

CHAPITRE 2

LES NOUVEAUX SECTEURS D'ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES

Emmanuel GRÉGOIRE

Les secteurs que nous aborderons dans ce chapitre sont des activités plus récentes que celles que nous venons d'étudier. Nous nous pencherons sur l'*offshore* financier pudiquement rebaptisé, en 2001, *Global Business*, terme qui évoque moins le paradis fiscal, puis nous traiterons des nouvelles Technologies de l'information et de la communication (TIC) : il s'agit de deux domaines relevant du secteur tertiaire et exigeant un certain niveau qualification. Comme beaucoup d'autres pays du Sud, nous verrons que Maurice dispose d'un vivier de main-d'œuvre encore insuffisamment formé pour satisfaire la demande des entreprises, ce qui se traduit par une tendance marquée à la hausse des salaires. Nous étudierons ensuite des activités tournées vers la mer et l'exploitation de ses ressources : obnubilée par son développement intérieur, la république de Maurice en a presque oublié qu'elle est composée de plusieurs îles. Le pays dispose donc d'une zone économique exclusive (ZEE) extrêmement étendue (1,9 millions de km²) longtemps sous-exploitée. En 1992, il mit en place un port franc afin de développer ses activités maritimes. À ce port franc, se greffa en 2001 le *Seafood Hub*, projet qui vise à faire de Port-Louis un centre régional de traitement et de réexportation des produits de la mer à haute valeur ajoutée.

I. L'OFFSHORE FINANCIER OU GLOBAL BUSINESS

C'est au cours de la conférence organisée par le journal Euromoney sur le thème « *Mauritius, Developing a Major Offshore Financial Centre* » (avril 1992) que le ministre des finances d'alors, Rama Sithanen, lança l'*offshore* à travers la promulgation de lois promouvant une gamme élargie d'activités (*Mauritius Offshore Business Activities Act et Offshore Trust Act et International Companies Act de 1994*). Il s'agissait de faire de l'île une plate-forme financière régionale en développant les activités de banque, la domiciliation de sociétés étrangères, l'assurance, la gestion de fonds et de biens. L'idée était de capter le marché sud-africain marqué par l'*apartheid* et l'instabilité politique et d'attirer des capitaux pour lesquels l'île constituerait un refuge. Cette première initiative ne fut pas un succès, les Sud-africains déposant toujours leurs fonds en Suisse et dans les îles Anglo-Normandes et non à Maurice.

De manière inattendue, l'*offshore* mauricien doit son succès à la convention de non-double imposition (CDI) conclue avec l'Inde (1^{er} avril 1983)¹ pour, au départ, encourager les exportations indiennes. Jusqu'en 1993, ce traité fut peu utilisé, l'économie indienne étant repliée sur elle-même. Au cours des années quatre-vingt-dix, elle va, au contraire, s'engager dans la voie de la libéralisation et faire appel aux investisseurs étrangers. C'est alors qu'un groupe d'avocats britanniques se rendit à Maurice pour examiner les opportunités offertes par la CDI avec l'idée de suggérer à des entreprises anglo-saxonnes d'investir en Inde en faisant transiter leurs capitaux par l'île pour réduire leur imposition. Des multinationales européennes, américaines et asiatiques ainsi que des fonds d'investissements y ont créé des sociétés *offshore* avant d'investir dans la Grande Péninsule si bien que l'activité repose sur ce traité (60% de son chiffre d'affaires). C'est pourquoi les autorités mauriciennes rejettent l'idée que leur pays serait un paradis fiscal. Pour elles, l'*offshore* repose sur des conventions librement signées avec d'autres États et non de l'évasion fiscale ou du blanchiment d'argent. Elles font remarquer que Maurice

1. Les CDI font que les entreprises ne peuvent être imposées à la fois dans leur pays d'origine et dans celui où elles investissent.

respecte les principes de transparence et d'échanges d'informations prônés par l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économique). En décembre 2001, l'île adopta à cet effet une nouvelle loi (*Financial Services Development Act*) qui créa deux institutions chargées de contrôler le secteur aux côtés de la Banque centrale de Maurice :

- la *Financial Service Commission* (FSC) : cet organe régulateur a été établi en remplacement de la MOBAA (*Mauritius Offshore Business Activities Authority*). Il a en charge la supervision des activités non-bancaires donc liées à l'*offshore*, à l'assurance et au marché des capitaux. Le FSC veille au respect des textes (*Insurance Act 2005* et *Securities Act 2005*, tous deux amendés en 2007) et au bon fonctionnement de ces trois secteurs ;
- la *Financial Intelligence Unit* (FIU) : opérationnelle depuis 2002, son rôle est d'enquêter sur les sociétés *offshore* qui paraissent suspectes. La FIU les transmet ensuite à la police, aux douanes ou à la justice et collabore avec les autres institutions internationales spécialisées, ce qui fait de Maurice un « territoire coopératif ».

Depuis lors, la législation mauricienne a évolué. Le *Financial Services Act* de 2007 définit plus précisément encore le rôle de la FSC en tant que régulateur des services financiers, assure la protection des utilisateurs du secteur et comporte des dispositions pour en garantir la moralité.

Depuis sa mise en place, la croissance du *Global Business* a été soutenue au point de contribuer aujourd'hui à environ 5% du P.I.B. mauricien (le secteur financier en représente globalement 12%). Maurice est désormais reconnu comme étant un centre financier international : l'île jouit d'une position favorable en termes de fuseaux horaires (GMT+4) qui lui permet de faire le lien entre les marchés européens, asiatiques et africains car les opérateurs peuvent intervenir simultanément sur ces marchés. Du point de vue géographique, elle est bien placée étant sur la route des grandes voies maritimes qui relie l'Inde et la Chine à l'Afrique orientale et australe (*Global Business* et port franc visent à faire du pays une plate-forme de transit pour les capitaux et les marchandises). Sa politique économique libérale (liberté des changes), ses infrastructures

de transport et de communications modernes, le bilinguisme de sa population, son régime politique démocratique, sa stabilité juridique et son cadre de vie agréable sont des atouts supplémentaires. L'activité demeure toutefois tributaire de la conjoncture internationale, la multiplication des centres *offshore* dans l'océan Indien (Dubai et Djibouti) accentuant la concurrence. Pour Maurice, elle provient surtout de Singapour qui a signé une convention analogue à la sienne avec l'Inde, des îles Anglo-Normandes, Caïmans et Vierges.

Les intervenants

1. Des sociétés

Depuis 2001, la législation mauricienne distingue deux types de sociétés¹.

1. Les *Global Business Companies 1* (GBC1)

Les GBC1 servent à l'investissement à l'étranger. Elles sont soumises à un impôt forfaitaire de 3% sur l'ensemble de leurs bénéfices (pas de taxation des plus-values ni des dividendes) : cette imposition perçue en dollar est en pourcentage très faible, mais le montant élevé des sommes en jeu (plusieurs milliards de dollars) fait qu'elle est une source de revenus élevés pour l'État mauricien.

Tableau 1 : Évolution du nombre de GBC1 (2000-2009)

Années (31 déc.)	2000	2002	2004	2006	2007	2008	2009
GBC1	5865	6546	77261	7354	8761	9498	9581

Sources : FSC et The Official Web site of the Investment Promotion Agency of the Government of Mauritius.

Au 31 décembre 2008, les GBC1 étaient constitués à 76% de *Holding* d'investissements tournés vers les secteurs des nouvelles technologies de l'information et de la communication (25%), les services

1. On en dénombre un total de 28.129 soit une baisse par rapport à l'année 2008 (31.884) due à la crise financière internationale.

financiers (14%), l'immobilier (7%), les transports (7%) et l'énergie (5%). Les autres GBC1 portaient sur les activités financières (5%), le commerce (4%), la consultance (3%) et quelques autres domaines de moindre importance (Financial Services Commission, 2009).

Une GBC1 est considérée comme une société résidente qui est soumise à la détention d'un certificat de résidence fiscale. De ce fait, elle a accès aux CDI signé par Maurice avec 37 pays (de nouveaux traités sont en cours de négociation). Le principe est le suivant : une firme, par exemple, américaine qui investit en Inde y sera imposée sur son activité car il y n'y a aucun accord en matière fiscale entre les deux pays. Pour éviter cette (lourde) imposition, Maurice offre à cette société américaine la possibilité de constituer une GBC1 qui créera à son tour une filiale en Inde qui réalisera les investissements de la maison mère américaine. Comme il y a une CDI entre les deux pays, cette filiale ne payera pas de taxes sur les plus-values en Inde où leur imposition est élevée mais à Maurice où les plus-values ne sont pas taxées. Enfin, elle pourra rapatrier ses profits aux USA sans taxes de sortie ni contrôle des changes. De même, des opérateurs indiens non-résidents comme ceux qui sont installés en Afrique orientale et australe peuvent recourir à cette convention. Inversement, l'accord permet à des Indiens d'investir à l'étranger dans d'excellentes conditions fiscales. Ces facilités expliquent que Maurice soit devenu le premier investisseur étranger en Inde : au cours de ces quinze dernières années, les flux financiers représentèrent 12 milliards de dollars auxquels il faut ajouter 45 milliards de placements boursiers car les *Hedge Fund* et les *Private Equity Firms* (fonds destinés à l'acquisition partielle ou totale d'entreprises non-cotées en bourse) peuvent bénéficier de la même procédure (L'Express, 9 mars 2007). Les FDI (*Foreign Direct Investment*) durant l'année fiscale indienne (31 janvier 2007-1er février 2008) s'élevèrent à 25,5 milliards de dollars. Maurice représenta 57% de ces flux soit 14,5 milliards de dollars, les États-Unis 17%, la Grande-Bretagne 11, les Pays-Bas 8 et le Japon 7 (Hawabhay, 2008). Si on prend en compte une période plus longue, on constate que, depuis l'année 2000 (Desai, 2008), Maurice représente 44% de ces FDI devant les USA (8,4%) et Singapour (7,4%).

Si ces transactions sont légales, des abus se produisent car des particuliers, des entreprises et des fonds indiens réinvestissent dans leur pays en transitant par Maurice (*round-tripping*). Autrement dit, de grosses sommes d'argent partent pour la City de Londres traditionnellement appréciée des investisseurs indiens. Elles repartent ensuite à Maurice puis retournent en Inde sous la forme d'une filiale d'une société *offshore* mauricienne qui sera très peu taxée. Ce *round-tripping* mécontente les autorités de New Delhi qui menacent de ne pas reconduire la convention : son histoire est émaillée de scandales financiers relatés par la presse de la Grande Péninsule qui, régulièrement, évoque une possible révision portant notamment sur le *capital gains tax*. Les firmes indiennes qui s'implantent à Maurice pour profiter de son régime fiscal ont tout intérêt à ce que le traité ne soit pas remis en cause. On peut s'étonner d'ailleurs qu'une telle mesure n'ait toujours pas été prise et penser que l'Inde en tire profit¹ : découragés par les fortes taxations locales, de nombreux investisseurs n'y auraient peut-être pas investi leurs capitaux sans les conditions avantageuses offertes par les GBC1². Toutefois, il suffirait que l'Inde le remette en cause en estimant que cette mesure ne découragera pas la venue de capitaux étrangers qui profitent déjà d'un bon retour sur investissements pour qu'une grande partie de l'*offshore* mauricien s'écroule. C'est pourquoi le *Board of Investment* (BOI) encourage le secteur à s'ouvrir davantage vers le continent africain en signant de nouveaux accords de non-double imposition et de promotion des investissements.

Depuis près de vingt ans, les GBC1 drainent des capitaux internationaux importants étant de très grosses sociétés. Elles dégagent plus de valeur ajoutée et d'emplois que les GBC2 qui sont plus nombreuses en termes d'effectifs bien que créées postérieurement.

