

EN UNE

Offshore Assurer la survie

Y a-t-il une vie pour l'offshore mauricien après le traité fiscal avec l'Inde ? Cette question est plus que jamais d'actualité, avec la volonté affichée par les autorités indiennes de réduire l'influence du traité indo-mauricien.

Jean Paul Arouff

L'imposition des General Anti-Avoidance Rules (GAAR) a été reportée d'une année, mais elle demeure une épée de Damoclès suspendue au-dessus du secteur du Global Business.

D'autant plus que des incertitudes planent toujours.

Ce n'est que le 31 mai que nous devons y voir plus clair lorsque le comité institué par le ministre des Finances indien, Pranab Mukherjee, en vue d'apporter plus de certitude et de clarté sur les GARR soumettra son rapport.

Quoiqu'il en soit, la démarche indienne traduit une certaine impatience et devrait se révéler être un véritable « Game changer » pour l'offshore mauricien. Un secteur qui représente aujourd'hui 5 % du produit intérieur brut et 30 % de la Corporate Tax. Et qui génère quelque 15 000 emplois.

La catastrophe évitée

Evoquant la décision de l'Inde de faire machine arrière sur les GARR, Georges Chung, économiste et copropriétaire de Kross Border – une Management Company –, explique que la catastrophe a été évitée grâce aux meilleurs alliés de l'industrie locale du Global Business. Ceux-ci sont la Bourse de Bombay et la roupie indienne qui a piqué du nez le jour même du discours budgétaire de Pranab Mukherjee.

L'économiste estime que Maurice doit obligatoirement, de manière urgente, faire quelque chose au cours de ces prochains mois, voire les prochaines semaines, rien que pour se mettre au diapason des autres traités signés avec d'autres pays dont les GARR sont partie prenante des dispositions.

Rama Sithanen, ex-ministre des Finances, et désormais président et directeur chez IFS, une compagnie opérant dans l'offshore, abonde dans le même sens. « Nous devons préserver le maximum du traité fiscal tout en répondant aux appréhensions que l'Inde a soulevées », observe-t-il.

Pour Rama Sithanen, Maurice aura besoin d'une période de transition pour lui permettre d'avancer sur le plan de la diversification géographique. Toutefois, il admet que c'est plus facile à dire qu'à faire surtout dans une conjoncture marquée par la récession et face à une compétition coupe-gorge provenant des centres financiers comme Singapour à l'Est, Dubaï au Moyen-Orient et l'Afrique du Sud à côté de nous.

Une des pistes serait donc d'attirer des investissements de différents pays d'origine pour les canaliser vers l'Afrique en mettant en avant nos atouts qui sont le ré-

seau de traité fiscal avec le continent et les accords de protection d'investissement, notamment.

Un ancien haut responsable dans le secteur des services financiers émet cependant des réserves sur notre capacité du moins pour le moment à devenir ce pont entre l'Afrique et le reste du monde. « A Maurice, nous sommes très forts en rhétorique. Cela fait quinze ans que nous voulons être une passerelle entre l'Afrique et l'Asie. Pourtant, cela ne s'est jamais réalisé », a-t-il déploré. Il se demande pourquoi les pays chercheront à passer par Maurice pour investir en Afrique s'ils peuvent le faire directement.

Pour cet ancien responsable dans le domaine des services financiers, ceux qui croient qu'ils ont pu convaincre l'Inde de reculer sur les GARR et que ce sera du « business as usual » font fausse route.

« C'est une dernière chance pour se restructurer et fournir de la substance avec une présence commerciale afin d'être en règle avec la loi domestique de taxation car quoiqu'on en dise, la loi domestique va primer sur le traité s'il y a Anti-Avoidance », analyse-t-il.

De son point de vue, pour les Indiens qui ont mis en place

les GARR, il n'y a pas de renégociation possible du traité. L'extension d'une année est une bonne chose, soutient-il. C'est une bonne chose dans le sens que cela permet de se préparer, mais c'est mauvais car elle fait planer des incertitudes. Une situation qui ne favorise en rien les investissements.

D'ailleurs, dès l'annonce de l'introduction des GARR, certaines firmes n'ont pas hésité à relocaliser leurs opérations à Singapour. Se réinventer devient la priorité des priorités pour assurer la survie du secteur offshore. Pour y arriver, nous avons besoin de temps. La base de la négociation avec l'Inde devra donc se fonder sur la demande d'une période de transition voire d'adaptation d'au moins 10 ans, estiment certains analystes.

