ces missions est que, pour la première fois à Maurice, une société de gestion de patrimoine, la Indian Ocean Asset Management, a choisi notre pays comme base d’opération. Avant cela, Maurice se contentait de faire du travail administratif pour ce type de compagnies et les décisions étaient prises ailleurs. C’est en quelque sorte une montée en gamme.

De même, suite à nos missions à Genève et à Zurich, plusieurs trusts qui étaient gérés en Suisse sont maintenant gérés à Maurice. Je crois que nous avons contribué à apporter de la substance et une réputation d’intégrité à la juridiction mauricienne.

Notre prochaine cible est New York car les états-Unis représentent plus de 40 % du business de l’offshore mauricien. On devait y aller en juin mais la mission a été reportée à janvier 2006 en raison des échéances électorales.

● **Outre les missions de promotion, la FSPA a également été active sur le plan de la formation...**

Effectivement. Quand la FSPA a été créée, on pensait que sa principale mission était la promotion des services financiers à l’étranger. Mais on s’est vite aperçu qu’il y avait un besoin criant de professionnels de qualité. C’est ainsi que nous avons créé un diploma

course de deux ans en planification fiscale internationale. Nous avons démarré avec 18 candidats et neuf d’entre eux passent aujourd’hui leur examen final, ce qui leur donnera un diplôme reconnu internationalement.

● **Le manque de professionnels a toujours été évoqué comme une contrainte au développement de l’offshore et des services financiers. Diriez-vous que nous avons aujourd’hui une masse critique suffisante de professionnels ?**

Il y a aujourd’hui, surtout au niveau des petites et moyennes Management Companies, une prise de conscience qu’il y a un besoin de formation. Malheureusement on peut regretter que dans les plus grandes, les dirigeants – à quelques rares exceptions – ont la perception qu’ils n’ont nul besoin de formation continue, que ce soit pour eux-mêmes ou pour leurs équipes. Le jour du “jugement dernier” arrivera bien vite pour ceux qui croient tout connaître. Il y a par contre d’autres Management Companies plus agiles et plus averties qui font venir de grosses pointures internationales pour renforcer leur développement commercial et la formation de leurs équipes.

“Aujourd’hui la priorité, c’est le marketing, la recherche et la formation. Il faut renforcer les équipes pour cela.”

Par ailleurs, le processus de restructuration des Management Companies a déjà été enclenché. On assistera à un processus de concentration et de rapprochements qui fera qu'en définitive, on se retrouvera avec, au maximum, une vingtaine de Management Companies, au lieu de 80 actuellement. Il faut effectivement des ressources financières pour acquérir une plateforme technologique de niveau international, faire un marketing de qualité et assurer la formation de son personnel. Ce n'est pas avec un revenu annuel de 100 000 \$US qu'on peut se permettre tout cela.

Aujourd'hui il y a une dizaine de Management Companies qui représentent 90 % du chiffre d'affaires de la profession. Il est clair que les autres devront s'adapter ou disparaître : c'est dans l'intérêt de la bonne image de la juridiction mauricienne car il est inconcevable que des clients étrangers puissent envoyer des e-mail à certaines Management Companies et ne jamais obtenir de réponse.

La Financial Services Commission de même que l'association professionnelle AOMC (Association of Offshore Management Companies) doivent encourager et favoriser ce processus de concentration. L'association professionnelle pourrait ainsi établir des critères plus sélectifs sur la qualité de ses membres.

• Vous évoquiez plus haut les missions de marketing effectuées par la FSPA. Malgré tout la juridiction mauricienne est toujours largement dépendante du marché indien...

L'Inde est effectivement un marché important mais il y a eu une diversification, sur la Chine notamment. La gestion des actifs est en train de se développer mais on en parle moins parce que c'est un domaine où la discrétion s'impose. Il y a eu bon nombre de nouvelles sociétés créées : entre novembre 2003 et janvier 2005, quelque 1 400 sociétés ont été créées, ce qui fait une moyenne de 100 par mois. Ce dynamisme a été noté alors que chez nos concurrents, c'est plutôt la morosité.

• La FSPA dispose-t-elle des moyens pour remplir sa mission ?

Nous avons actuellement huit personnes (hors les 4 membres du support staff), ce qui vous l'avouerez, est bien maigre pour assurer la promotion de notre place financière sur l'ensemble de la planète et la formation des professionnels mauriciens, répondre aux demandes quasi quotidiennes de la clientèle étrangère, créer des instruments de communication modernes et efficaces, organiser des séminaires, surveiller nos concurrents, améliorer la législation, etc.

Nous avons rationalisé la gestion en devenant la première institution para-publique à externaliser la comptabilité à une firme privée et, au fil des mois, le tri s'est fait naturellement entre ceux qui voulaient vraiment travailler et ceux qui considéraient la FSPA comme "l'acaze mama". Nous entamons le travail de "reconstruction" et la priorité de mon successeur – toujours inconnu – sera de recruter un(e) Head of Marketing & Business Development et un(e) Head of Research de qualité.

Nous disposons pour l'exercice en cours d'un budget de Rs 26 millions (dont un pourcentage important est absorbé par les charges administratives).

Je pense que les aspects concernant la supervision et le cadre réglementaire ont été déjà bien traités. Aujourd'hui la priorité, c'est le marketing, la recherche et la formation. Il faut renforcer les équipes pour cela.