2. Les Global Business Companies 2 (GBC2)

Régies par le Financial Services Act, les GBC2 sont des sociétés à

-
1. Les investissements portent aussi dans le domaine foncier (construction de logements et de bureaux).
 2. La décision inattendue des autorités indiennes d'augmenter le *short term capital gains tax* de 10 à 15% dans le cadre du budget 2008 rend la juridiction mauricienne plus attrayante encore : en passant par Maurice, les investisseurs vont économiser non plus 10% mais 15% sur leurs plus-values.

administration légère qui assurent plus de confidentialité que les GBC1 (pas d'obligation d'ouvrir un compte bancaire en devises) et bénéficient d'une fiscalité nulle. Leur nombre a régulièrement progressé :

Tableau 2 : Évolution du nombre de GBC2 (2000-2009)

Années (31 déc.)	2000	2002	2004	2006	2007	2008	2009
GBC2	8592	12.803	16.334	19.369	20.999	22.386	18.548

Sources : FSC et The Official Web site of the Investment Promotion Agency of the Government of Mauritius.

Leur activité porte sur le commerce, la logistique, le *marketing*, les affaires maritimes, les services de consultants, les nouvelles technologies et l'informatique, le financement ou le *leasing* d'avions et surtout la gestion de patrimoine, de fonds privés et d'actifs : dans ce dernier cas, la constitution d'une GBC2 ou d'un trust est très appropriée. À la différence des GBC1, il n'y a aucune taxation sur les GBC2 qui sont des sociétés non-résidentes.

La FSC octroie aux GBC1 et GBC2 une licence d'exercice. Les *Offshore Management Companies* (OMC) doivent ensuite vérifier l'identité et la source des capitaux de leurs clients. Ces OMC sont des sociétés de gestion chargées d'administrer et de gérer les fonds des sociétés en *offshore* (la FSC leur délivre une licence). Leur nombre (elles représentent environ 2000 emplois) est passé de 71 en 2002 à 82 en 2007 puis à 108 en décembre 2009 selon le rapport annuel du FSC : il est donc en forte augmentation (Financial Services Commission, 2010). Parmi elles, figurent les « big four » à savoir PricewaterhouseCoopers, Deloitte & Touche Tohmatsu, KPMG et Ernst & Young. Le suivi de l'activité des OMC effectué par la FSC à partir d'un échantillon (94% d'entre elles) montre que leurs actifs totaux se sont accrus passant de 119,1 millions de dollars en 2008 à 131,9 à la fin de l'année 2009. Parallèlement, elles ont enregistré une augmentation de leur chiffre d'affaires qui s'élève à 158,5 millions de dollars en 2009 contre 137,7 millions en 2008 (92,5 millions

en 2007). Par contre, leur bénéfice se situe à 12,1 millions de dollars soit une diminution de 34% par rapport à l'année précédente (18,2), les dix premières réalisant 75% environ de ce montant et gérant 65% des actifs des GBC1 et GBC2 (Financial Services Commission, 2008).

2. Des compagnies d'assurance « captives »

Ces compagnies d'assurances dites captives sont des filiales des firmes multinationales qui jouent le rôle d'assureur traditionnel en garantissant elles-mêmes les risques. Ces firmes ont en effet réalisé qu'elles pesaient financièrement souvent plus lourd que leur compagnie d'assurance habituelle et qu'elles étaient mieux au fait de leurs propres besoins. Ces deux raisons les poussent à s'auto assurer à des tarifs avantageux. Cela leur permet aussi de diminuer leur imposition, les entreprises situées dans les pays à fiscalité forte acquittant les primes engrangées par les assurances captives qui peuvent les placer en payant un impôt sur les bénéfices très limité. Il y aurait 5000 compagnies de ce type dans le monde touchant près de 20 milliards de dollars de primes et gérant un total de plus de 50 milliards d'actifs (Desai, 2008).

Les *Captive Insurance* sont assimilées à des GBC1 et imposées de manière identique (3% sur les bénéfices). Cinq *Captive Insurance Managers* administrent les sociétés d'assurance mises en place par des GBC1 pour s'assurer ou se réassurer : il s'agit principalement de groupes sud-africains. Toutefois, l'île est en retrait dans ce secteur dominé par les Bermudes et les îles Caïmans.

3. Des offshore trusts

Les *trusts* ou fiducies sont des structures anglo-saxonnes de préservation du patrimoine qui favorisent un haut niveau de dissimulation d'identité car ils instaurent une barrière entre le détenteur légal d'un actif et son bénéficiaire réel : une personne ou une société (le fiduciaire) transfère à perpétuité et irrévocablement la propriété d'actifs à un tiers (la fiduciaire ou la trustee) qui les gère pour le compte d'une tierce personne,

le bénéficiaire. Dans ce montage juridique, il y a trois parties prenantes : le fiduciaire, la fiduciaire et le bénéficiaire, le lien entre les deux premiers étant basé sur une relation de confiance.

Différents trusts (caritatifs, commerciaux, privés, etc.) peuvent être constitués : l'île compte, en décembre 2009, 26 cabinets (*Corporate Trustees*) chargés de gérer plus de 560 trusts représentant près de 50 milliards de dollars. De création aisée et rapide (les trusts sont régis par les *Companies Act* et *Trust Act* de 2001 et l'*Offshore Trusts Act* de 1992), ce sont des structures juridiques modernes et opérationnelles dans un contexte mondial très concurrentiel. Lorsque les initiateurs du trust et ses bénéficiaires sont non-résidents, le trust est exempté de toute taxation comme les GBC2. S'ils sont résidents, il est imposé au même taux que les GBC1.

Aucune information n'est évidemment disponible quant à l'origine des fiduciaires. De riches Sud-africains mettent vraisemblablement ainsi à l'abri leur fortune pour se prémunir de l'instabilité politique de leur pays (les trusts sont en cela bien adaptés car la confidentialité est absolue)¹, mais aussi des Européens et, depuis quelques temps, des Russes.

4. Des banques

L'activité bancaire est ancienne à Maurice puisqu'elle apparut dès la conquête britannique (1810), le gouverneur Farquhar créant la Banque coloniale de Maurice, Bourbon et Dépendances pour relancer le négoce local. Elle fut remplacée, en 1832, par la Banque de Maurice. En 1838, des négociants anglais et des propriétaires de plantations sucrières constituèrent la *Mauritius Commercial Bank*. La MCB parvint à traverser les siècles sans crise majeure si bien qu'elle est la deuxième banque la plus ancienne de l'hémisphère sud et figure parmi les vingt plus importantes sociétés d'Afrique sub-saharienne en termes de capitalisation. Aujourd'hui, elle demeure la première banque locale

1. Les Sud-Africains sont les principaux acquéreurs de villas vendues dans le cadre des *Integrated Resorts Scheme* : ces IRS attribuent le statut de résident à des étrangers dès lors qu'ils acquièrent une villa en investissant un minimum de 500.000\$.

devant la *State Bank of Mauritius* créée cinq ans après l'indépendance (1973) à l'initiative du jeune État. Maurice compte à présent dix-neuf banques et dispose de services financiers parmi les plus développés d'Afrique.

Du point de vue juridique, la loi bancaire (*Banking Act*) a été amendée en 1988 pour faciliter la création de banques *offshore* et la gestion de fonds internationaux. Autrefois, la législation distinguait les banques *onshore* des banques *offshore* et leur délivrait des licences distinctes dans le souci de les différencier : les secondes ne pouvaient investir localement et ne traitaient qu'avec l'étranger en devises étrangères. Le *Banking Act* de 2004 instaura une licence unique, les banques pouvant avoir une branche domestique et l'autre *offshore* ou être seulement en *offshore*. Parmi les premières, on trouve *Hong Kong and Shanghai Banking Corporation* (HSBC), la *Barclays Bank* implantée à Maurice depuis 1919 et première banque à se lancer dans l'*offshore*, la Banque des Mascareignes filiale du groupe français Caisse d'Épargne, la *Bank of Baroda* (Inde), la *State Bank of India*, *Habib Bank* (Pakistan), la *State Bank of Mauritius*, la MCB (peu impliquée en *offshore* mais première banque locale), *Bank One* et la *Bramer Banking Corporation* toutes deux à capitaux mauriciens. Les banques uniquement *offshore* sont : la *Deutsche Bank*, la *Standard Chartered Bank* (Grande-Bretagne), *Investec Bank* (Afrique du Sud), la *Standard Bank* (Afrique du Sud), *AfrAsia Bank* à capitaux sud-africains et mauriciens et la *Bank International Indonesia*.

L'énumération, certes un peu fastidieuse, de ces banques donne une indication sur les pays vers lesquels leur activité est tournée. Celle des banques indiennes a trait aux transactions liées au traité signé par les deux pays tout comme la banque indonésienne bien que l'Indonésie ait dénoncé l'accord qui la liait à Maurice (les transactions s'effectuent désormais à travers les Seychelles ce qui représente 15 à 20% du *Global Business*). Les banques sud-africaines oeuvrent dans le cadre de la CDI qui lie ce pays à Maurice et assistent les Sud-africains désireux d'investir à Maurice. Enfin, on note la présence de banques anglaises.

Toutes ces banques proposent leurs services à des clients aisés et aux entreprises afin de récupérer des commissions. Les banques *offshore*

peuvent aussi bien financer les achats immobiliers d'individus et de sociétés étrangères qui souhaitent investir en dehors de leur pays, que gérer de grosses fortunes. D'autres participent à des montages financiers complexes permettant à leurs commanditaires d'acheter des biens en Afrique, en Asie ou ailleurs.

Le *Global Business* a été peu touché par la crise financière : en mars 2009, certains opérateurs estimaient la baisse d'activité entre 10 à 15% en raison de la désertion *des Hedge Funds*. Depuis lors, le secteur a connu une certaine reprise et l'année 2009 a globalement été satisfaisante avec une stabilisation du marché dû à une plus grande prudence des investisseurs. Pour l'avenir, les autorités mauriciennes souhaitent diversifier géographiquement le *Global Business* afin de réduire sa forte dépendance vis-à-vis de l'Inde. Elles estiment qu'il y a un gros potentiel en Afrique où sévit l'instabilité politique : Maurice peut jouer le rôle qu'a joué Singapour par rapport à la Chine et devenir une passerelle financière entre l'Asie et l'Afrique.

Maurice face aux nouvelles initiatives de l'OCDE et du G20

Le scandale des comptes détenus au Liechtenstein par des hommes d'affaires allemands (février 2008) qui échappaient ainsi au fisc de leur pays puis la crise financière ont mis les paradis fiscaux sur le devant de la scène, même s'ils n'en sont pas les principaux responsables. Ils sont accusés de déréguler le système financier mondial et de faciliter ses dérives spéculatives ayant contribué à la diffusion des *subprime* (forme de crédit hypothécaire à taux élevé et variable en usage aux USA) dans le système bancaire et des *Colletarised Debt Obligation* dont l'effondrement provoqua la crise financière. À ces deux facteurs, se greffent des initiatives convergentes :

- l'élection de Barack Obama à la présidence des États-Unis : contrairement à son prédécesseur, il est un virulent opposant aux paradis fiscaux et est décidé à prendre des mesures énergiques à leur encontre comme le montre le bras de fer qui l'opposa à la Suisse

qui refusait de satisfaire sa demande d'informations sur 50.000 contribuables américains soupçonnés d'y avoir un compte ;

- une véritable volonté politique de mettre fin à leur activité : le G20 veut des résultats concrets et attaque de nombreux pays dont les petites îles tropicales. En cela, la démarche est soutenue par de grandes organisations comme le FMI.
- enfin, la pression médiatique est de plus en plus forte en Europe et aux États-Unis les populations ayant été profondément choqués par les dérives de la finance internationale.