Les porte-parole de l'industrie, en l'occurrence le Global Institutional Investors Forum et l'Association of Trust and Management Companies doivent harmoniser leur position afin de parler d'une seule voix en dépit du fait que les intérêts de leurs membres divergent.

Convaincre l'Inde...

L'idée est de faire cause commune en vue de convaincre les autorités indiennes de nous donner du temps quitte à accepter des Limitations of benefits et une taxe minimale de 5 % sur la plus-value avec la possibilité de présenter un Progress Report annuellement. L'élément incontournable dans notre stratégie de survie sera sans nul doute d'ajouter de la substance comme le réclame les Indiens à cor et à cri.

Sur ce terrain, nous aurons à nous mesurer à Singapour qui est actuellement une référence dans ce domaine. Dans l'éventualité de l'entrée en vigueur des GARR, cette juridiction sera la moins menacée.

Les professionnels qui opèrent dans notre centre offshore le savent. D'où la question s'ils continueront à faire

confiance au centre financier local si jamais le traité fiscal est amendé et que dans ce processus, Maurice perde de son attrait.

C'est pour cette raison qu'il est important de choisir la voie de la pacification avec les Indiens tout en cherchant à travers les négociations de maintenir notre avantage sur Singapour. Car il est un fait que ce pays dispose d'avantages naturels. Sans compter qu'il abrite Temasek Holdings, l'un des fonds souverains les plus riches de la planète.

Il faut savoir que les gestionnaires de fonds et de fortune de même que ceux qui traitent en devises étrangères sont basés à Singapour. Ce qui implique que les décisions sont prises sur place.

Maurice gagnerait à s'en inspirer et à aller plus loin en invitant Mother India à le soutenir dans sa démarche d'ajouter de la substance. Ainsi, dans le cadre des investissements dans le Soft Infrastructure, le pays peut envisager la mise sur pied d'une école de la finance pour pallier le manque de compétence dans le secteur.

Bien que dans la forme les avis divergent, dans le fond il y a consensus sur le besoin d'assurer la pérennité du secteur offshore dont l'effet multiplicateur sur l'économie mauricienne est indéniable.



Rama Sithanen
Président et directeur d'IFS

Revoir le marketing du secteur financier

De l'avis de Rama Sithanen, il est nécessaire de revoir la stratégie de marketing de notre secteur des services financiers. « Nous devons réfléchir sérieusement sur la promotion de ce secteur d'autant plus que nous jouissons d'une très mauvaise image en Inde. Nous avons tout essayé jusqu'à créer un département du Board of Investment dans la Grande péninsule », indique-t-il. L'ancien ministre des Finances estime qu'un département solide et entièrement dédié au secteur offshore pourrait voir le jour sous le ministère des Finances et aura pour responsabilité de s'occuper des traités fiscaux et des accords bilatéraux. D'autres analystes sont d'opinion que nous devons faire revivre la Financial Services Promotion Agency.

A l'assaut du marché africain

Les observateurs sont d'accord : les solutions pour résoudre les problèmes actuels du secteur résident dans une renégociation du traité fiscal avec les autorités indiennes, la nécessité de créer de la substance et surtout la diversification des marchés.

Magali Frédéric

Il y a beaucoup d'incertitudes dans le secteur offshore actuellement, mais aussi beaucoup d'opportunités souligne d'emblée Ben Lim, CEO d'Intercontinental Trust. Il estime que l'offshore mauricien est à la croisée des chemins. De son côté, John Chung, Partenaire chez KPMG, est d'avis que « l'Inde vient de nous rappeler que rien n'est acquis. Certains signes ne trompent pas, les avantages sont faits pour être érodés à terme. Les autres pays

apprennent rapidement ce que nous faisons de mieux et finissent même par faire mieux ! Le défi c'est de continuellement innover pour rester à l'avant-garde ».