Pour trouver des moyens financiers additionnels, j'ai suggéré que le statut de la FSPA soit modifié. Pourquoi ne pas en faire un partenariat entre le public et le privé, où la participation du secteur privé pourrait grimper jusqu'à 40 %, non seulement en termes de contribution financière mais aussi par apport de compétences. Je crois dans un système où les gens ne doivent pas se dire qu'ils vont faire carrière à la FSPA mais plutôt apporter leur contribution pendant trois à cinq ans avant d'intégrer (ou de réintégrer) le secteur privé et il faut donc casser la mentalité "traditionaliste" qui a pu prévaloir avant 2002.

• Vous nous avez parlé de vos réalisations mais y a-t-il eu aussi des échecs ?

Je préfère parler d'objectifs non réalisés. Trois ans et demi après sa formation, la FSPA continue à concentrer ses efforts sur le Global Business au lieu de s'occuper de tout le secteur financier non bancaire. La FSPA a effectivement un champ de compétences élargi qui va bien au-delà de celui de la défunte MOBAA puisqu'il couvre les assurances, le marché boursier, le crédit bail, le crédit à la consommation et tous les autres services financiers non-bancaires.

“Je trouve néanmoins pitoyable que des jeunes diplômés qui ont du talent choisissent de s'expatrier pour réussir ailleurs alors qu'ils devraient réussir à Maurice.”

La FSPA doit œuvrer à renforcer la concurrence et la compétitivité du secteur financier non bancaire et combattre par tous les moyens le cartel de fait qui existe dans certains sous-secteurs ; il faudrait notamment que les équipes qui travaillent dans les compagnies d'assurances soient mieux formées, ce qui est dans l'intérêt général du pays, et dans celui, plus spécifique, des clients, qu'ils soient le grand public ou les entreprises.

Dans le domaine des assurances, il faudra aussi encourager les partenariats entre compagnies locales et compagnies étrangères.

Au niveau du marché boursier, on doit impérativement susciter un plus grand intérêt de la part des investisseurs mauriciens et étrangers, en développant une meilleure gouvernance d'entreprise et en sensibilisant le public aux opportunités – mais aussi aux risques – de l'investissement en actions. Cela permettra de réduire la dépendance au crédit bancaire, dont on a pu constater les méfaits.

Malheureusement la FSPA est toujours perçue comme le successeur de la MOBAA donc devant se concentrer sur l'offshore alors qu'elle a une mission d'intérêt général beaucoup plus importante et beaucoup plus large, au service de l'économie du pays.

La FSPA a consacré jusqu'ici 90 % de ses ressources à un sous-secteur des services financiers qui ne représente qu'une part infime de la contribution du secteur à l'économie.

● **La surrégulation est-elle un réel problème à vos yeux ?**

La FSPA a des exemples concrets où des entreprises internationales de grand renom ne se seraient pas implantées dans notre juridiction si la législation n'avait pas été renforcée et si la supervision n'était pas devenue plus rigoureuse. La régulation n'a pas été un frein mais, bien au contraire, un moteur du développement de l'offshore.

Vous remarquerez que seules les Management Companies dirigées par des conservateurs du 20e siècle se plaignent de la soi-disant overregulation.

Dans tous les secteurs de l'économie mauricienne, nous assistons à un combat entre les anciens et les modernes ; j'espère et je suis convaincu que les modernes gagneront. Mais, ils doivent le faire très vite car le "train de la globalisation" ne nous attendra pas beaucoup plus longtemps !

Toutes les conditions sont réunies pour que Maurice se développe; contrairement à beaucoup de vos voisins, vous avez ici des cerveaux bien formés et bien éduqués. Je trouve néanmoins pitoyable que des jeunes diplômés qui ont du talent choisissent de s'expatrier pour réussir ailleurs alors qu'ils devraient réussir à Maurice.

Etant au cours de ces deux dernières années progressivement tombé amoureux de votre pays, je suis très optimiste car ceux qui veulent moderniser l'économie sont de plus en plus nombreux et influents. Avec ce qui se passe dans le textile et dans le sucre, la population et les décideurs ont bien compris qu'il faut ouvrir davantage l'économie de ce pays. Le concept de duty free island est une excellente idée et il reste à mettre en place les mesures d'accompagnement concrètes, notamment une formation accrue au service des douanes et la construction de complexes commerciaux modernes et efficaces, pour récolter les bénéfices financiers.

● **A votre avis, quelles sont les actions prioritaires à mener pour le développement de l'offshore ?**

La juridiction de l'offshore ne décollera pas si les professions juridiques ne sont pas libéralisées rapidement : il faut permettre aux cabinets d'avocats locaux de concrétiser des partenariats avec des cabinets internationaux, augmentant ainsi la taille du marché global, ce qui est dans l'intérêt bien compris des opérateurs mauriciens.

Comme cela a été le cas à Singapour, il faut permettre aux entreprises mauriciennes – et pas que dans l'offshore et les services financiers – de recourir aux compétences internationales.

Par ailleurs, il faut établir une meilleure synergie entre le Board of Investment et la FSPA. Il faudrait aussi que le BOI puisse travailler libre de toute interférence politique et qu'on y encourage le recrutement d'hommes et de femmes qui ont fait leurs premières armes dans le secteur concurrentiel et qui, lorsqu'ils reçoivent des investisseurs étrangers, sachent faire la différence entre un bilan et un compte d'exploitation ! Cela faciliterait grandement la vie de mon ami Gérard Sanspeur.

La cerise sur le gâteau serait de régler le scandale de la principale banque commerciale du pays qui nous est reproché chaque fois que nous sommes en mission à l'étranger.

Mais Rome ne s'est pas faite en un jour !

Propos recueillis par
Stéphane SAMINADEN