Si le G20 et l'OCDE ne remettent pas en cause le principe de la souveraineté fiscale et par conséquent la concurrence qui peut aller jusqu'à l'absence totale de fiscalité, ils ne tolèrent plus le *harmful competition tax* qui est le cumul de l'absence de fiscalité et de l'absence d'échange de renseignements. Ils ne contestent pas, pour le moment, le principe de la souveraineté fiscale, c'est-à-dire le droit pour tout pays d'instaurer ou non des impôts et d'en déterminer le taux : il n'y a en effet pas de consensus au sein de l'OCDE car l'Irlande n'y est pas favorable pratiquant une fiscalité dérisoire. Par contre, l'OCDE met l'accent sur l'échange d'informations en partant du principe que l'attrait des paradis fiscaux sera moindre car ils ne permettront plus de frauder. Aussi, l'OCDE a redéfini ses critères de définition des paradis fiscaux en n'en retenant que trois : une fiscalité dérisoire, une faible coopération en matière d'échange d'informations fiscales et un secret bancaire bien gardé. Cette nouvelle grille s'inscrit dans le cadre de la renégociation du modèle de conventions fiscales internationales ou « codex » et en particulier son article 26 relatif à l'échange d'informations entre États signataires : ceux-ci ne pourront plus refuser d'échanger des informations de nature fiscale en opposant le secret bancaire ou les dispositions de leur législation. La fraude et l'évasion fiscale se traduisent en effet par des pertes très importantes de recettes fiscales¹ pour les pays de l'OCDE et du G20. Les aides massives accordées aux banques qui ont été renflouées à partir de l'argent des contribuables ainsi que les plans de relance destinés à limiter les effets de la crise

1. 30 à 40 milliards d'euros/an pour la France selon le Conseil des prélèvements obligatoires (Le Monde, 2008).

sur la croissance et l'emploi ont considérablement creusé les déficits budgétaires des États et accru leur endettement d'où l'idée de récupérer des recettes fiscales en s'attaquant à ces territoires. À la suite de réunion de Londres (1^{er}-2 avril 2009), le G20 publia trois listes de pays classés selon leur conformité avec les règles mondiales d'échange d'informations qui n'existe que dans le cadre d'accords bilatéraux.

L'île Maurice a été classée en liste blanche (« États ou territoires qui ont mis en œuvre des standards internationaux en signant au moins 12 accords conformes à ces standards »). Pour parvenir à ce bon classement, le ministre des finances Rama Sithanen s'est rendu plusieurs fois à Londres et à Paris avant la réunion du G20 pour expliquer que Maurice n'est pas un paradis fiscal et que son centre financier est réglementé et vigilant. Il expliqua aussi que l'île souhaite se développer comme centre financier régional, mais qu'elle n'encourage pas l'évasion fiscale ni ne recycle de l'argent d'origine douteuse. Le ministre s'est également déclaré prêt à satisfaire toute demande d'informations en matière fiscale. Enfin, il a souligné que le *Global Business* repose principalement sur des CDI à commencer par ceux signés avec l'Inde et l'Afrique du Sud et non sur l'accueil de capitaux qui s'y réfugient pour échapper à l'impôt ou se blanchir.

Néanmoins, l'île figure sur la liste des « territoires à faible réglementation » du GAFI (Groupe d'action financière) et des paradis fiscaux d'ATTAC (Association pour la taxation des transactions financières et pour l'aide aux citoyens) et d'autres ONG. De son côté, l'avocat mauricien Muhammad Reza Uteem avance que, pour le blanchiment d'argent, « c'est très naïf de penser que Maurice n'est pas utilisé à cet effet. Le nombre croissant de demandes d'enquêtes provenant de l'étranger sur des cas de blanchiment le confirme » (L'Express n°16.632, 2008). Muhammad Reza Uteem reconnaît plus loin que l'île est un paradis fiscal « dans la mesure où on a des sociétés de catégorie 2, qui nous permettent de bénéficier d'une exemption totale de taxes. Mais par contre, si paradis fiscal veut dire opacité et blanchiment d'argent, là on peut dire que les normes internationales sont jusqu'à présent respectées. Le nom du pays ne figure sur aucune liste noire. Alors, au sens péjoratif, nous ne sommes pas un

paradis fiscal ». Ce jugement est repris par Iqbal Rajahballee, ancien responsable de la FSC : « Be it a fiscal exemption regime or a light fiscal regime, Mauritius can be defined as a fiscal paradise » (Bheenick, Bikoo Rajahballee & Ki Li 2008).

Comme d'autres pays, Maurice est actuellement soumis à l'examen du *Peer Review* mené par l'OCDE dans le cadre du Forum mondial sur les paradis fiscaux. Présidé par la France (l'Inde figure parmi les trois pays vice-présidents), ce contrôle consiste à vérifier qu'ils pratiquent l'échange d'informations à la demande, quand celle-ci est pertinente de la part de l'État qui en fait la demande. Dans un communiqué de l'OCDE (vendredi 28 janvier 2011), le Forum mondial reproche à Maurice des « éléments manquants dans son cadre légal, comme les informations sur la comptabilité de certaines sociétés *offshore* » et estime que « l'examen des pratiques à Maurice montre qu'il y a une marge d'amélioration, notamment en ce qui concerne l'accès de l'administration fiscale aux informations bancaires ». Aussi, Maurice aux côtés des Seychelles et de Saint-Marin n'est pas parvenu à franchir ce premier examen du Forum mondial sur les paradis fiscaux. Les autorités mauriciennes vont donc devoir mettre en œuvre les recommandations faites par l'OCDE afin de se conformer aux standards internationaux et faire en sorte que le pays reste classé en liste blanche.

II. LA CYBER ÎLE

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication (TIC) ont touché Maurice à l'orée du millénaire. Ce nouveau secteur qui a contribué à la mondialisation de l'économie et de l'information joue un rôle important dans la diffusion des connaissances. Le gouvernement mauricien veut en faire un des piliers de l'économie nationale en convertissant le pays en une cyber île calquée sur le modèle des cités indiennes du troisième millénaire. Il s'agit donc d'attirer, cette fois-ci, des services, et non plus comme auparavant des industries, en jouant sur l'avantage comparatif que possède l'île en termes de coûts de travail (Grégoire, 2006). Pour faciliter l'installation d'entreprises mauriciennes

et étrangères, l'État a mis en place un cadre législatif incitatif en promulguant une série de lois : *Copyrights Act* (1997), *ICT Act* (2001), *Electronic Transactions Act* (2002), *Computer Misuse & Cybercrime Act* (2003), *Business Facilitation Act* (2006) et *Data Protection Act* (2009). Par ailleurs, il s'est efforcé de diminuer le prix de location des lignes afin de rendre l'île plus compétitive, celui-ci passant de 22.338\$ en 2002 à 10.500 en février 2005 puis à 3000\$ au début de l'année 2010 pour une ligne de 2Mbps. Enfin, il a mis en place des infrastructures : sur le site d'Ebène, il a édifié une première cyber tour de 11 étages inaugurée en 2004 et dotée d'un réseau moderne de télécommunications (l'Inde a financé le projet par un prêt de 80 millions d'euros) puis une seconde un peu plus tard. Depuis lors, Ebène qui n'était qu'un hameau perdu au milieu des champs de canne est devenu une agglomération aux tours futuristes qu'occupent des centres d'appels, des entreprises d'externalisation informatique, des organismes de formation et quelques banques (HSBC, Deutsche Bank) et services étatiques même si beaucoup de bureaux n'ont pas encore trouvé preneurs. Située à moins d'un kilomètre de l'université, c'est une véritable zone du savoir qui s'est édifiée en l'espace d'une dizaine d'années.

Selon le *Board of Investment* (BOI), les TIC comptaient 78 entreprises en février 2005 contre 18 en 2002, l'activité débutant en 2000-2001. Cette augmentation de leur nombre marque un véritable démarrage du secteur grâce à la connexion de Maurice (juin 2002) au câble sous-marin en fibre optique SAFE (*South Asian Far East*) qui relie l'Afrique du Sud à la Malaisie, d'autres câbles prenant ensuite le relais vers l'Europe (SAT-3/WASC) et l'Amérique du Nord¹. Cette progression était également due à l'entrée en service des 30.000 m² d'espaces de travail de la première cyber tour (elle était occupée à 95% dès août 2005, ce qui représentait 1700 emplois). Depuis lors, la croissance des TIC s'est poursuivie à un rythme accéléré : la création d'emplois a été en moyenne de 45% par an entre 2004 (2392) et 2008 (10.440). Au cours de la même période, le nombre d'entreprises est passé de 75 à 250, le cap des 300 étant franchi en juillet 2009. Ces sociétés sont à 40% mauriciennes et

1. Depuis 2009, un nouveau câble (LION 1) posé par France-Télécom relie Maurice à la Réunion et à Tamatave.

60% étrangères avec à leur tête des entreprises françaises loin devant les britanniques. Les investissements globaux étaient estimés à 1,555 milliards de roupies en mars 2007 soit une augmentation de 53,7% depuis le mois de septembre 2006 (1,010 milliards de dollars). La contribution du secteur au PIB qui était de 1% en 2000 est passée 4% en 2007 puis à 5,8% en 2009 et pourrait atteindre 7% en 2011 (Everest Global Inc., 2009), les TIC générant un chiffre d'affaires de près de 10 milliards de roupies en 2008 (Board of Investment, 2009).

Les entreprises d'externalisation des services sont, en juillet 2009, les plus nombreuses (38%). Elles sont suivies des sociétés de développement de logiciels (20%), des centres d'appels (16,7%), des entreprises de « web design & developement » (9,35%), des firmes multimédias (6,35%), des cabinets d'expertise (4,6%) et d'entreprises diverses (5%). L'origine des sociétés est variée avec une prépondérance des entreprises mauriciennes (42%)¹ et françaises (34%). Viennent ensuite les firmes britanniques (5%), indiennes (4%), sud-africaines (3,5%) et d'autres pays européens (5,5% confondus), le restant (6%) étant des sociétés américaines, australiennes ou asiatiques (Singapour, Hongkong et Chine). Du point de vue du nombre d'emplois, leur progression soutenue reflète le dynamisme du secteur :

Tableau 3 : Évolution du nombre d'emplois (1996-2009)

Années	1996	1999	2001	2003	2005	2006	2007	2009
Nombre	14	125	842	1696	3801	5513	6960	12.000

Les centres d'appels sont les principaux employeurs (51% des salariés), suivis des activités d'externalisation (35%), de développement de logiciels (8%) et des autres domaines précédemment cités (6% confondus). Les investigations que nous avons menées en 2005 et complétées par la suite ont porté sur ces trois premiers secteurs qui représentent près de 95% des emplois.

1. Les grands groupes mauriciens (Rogers, Harel-Mallac, Currimjee, CIEL, etc.) ont investi la filière.

Les centres d'appels

Ils sont surtout dirigés vers la France et dans une moindre mesure vers le Royaume-Uni car l'île doit affronter la redoutable concurrence de l'Inde. On distingue les appels entrants qui consistent en une assistance effectuée auprès des consommateurs ou en diverses prestations¹, des appels sortants qui sont du démarchage par téléphone, des enquêtes de qualité ou du suivi de clientèle. Dans les deux cas, les centres d'appels exigent de leurs agents qu'ils parlent parfaitement le Français ou l'Anglais, que ce soit au niveau de la diction (neutralisation de l'accent mauricien) que de l'expression orale (grammaire et vocabulaire). Dans le second cas, elles leur demandent également de maîtriser les techniques de vente par téléphone, autrement dit d'être de bons vendeurs alors que dans le premier cas, il s'agit de répondre à des questions presque toujours identiques. La motivation et la personnalité des candidats sont des aspects pris en compte lors des entretiens d'embauche.

Les enquêtes menées dans les entreprises montrent qu'elles n'ont, au départ, pas trouvé aisément la main-d'œuvre dont elles avaient besoin : si, après publication d'une annonce dans la presse, les réponses étaient nombreuses, la proportion de candidats jugés aptes était très faible (un sur dix). Ces derniers sont des jeunes qui désirent entrer dans la vie active après avoir obtenu le HSC (*High School Certificate* soit le niveau BAC) ou le SC (*School Certificate* soit le niveau de la seconde). Les employés des centres d'appels sont donc jeunes (le plus souvent entre 18 et 27 ans), la moyenne d'âge se situant autour de 23 ans. Les femmes sont majoritaires, les entreprises les jugeant plus aimables et patientes au téléphone. Enfin, leurs cellules de recrutement soulignent que le bilinguisme tant vanté des jeunes Mauriciens est exagéré car ils commettent de nombreuses fautes de langage qui doivent être corrigées. Elles estiment aussi que leur culture générale (histoire, géographie) est insuffisante et que leur formation en informatique doit être reprise à la base.