Dans le délai d'un an avant l'application des GAAR (*General Anti-Avoidance Rules*), il s'agit d'abord de relancer les négociations bilatérales à travers le *Joint Working Group*. Ben Lim estime que satisfaire les GAAR sera un parcours de combattant car « c'est très subjectif et il n'y a pas de conditions spécifiques à respecter, cela peut changer d'année en année », ajoutant que, même Singapour éprouve des difficultés à satisfaire ces règlements. Selon lui, les résultats des négociations bilatérales entre l'Inde et Maurice devraient pouvoir donner un 'carve out' à Maurice. Si l'on parvient à négocier un nouveau traité, il va prévaloir sur les GAAR, estime Ben Lim. C'est aussi l'avis de Graham Sheward, *Corporate Director, International Banking* chez Barclays, « dans l'état actuel des choses, ma lecture de la situation c'est qu'il est dans l'intérêt de tout le monde que les nouvelles dispositions des GAAR ne prennent pas le dessus sur les arrangements historiques contenus dans D'IAT entre l'Inde et Maurice. »

Quoiqu'il en soit, le secteur offshore mauricien se retrouve actuellement au pied du mur et face à des défis majeurs. John Chung rappelle à cet égard que « cela fait des années que nous prêchons la nécessité d'établir plus de substance et de diversifier. » Et Ben Lim reconnaît que le problème de l'offshore mauricien réside

aussi dans le fait qu'il a trop dépendu du marché indien. « Depuis début 92 jusqu'à l'an 2000, on dépendait uniquement de l'Inde. Après il y a eu la Chine et l'Indonésie et maintenant l'Afrique, incluant l'Afrique du Sud. Le business model des management companies est cependant en cours de changement. Il n'est plus axé sur l'Inde uniquement. La diversification est en marche. » Le fait qu'une bonne partie des 150 management companies opérant à Maurice ne font aucun business avec l'Inde, est déjà un signe, pour Ben Lim, que la diversification est bel et bien en marche.

Investissent direct, Australie - Afrique

John Chung souligne lui aussi que les débuts sont prometteurs : « déjà pas mal de fonds d'investissement en Afrique commencent à transiter par Maurice, mais nous avons encore du chemin à parcourir, pour faire Maurice devenir incontournable. Il s'agit de vanter les avantages offerts par Maurice pour des investissements en Afrique, surtout envers des investisseurs - par exemple américains - qui ne nous connaissent pas nécessairement très bien. »

Pour Ben Lim, il s'agit de tout mettre en œuvre pour exploiter les opportunités en Afrique. « Il y a un gros potentiel en Afrique, notamment lié aux à l'agriculture, l'agri business, aux biocarburants, à l'immobilier et 'extractive industries', incluant l'exploitation minière et les services annexes, comme les ressources humaines



Graham Sheward (Corporate Director, International Banking chez Barclays)

et les équipements. Tout ce business a besoin d'une plateforme d'investissement ». Graham Sheward abonde dans le même sens. Il souligne que l'Afrique abrite « une vingtaine de pays avec des revenus supérieurs à 3 milliards de dollars, 60% des terres arables non cultivées à l'échelle mondiale, 80% des réserves de platine et de chrome, 60% des réserves de diamants et 40% des réserves d'or, et son taux d'inflation moyen a été réduit de

22% à 8% au cours des dix dernières années. Pour toutes ces raisons, il est évident que ce continent est un réservoir potentiel de développement. » Il ajoute que depuis son arrivée à Maurice en janvier dernier, il noté que la majorité des entreprises internationales présentes ici diversifient leurs activités et stratégies vers l'Afrique. « Chez Barclays nous avons compris cela d'où notre stratégie 'One Africa' et nous aussi misons sur la force de notre partenaire Absa sur le continent. »

Par ailleurs, fait ressortir Ben Lim, Maurice a signé des 'land deals' avec certains pays comme le Mozambique. Si Maurice peut signer ce genre de deal avec plusieurs pays, cela va augmenter l'attractivité

du pays comme plate-forme d'investissement. « Il faut que Maurice accentue ses efforts dans cette direction. Il faut aussi continuer à attirer les fonds immobiliers à s'implanter chez nous pour investir en Afrique et aussi les sièges régionaux des grands détaillants. La plupart des enseignes de supermarchés de l'Afrique du Sud sont implantées à Maurice pour effectuer leur investissement en Afrique. La plupart des investissements dans les grands 'shopping malls' qui sont en train de naître sur le continent, ont été structurés à partir de Maurice. Les opportunités sont là, il faut savoir les saisir et les exploiter, » explique Ben Lim. « Si les banques, les law firms et les 'management companies' peuvent axer leur marketing sur l'Afrique, et incitent les

investisseurs à passer par Maurice pour investir en Afrique, je pense qu'il y aura du travail pour tout le monde dans l'offshore mauricien et pour des dizaines d'années encore. » Il est d'avis que l'offshore mauricien peut aussi cibler son marketing vers des pays comme l'Australie. « Les compagnies australiennes investissent directement en Afrique alors qu'elles auraient pu passer par Maurice et obtenir certains avantages et réduire considérablement leurs risques. Il y a là un marché à prendre. »