1. Il y a tout un secteur « rose », semble-t-il très rentable, constitué de centres d'appels et d'échanges par ordinateurs ou SMS interposés avec des correspondants clients.

Dans ce contexte, les centres d'appels éprouvent toujours des difficultés à l'embauche qui ont conduit à une situation de pénurie de personnel qualifié : il y a à Maurice un problème de formation qui risque de constituer un obstacle à l'expansion des centres d'appels. Aussi, les employés se sont livrés, entre 2003 et 2006, à une surenchère sur les salaires : l'arrivée de nouveaux opérateurs se traduisait par des tensions parfois très fortes sur les rémunérations car ils tentaient de débaucher le personnel de leurs concurrents en leur proposant des conditions meilleures voulant être immédiatement opérationnels et ne pas perdre de temps en formation. Pour se protéger contre de telles pratiques, les entreprises s'efforçaient alors de fidéliser leurs employés par l'octroi de primes d'assiduité, de commissions et d'avantages divers. Dans cette conjoncture tendue, les salaires ont augmenté d'environ 25% entre 2004 et 2005 : un télé-agent gagnait alors autour de 7500 à 8000 roupies par mois (215 à 230 euros) au lieu de 6000 à 6500 (175 à 188 euros) un an plutôt (août 2004)¹. En 2007, les salaires ont poursuivi leur cycle haussier, un télé-agent touchant au bout d'un peu plus de deux ans d'activité 10.000 roupies par mois plus diverses gratifications². Depuis lors, la situation s'est stabilisée et les entreprises se sont organisées pour moraliser l'activité et y introduire davantage de déontologie si bien que la rotation de leur personnel a beaucoup diminué atteignant un niveau proche des pays du Nord. En incluant les charges, un télé-agent revient, en 2010, à environ 300 euros par mois (charges comprises qui sont de 5 à 6%) alors qu'un salarié français coûte environ 1500 à 1600 euros. L'écart est donc de 1 à 5. Il n'est plus que de 1 à 4 si l'on intègre les frais de location d'espaces sur le réseau SAFE. En 2008, les centres d'appels représentaient à eux seuls plus de 4600 emplois, leur nombre ayant doublé en l'espace de deux ans, ce qui reflète la vitalité du secteur.

La hausse des rémunérations qui est également impactée par l'inflation car les entreprises en compensent souvent les effets négatifs a fini par éroder les marges et augmenter le prix des prestations. À terme, elle pourrait compromettre la compétitivité de la filière si elle se poursuivait

1. Le montant des salaires est supérieur à celui des autres secteurs d'activités.

2. Des jeunes motivés et dévoués à leur entreprise peuvent connaître de rapides promotions.

et constituer un handicap pour Maurice confronté à ses concurrents anglophones (Inde Philippines, Malaisie, etc.) et francophones que sont le Maroc, la Tunisie et le Sénégal. Dans ces pays, les télé-agents parlent parfaitement français et sont de bons vendeurs, ce qui n'est pas le cas des Mauriciens, plus à l'aise en appels entrants. Enfin, Madagascar pourrait aussi être un concurrent dangereux (main-d'œuvre plus qualifiée, abondante et moitié moins coûteuse qu'à Maurice) si la situation politique se stabilisait, si le climat était plus propice aux affaires (insécurité juridique des investissements) et si la corruption diminuait fortement, ce qui fait beaucoup de conditions... Ces éléments expliquent pourquoi les centres d'appels n'ont pas encore franchi le pas vers la Grande Île, ce qu'a fait l'industrie textile mauricienne il y a déjà longtemps. Le secteur est donc fragilisé par une main-d'œuvre locale qualifiée en quantité insuffisante : celle-ci a déjà été captée comme l'a fait remarquer un chef d'entreprise qui, il y a cinq ans, recevait plusieurs centaines de réponses à des offres d'emplois parues dans la presse contre quelques dizaines au plus à présent. Le recrutement se fait aussi via internet, mais les réponses sont là aussi insuffisantes et souvent inadaptées car la maîtrise du Français et de l'Informatique sont deux critères essentiels que peu de jeunes Mauriciens maîtrisent parfaitement.

Il est donc urgent de parvenir à une adéquation entre offre et demande de travail. Cet objectif n'est atteignable que par un effort de formation d'autant plus important que la rotation des agents est, comme en Europe, forte¹ car le travail en centres d'appels est peu intéressant, répétitif et stressant (les jeunes Mauriciens qui ont obtenu le HSC en profitent pour économiser de l'argent afin de financer leurs études universitaires). Dans ce contexte, les actions menées par l'institut de formation aux métiers de centres d'appels, d'externalisation et de l'informatique (*ICT Empowerment Training Programme*)² auquel participe l'IVTB (Industrial and Vocational Training Board) paraissent insuffisantes aux opérateurs privés qui estiment que le problème ne peut être réglé du jour au lendemain. Selon eux, l'effort doit être mené en profondeur, c'est-

1. Selon les entreprises, elle touche entre 5 à 10% des salariés.

2. Cet institut a été lancé par des entreprises et des associations opérant dans le secteur.

à-dire au niveau des enseignements des cycles primaire et secondaire (ils sont prêts à embaucher des jeunes de niveau Form V (soit la 4^{ème}) s'ils parlent bien le Français ou l'Anglais), mais ses fruits ne se feront sentir pas avant une douzaine d'années...

L'externalisation ou Business Processing Outsourcing (BPO)

Ce concept d'externalisation a connu un certain essor dans un contexte où les entreprises prennent conscience de l'intérêt de sous-traiter à l'étranger une partie ou la totalité d'opérations jugées coûteuses. Les centres d'appels (qui correspondent le plus souvent à de la délocalisation) peuvent être une forme d'externalisation. Toutefois, l'externalisation s'applique le plus souvent à des activités de « *Back Office* » qui consistent à effectuer à l'étranger des tâches auparavant faites dans le pays d'origine des entreprises. Sont externalisées des activités financières, comptables, de contentieux, de vente et de *marketing*. Cela se traduit par des travaux souvent simples comme la saisie de données chiffrées, le traitement de chèques, d'impôts, l'établissement de fiches de paie, la comptabilité d'entreprises, les transcriptions médicales et légales, la tenue d'agendas, etc.

Selon le *Bord of Investment*, plus d'une centaine d'entreprises employant 4528 personnes travaillaient dans des services externalisés en 2008 contre 2300 en 2006 : là aussi, la progression est spectaculaire. Les qualifications requises pour ces services externalisés sont plus exigeantes que pour les centres d'appels car les entreprises recherchent une bonne maîtrise de l'informatique et des principaux logiciels, compétences qu'elles trouvent difficilement. Un chef d'entreprise explique que les patrons doivent embaucher de « la main-d'œuvre qu'ils qualifient souvent eux-mêmes ». Outre ces aspects techniques, une bonne connaissance écrite du Français ou de l'Anglais - et non-orale comme pour les centres d'appels - est requise pour éviter les erreurs de retranscription ou de rédaction. Enfin, les employeurs insistent sur la prise en compte des capacités intellectuelles et culturelles des candidats,

leur motivation, leur célérité à saisir des données ainsi que leur conscience professionnelle, ces éléments étant évalués au cours du stage de formation (les employés sont, là aussi, surtout des jeunes femmes). Le niveau scolaire requis est le HSC voire SC car le travail demandé n'est pas compliqué consistant le plus souvent en de la transcription de données auparavant scannées. Comme pour les centres d'appels, peu de jeunes Mauriciens ont le profil souhaité : s'ils sont nombreux à chercher un emploi, leur connaissance limitée en informatique et leur méconnaissance du monde de l'entreprise et de ses contraintes font que les offres d'emplois ne sont pas satisfaites d'où des tensions sur les salaires.

Le niveau des rémunérations est un peu inférieur à celui des centres d'appels. Ce n'était pas le cas, au départ, car la concurrence à l'embauche est moins forte en raison de la spécificité des tâches : les entreprises doivent effectuer une formation particulière à leur activité, laquelle n'étant pas aussi aisément transférable que dans le cas des premiers. Le salaire moyen d'un agent débutant est, en 2009, d'environ 8000 roupies par mois soit 200 euros, de 10.000 roupies voire davantage pour un agent ayant au moins un an d'ancienneté (250 euros) et de 12 à 13.000 (300 à 330 euros) pour un chef de plateau chargé de superviser le travail des agents. Les rémunérations augmentent assez rapidement et les entreprises fidélisent leurs employés par une série de primes (productivité, assiduité, etc.) pour se prémunir de toute tentative de débauche par des concurrents. L'écart avec les salaires pratiqués en France est sensiblement le même que pour les centres d'appels (1 à 5) : malgré le discours de nombreux chefs d'entreprises étrangers qui se plaignent de la hausse des salaires dans les TIC, la différence du niveau des rémunérations entre Maurice et la France reste appréciable et justifie pleinement l'implantation de leurs unités dans l'île.

Le BPO compte à présent un éventail d'activités beaucoup plus larges et spécialisées qu'à ses débuts, celles-ci portant alors sur des tâches assez basiques. Le développement des *Hotline* est révélateur de cette évolution. Branche du BPO, la *Hotline* consiste en un support technique fourni à des entreprises ou à des particuliers. Cela nécessite que les télé-agents aient des compétences techniques d'où un recrutement au

niveau HSC voire universitaire (formation en informatique ou expérience antérieure). Les Mauriciens répondant à ces critères étant peu nombreux, la main-d'œuvre était déjà captée lorsqu'un grand groupe français de téléphonie s'installa à Maurice au cours de l'année 2007. Sa venue s'est traduite par de fortes tensions sur les salaires qui augmentèrent d'environ 20 à 25%, ce groupe recrutant dans un premier temps 70 personnes rémunérées entre 17 à 20.000 roupies par mois (425 à 500 euros) avec l'objectif à terme d'avoir 400 employés. Dans ce secteur, le marché de l'emploi est également saturé, la main-d'œuvre locale apte ne pouvant répondre à la demande des entreprises. Comme les centres d'appels, celles-ci se sont organisées pour éviter les débauchages, ce qui a contribué au contrôle des salaires et à une rotation raisonnable du personnel : « il ne faut pas tuer la poule aux œufs d'or » a expliqué un chef d'entreprise.

Comme les centres d'appels, le BPO a bien traversé la crise, bien que ses clients habituels aient exercé des pressions pour obtenir des prix plus avantageux. De nouvelles entreprises ont ainsi vu le jour. Une certaine stabilisation semble attendue en 2010. C'est un secteur à faible valeur ajoutée, ce qui n'est pas le cas de celui du développement de logiciels. Enfin, comme dans les autres branches des TIC, la baisse de l'euro vis-à-vis de la roupie a handicapé les entreprises dans la mesure où beaucoup d'entre elles sont payées en euros.

Le développement de logiciels

Activité à plus forte valeur ajoutée que les précédentes, il consiste en une série de prestations fournies à des entreprises sous forme de mise au point de logiciels aux fonctions variés : traitements de moyens de paiements (chèques, cartes bleues), aide à la décision en termes de *marketing* et de gestion, mise en place de sites internet, élaboration de logiciels de sauvegarde de données, de circulation et de classement de l'information, etc.

Le problème relatif au manque de qualifications locales se pose ici avec encore plus d'acuité étant donné les compétences requises. Si en matière de centre d'appels ou de BPO, les employeurs recrutent au niveau

SC ou HSC, les entreprises spécialisées dans le développement de logiciels exigent au minimum trois ou quatre années de formation universitaire voire plus et des compétences précises en termes de programmation. Elles prennent aussi en considération la valeur personnelle des individus, leur capacité à utiliser un ordinateur et à « surfer » sur internet pour y faire des recherches. Aussi, le vivier de main-d'œuvre est réduit, les entreprises éprouvant de grosses difficultés à recruter du personnel (la proportion de candidats jugés aptes est au mieux de 5%, le plus souvent 1%). Pour y remédier, elles ont parfois fait venir des Malgaches diplômés de l'Institut polytechnique national de Tananarive qui forme aux technologies de l'informatique. D'autres ont installé une antenne à Madagascar où elles sous-traitent certaines opérations en profitant du faible coût du travail et de sa bonne qualification. Les salaires y sont inférieurs de 50% à ceux de Maurice : « un Malgache qui a dix ans d'expérience gagne ce que touche ici un débutant » souligna un chef d'entreprise. Toutefois, cette installation dans la Grande Île relève, pour le moment, plus de cas ponctuels que d'un mouvement généralisé.

Le secteur du développement de logiciels doit aussi faire face à une forte mobilité de son personnel qui, sans cesse, négocie des conditions de rémunération meilleures quitte à se livrer à diverses formes de chantage (absentéisme élevé). Pour conserver leurs agents, les entreprises se livrent à une surenchère sur les salaires : un jeune peu qualifié (niveau HSC plus deux ans) gagnait entre 10 à 15.000 roupies par mois en 2005 et entre 15.000 à 20.000 roupies en 2007, un programmeur qualifié est passé de 20 à 25.000 roupies par mois à 35 à 40.000 et un chef de projet compétent de 40.000 à 55.000 roupies soit 1375 euros (ces montants incluent divers avantages en nature comme une voiture). Face à la rareté des très bons programmeurs, à leur forte volatilité et à la hausse des salaires, une entreprise a rapatrié une partie de son activité en France n'ayant plus intérêt à rester à Maurice argumentant que l'écart des salaires avec la France n'était plus significatif. Dans ces conditions, certains observateurs estiment que le secteur du développement de logiciels n'a aucun avenir à Maurice en raison du cruel manque de personnel qualifié qui risque de décourager de nouveaux investisseurs et de pousser certaines entreprises

à explorer le marché indien. Ils avancent que le pays ne pourra jamais rattraper son retard en matière de formation car l'effort à accomplir est énorme et s'espacera sur une demie voire une génération alors que des pays comme le Maroc et l'Inde dispose déjà du personnel compétent¹. Enfin, le système de télécommunications mauricien n'est pas toujours performant (pannes et faiblesses au niveau de la capacité du réseau) et son coût demeure élevé.

Quel avenir pour les TIC à Maurice ?

Pour développer les TIC, Maurice doit compter sur son avantage comparatif puisque le pays s'est lancé dans une filière non-protégée, dont il n'est pas seul à avoir perçu les avantages potentiels² même s'il possède de sérieux atouts : stabilité politique, laisser-faire étatique, code du travail souple, libre circulation des capitaux, système bancaire efficace, bilinguisme, cadre de vie agréable, etc. Un chef d'entreprise a bien résumé les atouts de Maurice « ici, c'est parfait. On ne risque pas d'être spolié ». Aussi, l'île dispose d'un potentiel de développement car la délocalisation des services n'est pas encore très répandue en France, son principal marché, en raison de la forte hostilité des syndicats et du gouvernement qui redoutent des suppressions massives d'emplois. Ainsi, la crise n'a pas eu d'impacts négatifs sur l'activité des TIC. Au contraire, les entreprises occidentales et notamment françaises ont accéléré leur mouvement de délocalisation sous son effet, ce qui a bénéficié à Maurice qui a vu s'installer une cinquantaine de nouvelles sociétés. De plus, Maurice est relativement épargné par la concurrence internationale dans la mesure où elle est tournée vers le monde francophone et non-anglophone où la compétition est beaucoup plus sévère.

Après un démarrage rapide, la croissance du secteur pourrait se ralentir en raison du manque de personnel qualifié, problème récurrent

-
1. Pour les centres d'appels et l'externalisation, les compétences peuvent être plus rapidement améliorées.
 2. L'île est classée à la 53ème place en 2009 selon le Global Information Technology Report (GITR) publié par le World Economic Forum (2010). Le GITR est considéré comme une des références internationales les plus complètes pour évaluer l'impact des TIC sur le développement et la compétitivité des pays.

à Maurice. La main d'œuvre disponible a déjà été en très grande partie absorbée et les nouveaux arrivants sur le marché du travail sont en nombre insuffisant pour satisfaire la demande des employeurs : 13.211 jeunes Mauriciens ont obtenu le SC en 2008 et 6827 seulement le HSC, niveau souhaité par de nombreuses entreprises. Aussi, on peut craindre de nouvelles tensions sur les salaires et plus encore un blocage technique, les entreprises qui désirent s'installer à Maurice ne trouvant pas le personnel nécessaire comme c'est déjà le cas dans le développement des logiciels.

L'État et le secteur privé ont donc un rôle clé à jouer en matière de formation¹. Le *Human Resource Development Council* (HRDC) a démarré un programme (août 2007) de formation en centre d'appels avec pour objectif de former cinq mille jeunes avant le mois de juin 2008. Parallèlement, le secteur privé fait de la formation par le biais de structures locales spécialisées ou au sein même des entreprises : le groupe mauricien *Infinity* qui est le plus important centre d'appels francophone de l'île (plus de 600 employés en 2008 avec un chiffre d'affaires projeté à 300 millions de roupies) a, depuis 2006, une branche formation (*Infinity Training*) qui lui permet d'étoffer ses équipes². D'autres initiatives sont le fait de diverses structures comme la Chambre de commerce France/Maurice et l'OTAM (*Outsourcing Telecommunication Association Mauritius*). Enfin, le *National ICT Strategic Plan* (2007-2011) entend aussi mettre l'accent sur la formation.

Celle-ci est donc vitale car plus les rémunérations augmenteront, moins les coûts salariaux seront compétitifs sur le marché mondial³ et moins les entreprises étrangères viendront s'installer à Maurice car leur décision d'implantation privilégie qualification et coût du travail. L'avenir des TIC n'y est donc pas complètement assuré, le danger étant d'autant plus fort que l'activité est très concurrentielle au niveau international et facilement transférable du point de vue matériel. Dans un récent rapport,

-
1. Il a intégré l'informatique dans le *curriculum* scolaire depuis le primaire, mais seulement 4700 jeunes obtiennent, chaque année, le baccalauréat. L'effort doit donc être accompli en profondeur et massivement.
 2. Au début d'année 2011, le groupe *Infinity* qui connaît de très grosses difficultés financières doit faire l'objet d'un plan de restructuration (ses 478 employés n'ont pas été rémunérés depuis trois mois).
 3. C'est ce qui s'est produit pour le textile où la hausse des salaires a diminué la compétitivité mauricienne qui s'est plus encore détériorée après l'abolition de l'accord multifibres (cf. chapitre 1, 2^{ème} partie).

le Bureau Central des Statistiques note que, malgré les perspectives d'emploi, le nombre d'étudiants ayant choisi la filière informatique en SC (25%) ou en HSC (10%) est en train de reculer et non d'augmenter. Le secteur ne semble donc pas attirer massivement les jeunes chez lesquels le chômage a pourtant augmenté. L'explication tient au fait que la filière ne véhicule pas une image reluisante : les centres d'appels ont des horaires de travail contraignants et incompatibles avec une vie familiale et sociale car ils demandent une présence tardive le soir en raison des décalages horaires. Les rythmes imposés y sont jugés stressants, les centres d'appels comme les entreprises d'externalisation exigeant de leurs employés une forte productivité (certains abandonnent au bout de trois ou quatre ans). Il est donc vital que le pays fasse un gros effort de formation.

L'émergence d'un marché du travail quasiment mondial engendre une compétition de plus en plus sévère avec des exigences de qualification sans cesse plus élevées : une population active instruite est un préalable nécessaire pour que les nouvelles technologies soient adoptées dans l'ensemble de l'économie augmentant par là la productivité des facteurs. Les systèmes d'éducation et de formation doivent par conséquent tenir compte de la rapidité de ces changements et anticiper les évolutions futures pour faire en sorte que les étudiants actuels aient le maximum de chances d'être bien préparés à la vie professionnelle.

III. LE PORT ET LE PORT FRANC, PASSERELLES ENTRE AFRIQUE ET ASIE

Depuis l'époque des corsaires et des marins au long cours jusqu'à nos jours, son port a toujours joué un rôle déterminant dans l'histoire de Maurice. En 1735, Mahé de la Bourdonnais fit de Port-Louis le seul port de l'île en eau profonde afin de pouvoir débarquer des denrées alimentaires ainsi que diverses marchandises et d'évacuer la récolte de sucre. Son ambition ne s'arrêtait pas là puisque Mahé de la Bourdonnais envisagea d'en faire un vaste entrepôt, sorte de port franc où les négociants européens auraient pu se fournir en produits asiatiques. Il ne parvint pas à mener à bien son projet, mais celui-ci fut repris en 1787, les navires pouvant

mouiller à Port-Louis à la condition de déclarer leurs marchandises et de payer une redevance au trésorier de la colonie (de L'Estrac, 2004).

Au vingtième siècle, le développement du port se fit en même temps que celui du pays. Peu avant l'indépendance, l'ensemble du trafic était faible se chiffrant à environ 2 millions de tonnes en 1964. Les infrastructures étaient alors obsolètes obligeant les navires à rester longtemps à quais avant de repartir et l'activité portuaire était souvent perturbée par des grèves des dockers qui constituaient une part importante des effectifs du monde ouvrier. Il a fallu attendre les années quatre-vingt marquées par l'essor de l'industrie textile pour que le gouvernement le modernise et augmente sa capacité d'accueil si bien que le trafic s'éleva à 3,5 millions de tonnes en 1994. Quelques années auparavant, un port de pêche avait été installé à Trou Fanfaron. Les années quatre-vingt-dix virent l'inauguration d'un nouveau terminal à containers situé à Mer Rouge, la reconstruction et la création de nouveaux quais ainsi que de portiques et de voies d'accès. Aussi, l'activité du port a connu une forte croissance : le trafic de cargo qui était de 4,67 millions de tonnes au cours de l'année financière 2000-2001 est passé à 6,06 millions en 2008-2009 et celui des containers est passé de 161.274 TEUs en 2000-2001 à 320.831 en 2008-2009, ces deux chiffres ayant diminué depuis l'année précédente sous l'effet de la crise financière (6,46 millions de tonnes, 323.393 TEUs) (Mauritius Port Authority, 2009). Le port occupe donc une place stratégique dans l'économie de l'île car il constitue un point de passage obligé pour les marchandises en provenance ou à destination du monde extérieur, la voie aérienne jouant un rôle mineur. À présent, Port-Louis est utilisé par de grands armateurs mondiaux comme Maersk Sealand ou P&O Nedllyod Mitsui OSK Lines et offre des infrastructures modernes, des tarifs compétitifs et une main d'œuvre qualifiée (2218 bateaux ont accosté à Port-Louis en 2007-2008).

Pour donner une nouvelle envergure à son activité portuaire et poursuivre la diversification de l'économie nationale, le gouvernement mit en place, en 1992, un port franc qui s'inscrit dans le prolongement de la zone franche. L'objectif était aussi de développer les activités

internationales de Maurice, cette fois-ci dans le domaine maritime en jouant sur la position de l'île située à neuf jours de bateau de l'Asie du Sud-Est (Singapour), à six jours de l'Inde (Mumbai) et à cinq de l'Afrique du Sud. Ce port franc constitue une zone franche commerciale qui a pour objectif de renforcer la position de Maurice dans le domaine des services. Il s'agit d'en faire une plaque tournante du transport maritime régional et un centre logistique et de *marketing* dans l'océan Indien, en Afrique australe et orientale.

Le principe

Le *Freeport Act* de 1992 a défini son fonctionnement et institué la *Mauritius Freeport Authority* (MFA) qui est chargée de contrôler et de gérer les zones de port franc, de promouvoir et encourager le commerce extérieur ainsi que de fournir aux détenteurs de licences les infrastructures et les équipements nécessaires. Du point de vue fiscal, des mesures incitatives ont été prises : impôt seulement de 15% sur les sociétés (*Corporate Tax*)¹, dividendes non-imposables, libre rapatriement des bénéficiers, exemption de droits de douane sur tous les produits et équipements importés dans le port franc. En outre, ses utilisateurs bénéficient de frais de manutention réduits pour tous les produits destinés à l'exportation, d'un accès aux facilités bancaires *offshore* et au marché local, de la possibilité d'un contrôle à 100% des sociétés par des investisseurs étrangers. Ce texte fondateur de 1992 demeure globalement valable même si une série d'amendements a été promulguée afin de rendre le fonctionnement du port franc plus aisé et rapide (« *business friendly* »).

Du point de vue logistique, la *Mauritius Ports Authority* (MPA) qui possède toutes les infrastructures portuaires réglemente, contrôle et planifie le développement du port. Il revient à la *Cargo Handling Corporation Limited* dont l'État est l'actionnaire principal de gérer et de mettre en œuvre les opérations de manutention. Enfin, la *Mauritius*

1. Les développeurs et les opérateurs avec valeur ajoutée acquittent ce montant. À partir de juillet 2009, les opérateurs sans valeur ajoutée (*trading*) ont été assujettis au même montant, ce qui hypothèque la compétitivité de l'île au profit de destinations où les impositions sont nulles comme à Dubaï.

Freeport Authority (MFA) était, au départ, chargée d'assurer la promotion et la régulation du port franc, d'allouer des terrains aux opérateurs, d'approuver des projets, d'octroyer des licences aux intervenants et de se positionner comme développeur aux côtés du secteur privé, fonction qui lui fut retirée en 2001 au profit de *BPML Freeport Services Ltd*. En 2004, le *Board of Investment* s'est substitué à elle pour faire en sorte qu'il y ait qu'un guichet unique couvrant toutes les activités.

Contrairement à la zone franche, c'est un espace géographiquement délimité situé, d'une part, à proximité de Port-Louis (Mer Rouge) où ont été édifiés 160.000 m² d'entrepôts à sec, de chambres froides, d'unités de transformation et de bureaux et, d'autre part, dans le sud de l'île, au sein même de l'aéroport international de Plaisance où il est prévu d'agrandir les zones consacrées à cet effet. Dans ces deux lieux, des marchandises peuvent y être chargées, déchargées, transbordées, entreposées, transformées dans certaines limites et réexportées sans acquitter de taxes ni de droits de douane. Un minimum de formalités est exigé afin d'attirer les investisseurs étrangers. De plus, ils peuvent se livrer à des activités à valeur ajoutée (elles portent sur 25% des marchandises en 2007) comme le montage ou la transformation en vue de la réexportation.

En utilisant le port franc, des opérateurs nationaux ou étrangers ont accès dans des conditions intéressantes à de nombreux marchés extérieurs dans la mesure où Maurice fait partie de plusieurs organisations économiques régionales (SADC, COMESA) : le développement de son port franc repose sur l'accès à ces marchés préférentiels. Il présente trois autres avantages (Gonzalvez et Raffray, 1998) :

1. Certaines liaisons vers l'Afrique ne sont pas assurées directement depuis l'Europe, les États-Unis ou l'Asie. Un point de transbordement est nécessaire et Maurice offre un excellent cadre.

2. Maurice propose encore des conditions de transport moins onéreuses que d'autres pays bien que la concurrence soit de plus en plus vive : il peut donc être intéressant d'y acheminer des marchandises puis de les réexporter.

3. Le port franc offre une certaine flexibilité à des acheteurs africains comme ceux du Kenya, du Mozambique ou du Zimbabwe

qui n'ont pas une grosse assise financière. À partir de l'île, ils peuvent faire du groupage ou du panachage dans un même conteneur.

Le port franc a connu un réel développement étant utilisé à la fois par les entreprises de la zone franche, des firmes multinationales et des hommes d'affaires africains. Pour les premières, il offre des possibilités de stockage et de groupage qui permettent de satisfaire les clients européens et nord-américains dans des délais plus courts. Pour les seconds, il optimise les coûts et la logistique en favorisant les mouvements de réexportation. Enfin, des entreprises africaines l'empruntent pour effectuer des achats groupés, ce qui diminue leurs coûts de transport.

Les activités proposées par le port franc sont les suivantes :

- l'entreposage et le stockage ;
- le transbordement ;
- l'éclatement du vrac ;
- le tri, le nettoyage et le mélange ;
- la réparation et l'entretien de navires et des avions ;
- le stockage, la maintenance ainsi que la réparation de conteneurs ;
- le montage, l'assemblage et la transformation légère ;
- les activités portuaires et aéroportuaires orientées vers l'exportation ;
- l'inspection et le contrôle de qualité ;
- les services de fret et de transit.

Pour ces opérations, toute une gamme de services est offerte (pilotage, remorquage, soûtage des navires, manutention, etc.) et des infrastructures appropriées ont été mises en place comme des portiques, des quais en eau profonde, un parc à conteneurs, des entrepôts à sec, des chambres froides pour les produits périssables (poissons), des unités de transformation, des centres d'expositions et des bureaux. Des groupes de produits ont été identifiés comme porteurs, c'est-à-dire correspondants à des flux importants mais également déjà présents sur le marché mauricien. Il s'agit des biens de consommation électriques et des équipements de maison, des produits agro-alimentaires, des

réexportations de produits textiles, des produits pharmaceutiques et des pièces détachées (automobiles, etc.).

Les développeurs

Il s'agit de cinq sociétés qui offrent leurs services aux utilisateurs du port franc :

- la *Freeport Operations Mauritius LTD* (FOM) a son capital équitablement réparti entre quatre groupe : Rogers, Ireland Blyth, Harel Mallac and Co. et The Mauritius Chemical and Fertilizer industry LTD. FOM dispose de 85.000m2 comprenant des entrepôts, un centre d'expositions, une salle de conférence et des bureaux. FOM est spécialisé dans l'entreposage et la distribution ainsi que le service logistique intégré.
- la *Mauritius Freeport Development* (MFD) avait, au départ (1995), un capital de 100 millions de francs français détenu à 80% par des Mauriciens : ce sont des banques, des compagnies d'assurances, des entreprises de BTP ainsi que quelques autres actionnaires dont son président. Les actionnaires étrangers sont principalement d'origine française (groupe de transport et de fournisseur de logistique Norbert Dentressangle) et sud-africaine. En 1998, MFD (80 employés) exploitait une concession de 32.000 m2 d'infrastructures constituées de chambres froides, d'entrepôts ambiants, d'unités de transformation, d'un parc à conteneurs et d'un centre d'affaires. Depuis lors (2007), MFD a connu une croissance remarquable : doublement de la superficie de ses entrepôts superficie (67.000 m2) grâce à de nouveaux investissements (capital désormais de 900 millions de roupies) et projet de construire un quai de pêche de 120 mètres dans le cadre du *Seafood Hub* afin d'accueillir tous types de bateaux associés aux métiers de la pêche (son personnel est passé à 200 employés).
- Froid des Mascareignes, fondé en 1997 et dont le capital était partagé entre les groupes Taylor Smith and Co. spécialisé dans la réparation navale (75,1%), Rogers (24,8%) et Doger

de Spéville and Co. (0,1%), intervient dans le transbordement du thon (pesage, stockage, etc.) dont la pêche a connu un fort développement dans l'océan indien et de la légine provenant de l'océan arctique au mécontentement de la France qui souhaite protéger cette espèce en voie de disparition. Depuis 2004, Froid des Mascareignes a rejoint *Seafood Hub Ltd* du groupe IBL et propose une série de services relatifs au stockage à froid et à la manutention de poissons ;

- Mis en place en novembre 2001, BPML-Freeport Services Ltd (BFSL) qui dépend de BPML (Business Park of Mauritius Ltd) dispose d'une surface de 10 hectares avec 30.000m² d'entrepôts à sec ;
- Mauritius Freezone Logistics LTD (MFL) est le cinquième et le plus récent intervenant opérant en zone 14.

Ces firmes ont conscience qu'elles ne peuvent se limiter au seul entreposage de marchandises. C'est pourquoi, elles s'efforcent de proposer de nouveaux services et la possibilité d'une (petite) transformation locale des produits (reconditionnement, étiquetage, etc.).

Les utilisateurs

Les entreprises engagées dans le port franc (plus de 400) se livrent à de la réexportation, du transbordement ainsi qu'à de l'assemblage et de la transformation légère. En terme de valeurs, (2006-2007), les biens de consommation électriques représentent 31% du volume, les équipements divers 20%, les textiles 19%, les produits de la mer 12%, les produits pharmaceutiques 2%, l'agro-alimentaire 4%, le reconditionnement de véhicules 2%, etc. Clients des développeurs, ces sociétés sont des petites et moyennes entreprises mauriciennes, mais aussi des *joint-ventures* et des entreprises étrangères en quête de débouchés sur les marchés africains et asiatiques grâce aux accords régionaux conclus par Maurice et à sa situation géographique. Parmi ces dernières entreprises, figurent des multinationales européennes comme Nestlé, Décathlon et Nokia ainsi que d'autres compagnies de téléphonie qui ont toutes installé une antenne à Maurice où elles stockent des conteneurs. Il y a aussi des firmes

américaines comme Boxmore PlasNTICs qui exporte depuis Maurice vers la Réunion, Madagascar, l'Afrique du Sud et le Kenya et chinoises (Haier, Tianli, etc.). Leurs produits sont ensuite répartis selon les commandes de leurs clients, Maurice constituant une base d'éclatement des produits vers l'océan Indien, l'Afrique et le Moyen-Orient (des sociétés chinoises et indiennes procèdent de la même manière). Parmi les principaux marchés concernés par le port franc se trouvent les Emirats arabes unis, l'Inde, Madagascar et la France.

Évolution de l'activité

Celle-ci s'est opérée en trois phases : un démarrage très rapide avec un chiffre d'affaires qui est passé de 112 millions de roupies en 1993-1994 à 715,5 en 1994-1995 puis à 6,5 milliards en 1997/98 suivie d'une période de développement moins accéléré (7,12 milliards de roupies en 1998/099, 11,64 en 2001/02). Depuis lors, la croissance du port franc s'est opérée à un rythme de nouveau accéléré, son chiffre d'affaires passant de près de 14,8 milliards de roupies en 2003/04 à 21,7 en 2004/05 puis à 33 milliards en 2006/2007 (*Business Magazine*, 2007). Quant au volume total des marchandises transbordées, il a beaucoup augmenté :

Tableau 4 : Volume des marchandises dans le port franc en tonnes

Années	1993-1994	1999-2000	2001-2002	2002-2003	2005-2006	2006-2007	2007-2008
Volumes (T)	10.000	01.839	209.834	228.127	243.000	405.000	389.887

Les progrès sont donc considérables depuis 1992 : les échanges du port franc sont toutefois déséquilibrés, tant en volume qu'en valeur, en faveur des exportations (Bertile, 2008). Si cette croissance s'explique en partie, pour la période récente, par l'essor du *Seafood Hub*, le port franc est de plus en plus utilisé comme un tremplin par des sociétés chinoises et indiennes qui veulent pénétrer le marché africain et celui du Moyen-Orient à partir de Maurice.

Sans figurer parmi les piliers de l'économie nationale, ce secteur témoigne d'un fort dynamisme, de l'ouverture de Maurice sur l'extérieur et de sa capacité à trouver des « niches » pour promouvoir son développement : le port franc et le port¹ représentent à eux deux environ 5,5% du PIB. Le premier qui dépend étroitement du second procure 1500 emplois directs et autant d'emplois indirects. Même s'il est de plus en plus lié à l'industrie marine, il doit faire face à la concurrence de Dubaï et de Djibouti, ce dernier port étant développé par le premier. La concurrence est particulièrement vive sur les marchandises sans valeur ajoutée car les flux peuvent aisément se détourner de Maurice au profit de Dubaï dont les infrastructures sont très modernes, de Djibouti, de Madagascar et du Mozambique. Pour éviter cela, le cadre fiscal mauricien doit rester compétitif (l'instauration d'une taxe de 15% n'est pas une bonne mesure) même si l'île est mieux placée sur la voie maritime qui relie la Chine à l'Afrique australe. Sur les produits à valeur ajoutée, Maurice présente l'avantage d'appartenir à de nombreuses organisations régionales, ce qui offre de nouveaux marchés aux opérateurs qui utilisent son port franc. Pour qu'il soit plus attractif, il convient d'augmenter la longueur des quais disponibles, d'étendre les aires de stockage des containers et d'améliorer les équipements.

IV. L'EXPLOITATION DES PRODUITS DE LA MER : LE SEAFOOD HUB

À partir des années quatre-vingt, l'exploitation des ressources thonières de l'océan Indien s'est considérablement développée avec le déplacement de bateaux battant pavillon européen et le renforcement des flottilles palangrières asiatiques qui sont présentes dans la région depuis 1950. À cela, s'ajoute la pêche artisanale des pays baignés par l'océan Indien.

1. Des investissements de 1,5 milliard de roupies visent à le décongestionner et à le moderniser.

État composé de plusieurs îles, la pêche constitue une activité traditionnelle à Maurice. La production artisanale représente environ 3500t consommées localement à 98%. Elle est assurée par 3900 pêcheurs (2000 à Maurice, 1900 à Rodrigues) opérant depuis 1457 bateaux de 6-7 mètres. La pêche semi-industrielle qui opère en eau peu profonde est assurée par sept navires de plus de 24 mètres (194 pêcheurs pour une production de 2700t de poissons congelés) et 13 bateaux de moins de 24 mètres (105 pêcheurs pour 387 tonnes). Maurice qui ne possède pas ses propres thoniers en raison de leur prix très élevé accorde des permis de pêche à des armateurs étrangers soit plus de 40 millions de roupies de recettes¹.

Ce n'est qu'en 2001 que le pays s'est lancé dans la pêche industrielle à travers le *Seafood Hub* alors qu'il aurait pu le faire plus tôt pour profiter des opportunités offertes par l'Accord de Cotonou (droit d'entrée hors taxe et hors quotas sur le marché européen sous réserve que soient respectés les critères et règles d'origine). L'ambition du *Seafood Hub* est de faire de Port-Louis un port de pêche et une plaque tournante dans le négoce des produits de la mer à haute valeur ajoutée en en faisant un centre de transbordement, de traitement, de stockage et de réexportation. Le *Seafood Hub* ne porte donc pas sur le développement de la pêche en elle-même, mais sur la transformation en vue de l'exportation des produits de la pêche en faisant de Port-Louis un pôle régional industriel marin compte tenu que les Seychelles ne peuvent traiter toutes les prises réalisées dans ses eaux territoriales et dans celles des Maldives, toutes deux très poissonneuses².

Genèse de la filière et cadre législatif

Les flottilles de pêche françaises, espagnoles et italiennes

-
1. Maurice a conclu des accords de pêche avec l'Union européenne et la *Federation of Japan Tuna Fisheries Cooperative Association*. Ils autorisent les navires européens et japonais à pêcher dans sa ZEE.
 2. Les Seychelles disposent d'unités de transformation de capacité insuffisante pour traiter les poissons pêchés dans ses eaux territoriales. La conserverie de thons IOT (Indian Ocean Tuna), filiale du groupe européen MWBrands, emploie plus de 2500 personnes pour une production de 230t/jour.

retournaient auparavant dans leur pays avec leur capture. Face à l'augmentation des coûts de production à commencer par celui du fioul, ramener le thon en Europe avait perdu de son intérêt : il était plus rentable d'effectuer le nettoyage, le dépeçage et la pré-cuisson à Maurice d'autant plus que 60% de ce poisson n'est pas consommable et est par conséquent jeté. C'est en partant de ce constat simple et d'une demande d'armateurs espagnols que les premières étapes de la transformation virent le jour à Maurice, la cuisson finale et la mise en boîte s'effectuant toujours en Europe.

L'île Maurice bénéficie d'atouts. D'une part, cette partie occidentale de l'océan Indien qui s'étend sur une superficie de 30 millions de km² dont 6% relève de sa souveraineté¹ est une des principales zones de pêche au thon au monde² avec des prises dépassant 1,54 million de tonnes par an (les stocks de poissons dans l'océan Atlantique atteignent dans le même temps des niveaux bas alarmants). D'autre part, Maurice offre une série d'avantages : appui gouvernemental, infrastructures portuaires modernes, facilités logistiques répondant aux normes internationales, octroi de licences de pêche aisé, enregistrement des bateaux à des coûts compétitifs, disponibilité d'une main-d'œuvre peu onéreuse et enfin accès préférentiel aux marchés européens et américains. Cet aspect est essentiel car les dispositions de l'Accord de Cotonou ont poussé les opérateurs à investir la filière : il n'y a en effet aucun droit de douane perçu en Europe à conditions de :

- respecter des normes draconiennes au niveau de l'hygiène et de disposer de matériel autant que possible européen pour parvenir à une meilleure adaptation à celles-ci (il est beaucoup plus onéreux que son équivalent chinois) ;
- acheter le poisson transformé à Maurice à des bateaux de pêche exclusivement européens ou mauriciens et qui opèrent dans des eaux territoriales de pays ACP. Dans le cas contraire, c'est la fiscalité liée

1. Les Seychelles (116 îles couvrant 455km²) dispose également d'une immense ZEE (1,4 million de km²).

2. L'espace maritime des Seychelles, de la Somalie, de l'archipel des Chagos revendiqué par Maurice ainsi que le canal du Mozambique sont les zones les plus poissonneuses pour la pêche au thon de surface (senne) (Cayré et Le Gall, 1998).

au pays du pavillon du navire qui s'applique et non celle liée à la zone de capture.

Le principal marché d'exportation pour Maurice est l'Union européenne qui devance nettement les États-Unis qui appliquent des règles d'origine des produits restrictives même si l'AGOA constitue une opportunité. Enfin, le pays dispose d'un accès préférentiel encore peu utilisé aux marchés de la COMESA et de la SADC même si des entraves subsistent encore (protectionnisme déguisé).

Comme dans d'autres secteurs, l'État a mis en place un cadre législatif (*The Fisheries and Marine Resources Act* de décembre 2007) et administratif libéral où les procédures pour constituer une société sont allégées. Le *Board of Investment* (BOI) est chargé de faciliter les démarches des investisseurs notamment étrangers, de promouvoir la filière et de planifier son développement (*Marketing Plan of Seafood Hub 2005-2008*). Dès juin 2004, le pays a instauré un guichet unique, « *one stop shop* » opérationnel un an plus tard afin de simplifier les formalités administratives. Ce guichet, situé au cœur de la zone portuaire (Mer Rouge), regroupe les ministères de l'agro-industrie et de la pêche, de la santé et de la qualité de la vie ainsi que les comptoirs de l'immigration et de la douane. Il comporte deux branches : l'une administrative délivre des licences d'importation et d'exportation ainsi que des permis de pêche dans les eaux territoriales, contrôle les quantités de poissons pêchés et leur état sanitaire et prend en charge les formalités de police des équipages. Une seconde branche certifie les prises en examinant les conditions de pêche (garanties sanitaires et état de santé du personnel travaillant sur les navires), en s'assurant que la chaîne du froid est bien respectée et en procédant à certaines analyses (eau, présence de mercure dans le poisson, etc.). Ces aspects sont importants car les opérations de pêche doivent répondre à toute une série de normes strictes tant du point de vue de la conservation que de la transformation des poissons en vue de leur exportation en Europe. Enfin, en mars 2008, la législation a été modifiée afin qu'elle s'aligne sur les normes internationales.

Grâce au *Seafood Hub*, le secteur de la pêche et de la transformation des produits de la mer représentante désormais (2008) 1,5% du P.I.B.,

11.900 emplois et un trafic global de 113.608t (63500t en 2003). Du point de vue financier, la pêche locale enregistre un chiffre d'affaires d'un milliard de roupies contre huit milliard pour la pêche industrielle réalisé uniquement à l'exportation soit 188 millions d'euros.

Tableau 4 : Exportations du *Seafood Hub* en milliards de roupies

Années	2003	2005	2007	2008
Exportations	1,995	3,141	6,031	8

La valeur des exportations a presque doublé entre 2005 et 2007, ce qui illustre la rapide croissance du secteur. Une baisse d'activité a été enregistrée en 2009 en raison, d'une part, d'une diminution des prises qui s'explique par de mauvaises conditions de pêche et par l'insécurité qui règne au large des côtes seychelloises du fait du développement de la piraterie et, d'autre part, d'une baisse de la demande et des prix sous l'effet de la crise mondiale. Celle-ci a amené les clients habituels du *Seafood Hub* à ne pas prendre de risques et à limiter leurs stocks. Les opérateurs espèrent une reprise en 2010 (Maurice peut exporter jusqu'à 10.000t de thon par an en Europe dans le cadre de l'APE signé avec l'UE).

Les sociétés intervenant dans le *Seafood Hub*

Elles sont variées, la filière impliquant diverses activités. En 2007, on dénombrait 35 sociétés :

- douze dans la transformation dont les deux plus importantes sont Thon des Mascareignes et Princes Tuna Mauritius ltd qui peuvent traiter à elles deux 500t de thon par jour. Viennent ensuite des unités plus petites comme Pelagic Process Co, MTC Seafood, Marlins fumés, la Ferme marine de Mahébourg et Marine Biotechnology Products Ltd qui exploite les sous-produits du thon pour en faire de la farine de poisson destinée à l'alimentation animale locale (80%). Enfin, une entreprise (Fish Mill) produit de l'huile de thon (celle-ci représente 3% de son poids) à présent très recherchée sur le marché mondial car elle permet de dégager, après traitement chimique, des omégas 3.

- deux sociétés de logistiques intervenant aussi dans le port franc (Mauritius Freeport Development et Froid des Mascareignes) offrent aux armateurs des quais, des chambres froides répondant aux normes européennes, des parcs à conteneurs frigorifiques, etc.
- huit sociétés qui agissent en quelques sortes comme des courtiers travaillant pour les armateurs étrangers qui viennent pêcher dans les eaux territoriales mauriciennes et qui exportent leurs poissons sans les transformer localement mais en utilisant des conteneurs réfrigérés afin que leurs bateaux de pêche restent sur place (il s'agit d'armateurs espagnols, français, taiwanais et japonais).
- trois sociétés directement liées à la pêche : Casamar (USA), numéro un mondial dans la fabrication et la réparation des filets de pêche, et la société Taylor Smith & Co. ltd se sont installées à Port-louis où elles réparent les filets des navires. Les Chantiers navals de l'océan Indien à capitaux français (bretons) et mauriciens (IBL) assurent la réparation et l'entretien des bateaux de pêche (plus de 500 navires accostent chaque année à Maurice).
- enfin, la société Alcodis limited produit de l'éthanol à partir de la fermentation de la mélasse.

La transformation du thon représente donc l'essentiel de l'activité. Dirigé par les familles Lagesse et Dalais, le groupe IBL (*Ireland Blyth Limited*) dont l'activité est traditionnellement tournée vers la mer est le principal investisseur mauricien à travers sa filiale *Seafood Hub limited* dont il détient 75% du capital, les 25% restants étant aux mains d'une des plus importantes sociétés de pêche au thon espagnole (Pesqueras Echebstar SA). *Seafood Hub limited* détient 100% du capital de Thon des Mascareignes et 70% de Froid des Mascareignes qui a rejoint *Seafood Hub limited* en 2004. Il possède six quais d'accostage en eau profonde soit 370 mètres ainsi que des chambres froides modernes réfrigérant jusqu'à -28° (capacité de stockage de 11 500t). Après une recombposition de l'actionnariat de Princes Tuna Mauritius ltd, le groupe IBL est entré dans son capital aux côtés de Prince Food (Royaume-Uni) qui dépend du groupe japonais Mitsubishi et de la State Bank (Maurice). Thon des Mascareignes et Princes Tuna dominent la filière :

- Thon des Mascareignes (TDM) a démarré sa production en juin 2005 avec un investissement initial de 20 millions de dollars. L'activité de l'usine construite aux normes européennes porte sur la transformation du thon en vue de l'exportation sous forme de filets de thon précuits et emballés sous vide. D'une superficie de 8000 m², elle tourne 24h sur 24 pour une production totale de 34.000 tonnes de thons (2008) entièrement exportée. L'essentiel de la clientèle est constitué de conserveurs espagnols, italiens, français et portugais, mais aussi d'un des leaders américain de la conserverie (Bumble Bee Foods). *Seafood Hub Limited* en partenariat (50/50) avec l'armateur réunionnais SAPMER a mis en place (juillet 2008) la société Mer des Mascareignes (MDM) qui transforme les espèces pélagiques, c'est-à-dire tout ce qui est de la pêche annexe au thon (espadon, dorade, marlin, mérrou et le vivaneau) soit 10% des prises. MDM exporte ses produits vers les marchés américains, européens et japonais. Enfin, *Seafood Hub Limited*, cette fois-ci en partenariat avec un conservateur espagnol qui effectuait jusqu'à présent la transformation finale en Espagne, a mis en place une usine de fabrication de produits élaborés en profitant du savoir-faire de ce partenaire présent dans pêche au thon depuis trois générations : la société *Indico Canning* produit des conserves de thon faites à partir d'arômes et d'ingrédients que l'on trouve à Maurice ou dans d'autres pays tropicaux (production de 15t par jour destinée à l'Europe et aux États-Unis) ;
- *Princes Tuna Mauritius Ltd* produit, depuis 1999, des conserves de thon expédiées à 95% vers l'Union européenne (Royaume-Uni), le reste étant consommé localement voire un peu exporté vers les États-Unis. L'usine a traité 45.000t de thon en 2009.

À elles deux, les usines transforment près de 90.000t provenant surtout des Seychelles. Réunies, elles emploient environ 3600 personnes. Les deux sociétés éprouvent des difficultés de recrutement : le travail en usine est à la fois pénible et mal rémunéré (salaire minimum légal) car aucune qualification n'est exigée. De plus, les entreprises compriment leurs coûts salariaux pour rester compétitives. Comme pour le textile, beaucoup de Mauriciens répugnent à travailler dans ces conditions, ce

qui oblige les entreprises à faire venir de la main-d'œuvre étrangère¹, notamment du Bangladesh (presque un tiers des effectifs de *Prince Tuna*)². Si le secteur présente des avantages économiques, son impact sur l'emploi des Mauriciens pourrait être plus important.

La Ferme marine de Mahébourg (FMM) bien qu'opérant en marge du *Seafood Hub* constitue une initiative originale et pionnière qui va dans le sens de la mise en place d'une nouvelle économie. Lancée en 2002 (investissement de 100 millions de roupies), la Ferme s'est engagée dans l'élevage de poissons (« Gueule pavée » ou dorade royale, Ombrine tropicale et « Vieille Rouge ») depuis l'écloserie en passant par le grossissement pour finir au conditionnement qui respecte les normes d'hygiène internationales très strictes³. En 2009, la production a été de 500t, montant que l'entreprise doit doubler à court terme grâce à la mise en place d'un second site localisé également dans le lagon et à proximité du premier⁴. Elle a été écoulée sur le marché local à hauteur de 30% (les hôtels sont ses seuls clients). Le restant (70%) est exporté aux États-Unis et en Europe (France, Espagne, Italie et Portugal) en quantité équivalente (un faible tonnage part à Dubaï). Avec la création d'un second site, les exportations représenteront 90% de l'activité. La Ferme qui a pour principal actionnaire la Compagnie mauricienne des textiles (75%) a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 80 millions de roupies (2009) et emploie 120 personnes offrant ainsi du travail aux habitants de la région de Grand Sable où elle est installée (Pointe aux Feuilles). Pour le moment, la société est le seul intervenant dans la filière qui a un fort potentiel de croissance, Maurice pouvant produire jusqu'à 8000t de poissons sans nuire à l'environnement selon le responsable de la Ferme. L'aquaculture en eau de mer est donc un secteur prometteur qui pourrait créer dans l'avenir des emplois dans les différentes régions du pays (l'État a mis en place un *Master Plan 2003-2006* pour favoriser le développement de l'aquaculture).

-
1. Celle-ci travaille surtout de nuit, ce que les Mauriciens refusent pour des raisons familiales et sociales.
 2. Selon le CSO, il y avait 24.000 travailleurs étrangers en 2008, ceux-ci opérant surtout dans les industries marines et textiles. 40.500 Mauriciens (14.400 hommes et 26.100 femmes) étaient au même moment au chômage.
 3. Des essais d'aquaculture du tilapia sont actuellement tentés.
 4. Situé à trois kilomètres de la côte, chaque site compte une dizaine de cages.

Le Seafood Hub dans la mondialisation

Les accords préférentiels qui constituent pour les Mauriciens un bouclier de protection face à la concurrence internationale sont menacés par les injonctions de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Maurice dont les produits ne sont pas taxés à l'entrée dans l'Union européenne doit impérativement améliorer sa compétitivité pour éviter de mettre cette nouvelle filière en périls car ce statut préférentiel est amené à disparaître. Des pays comme la Thaïlande, les Philippines, Taiwan et dans une moindre mesure le Vietnam et l'Indonésie sont très compétitifs sur le marché européen malgré une taxe à l'entrée. Ces pays poussent l'Union européenne à conclure des accords de libre-échange préférentiels, ce qui les rendrait encore plus concurrentiel encore car ils bénéficient d'une main-d'œuvre mal rémunérée et d'équipements peu onéreux de fabrication chinoise. Toutefois, ils sont loin de respecter les normes européennes du point de vue de l'hygiène lors de la transformation et la conservation des poissons alors que Maurice présente des garanties s'étant adapté à ces normes qui sont très strictes exigeant des certificats sanitaires, phytosanitaires et de capture afin d'assurer la traçabilité des différents stades de production.

La situation diffère de celle décrite à propos du sucre car la transformation des produits de la mer est une activité récente et non l'exploitation d'une rente ancienne. En l'investissant, sans doute tardivement, l'État et les opérateurs privés avaient conscience que le contexte était favorable, mais sans doute pas durablement : les préférences tarifaires dont le secteur bénéficie sont appelées à disparaître sous la pression de l'OMC. Aussi, les accords de pêche signés par Maurice pourraient constituer la base des nouveaux accords que l'Union européenne désirent mettre en place avec les pays ACP dans le cadre des Accords de partenariat économique. De manière parallèle, Maurice explore de nouveaux marchés comme le Japon dans l'espoir de servir de base aux flottes de pêche japonaise en leur offrant des services logistiques voire

des possibilités de transformation de leurs prises¹. Dans une conjoncture internationale concurrentielle, il devient impératif que le pays se tourne vers une gamme de produits de la mer à plus forte valeur ajoutée pour se soustraire à la concurrence internationale (même démarche que dans le textile) qui sera encore plus vive lorsque le régime préférentiel dont bénéficie Maurice aura disparu.

Secteur d'activité récent, le *Seafood hub* est une réussite économique qui illustre le dynamisme du secteur privé local et son aptitude à trouver de nouvelles activités bénéfiques au pays. Les problèmes qui pourraient surgir dans l'avenir concerne la surpêche, la demande mondiale ne cessant de croître : une diminution de la taille des thons a déjà été observée et la FAO estime qu'il faut rapidement prendre des mesures pour assurer la survie des espèces car que les stocks de poissons sont en baisse constante dans tous les océans. De manière inattendue, la piraterie somalienne a pour effet de limiter les prises en raison de la désertion des navires et par là la sur pêche, mais ce n'est évidemment pas la solution pour résoudre le problème.

Conclusion : se diversifier encore et encore

Ces pages montrent le dynamisme de Maurice qui s'efforce sans cesse d'explorer de nouvelles pistes pour diversifier son économie afin de conforter son niveau de développement et empêcher le retour du chômage. Si le *Global Business* et les TIC s'adressent à des jeunes scolarisés et diplômés, le port franc et le *Seafood Hub* offrent des emplois à une main-d'œuvre peu instruite et sans qualification.

Dans les deux premiers cas, il apparaît impératif que Maurice investisse massivement dans l'éducation et la formation afin que les générations futures puissent s'insérer dans un marché du travail de plus en plus mondialisé. L'*offshore* mauricien tend à s'affirmer comme une place financière importante dans la région et plus encore sur le

1. L'accord de pêche entre Maurice et le Japon a été modifié en 2007. Il prévoit le transbordement obligatoire des navires à Port-Louis, une hausse du nombre de permis de pêche de 30 à 50 pour un prix annuel de 20.000\$.

continent africain. Quant aux TIC, leur développement demande des transformations structurelles et sociétales nécessaires à l'adoption et à la maîtrise de ces nouvelles technologies comme nous le verrons dans la quatrième partie de cet ouvrage : tout l'enjeu est là pour Maurice.

Dans le cas des activités tournées vers la mer, il s'agit de faire de Port-Louis à la fois un port de marchandises et un port de pêche. Cela entraîne des gros efforts pour décongestionner le port et le moderniser davantage afin d'en optimiser la performance et faire en sorte que Port-Louis demeure le second port d'Afrique subsaharienne.

BIBLIOGRAPHIE

Bertile W. « Une plaque tournante entre l'Europe, l'Afrique et l'Asie ? » in *L'île Maurice face à ses nouveaux défis*, Jauzé J.M. (éd), université de la Réunion/éditions l'Harmattan, Paris, 2008, pp. 327-369.

Bheenick R., Bikoo D., Rajahbalee I. & Li Kwong Wing K.L., 2008, "From humble origins : the pionners and veterans tell their story of the offshore sector", in *20 Years of Global Financial Services in Mauritius*, Association of Trust & Management Companies, Souvenir Book, 128 pages.

Board of Investment, 2009, IT-BPO, Strategic Review 2009, 12 pages.

Business Magazine, 2007 n°862, 4-10 février 2007.

Cayré P. et Le Gall J.Y. (éds), 1998, *Le thon, Enjeux et stratégies pour l'océan Indien*, éditions de l'ORSTOM, collection Colloques et séminaires, Paris, 492 pages.

Chavagneux Ch. 2006, "Les paradis fiscaux, piliers du capitalisme", *Alternatives économiques* n°252.

Desai N., 2008, "The Travails of the Indian Mauritius Tax Treaty & the Road Ahead", in *20 Years of Global Financial services in Mauritius*, Association of Trust & Management Companies, Souvenir Book, 128 pages.

De L'Estrac J.Cl., 2004, *Mauriciens, enfants de mille races*, tome 1, *Au temps de l'île de France*, éditions Le Printemps, Vacoas, 270 pages.

Everest Global Inc., 2009, *Mauritius as an Emerging Location for Delivery of Offshore Services*, 106 pages.

Financial Services Commission, 2nd Annual Statistical Bulletin 2009.

Financial Services Commission, 3rd Annual Statistical Bulletin 2010.

Financial Services Commission, Annual Report 2008.

Gonzalvez P. et Raffray F., 1998, « le port franc et son environnement régional », Poste d'expansion économique de Port-Louis, ambassade de France, Port-Louis, 40 pages.

Grégoire E., 2006, « La migration des emplois à l'île Maurice : la filière textile et les TIC », revue *Autrepart* n°37, pp. 53-72.

Hawabhay K., 2008, "Mauritius... it's more than just sea, sand and sun...it's also Global Funds!", in *20 Years of Global Financial services in Mauritius*, Association of Trust & Management Companies, Souvenir Book, 128 pages.

L'Express, Maurice, 9 mars 2007.

L'Express, Maurice, 3 septembre 2008.

Le Monde, 22 octobre 2008.

Libération, 18 mai 2009.

Mauritius Marine Authority, 1991, *Port-Louis Harbour, A Historical Survey*, 87 pages.

Mauritius Port Authority, 2009, Annual report 2008-2009, 38 pages.

Mauritius Port Authority, Port Trade Statistics, 2009.

World Economic Forum, 2010, Global Information Technology Report 2009-2010, 416 pages.

Grégoire Emmanuel (2011)

Les nouveaux secteurs d'activités économiques. In :
Grégoire Emmanuel (dir.), Hookoomsing V.Y. (dir.),
Lemoine G. (dir.). *Maurice : de l'île sucrière à l'île des
savoirs*

Maurice : Le Printemps, p. 131-177

ISBN 978-99949-1-054-0