A ce jour, Maurice a signé une quinzaine de traités avec l'Afrique. C'est déjà un travail énorme qui a été abattu avec le continent, car la signature de traités de non double imposition ne figure pas vraiment dans les priorités des pays africains, fait ressortir le CEO de Intercontinental Trust. Par ailleurs, un pays comme l'Angola n'a signé aucun traité avec aucun pays car il se sait qu'il est indispensable et très courtisé. Ben Lim estime qu'il faut agir vite sur le marché africain, au risque de voir la concurrence nous rattraper sur ce marché, notamment des pays comme Singapour, les Emirats arabes unis et même l'Afrique du Sud qui se positionne comme compétiteur de Maurice.

On a besoin de plus de professionnels

De manière générale, pour que Maurice devienne une plate-forme attrayante vers l'Afrique, il faut aussi encourager beaucoup d'étrangers à venir travailler ici notamment des Sud-Africains. Il faut ouvrir le marché du travail. Le marché sud-africain est très important pour Maurice, il faut créer la masse critique à Maurice, c'est très important, affirme notre interlocuteur. « Je pense que notre salut se trouve en Afrique du Sud. Nous devons nous positionner comme une alternative valable. Nous sommes à 3h30 de Johannesburg et nous avons deux vols par jour, en plus nous sommes membres de la SADC et du COMESA. Il faut encourager les Sud-Africains à venir prendre un Occupational permit. On a besoin de plus de professionnels ici pour amener plus de business. Il faut attirer plus d'investisseurs sud-africains à se servir de Maurice comme tremplin pour investir en Afrique. »

John Chung est d'accord sur l'urgence de continuer à construire une masse critique à Maurice et en Afrique, « même les cabinets comptables dont KPMG, ont commencé à investir massivement en Afrique et en y réaffectant nos plus fins collaborateurs des Etats-Unis, du Canada et de l'Europe. Nous sommes très bien placés pour agir comme pont pour faciliter l'entrée en Afrique des investisseurs internationaux. »

Améliorer l'accès aérien

Mais les professionnels du secteur préviennent qu'il faudra investir massivement, à divers niveaux, dans des infrastructures notamment pour vraiment réussir à développer Maurice comme une plate-forme financière de haut niveau dans la région. « Il est évident que Maurice ne peut plus jouer que sur sa carte maîtresse, c'est-à-dire une taxation très compétitive pour attirer la transition des investissements vers l'Afrique ou l'Asie. Il va falloir assurer le développement des infrastructures sociales, des 'soft infrastructures' comme par exemple des facilités de divertissement et loisirs pour que les hommes d'affaires et leurs familles ne s'ennuient pas à Maurice lors de leur passage, » explique John Chung.

L'accès aérien est tout aussi primordial, selon lui, car Maurice ne pourra jamais être pour l'Afrique ce que Hong Kong est pour l'Asie sans que les principales villes d'Afrique ne soient reliées par le biais de liaisons aériennes directes et fréquentes, précise notre interlocuteur de KPMG. Pour Graham Sheward, Maurice est déjà reconnue comme un centre financier offshore respectable.

Cependant, quand il s'agit pour la juridiction mauricienne de concurrencer d'autres centres financiers plus matures en Europe, à Guernesey, ou île de Man, cela dépendra largement de sa réglementation et ses législations, sans oublier ses progrès technologiques et l'avancement de ses infrastructures. Il est aussi plus que jamais nécessaire, selon les professionnels du secteur, de développer davantage de nos produits et services financiers pour les rendre encore plus sophistiqués et créer des marchés modernes, liquides et efficaces.

Singapour redouté par l'offshore mauricien

Singapour représente un concurrent de taille pour notre offshore mauricien. Plusieurs sociétés songent à relocaliser leurs fonds d'investissement dans la juridiction du dragon asiatique.

Nazia Jodhun

Avec l'application des nouvelles mesures fiscales du gouvernement indien touchant les sociétés d'investissements à partir d'avril 2013, c'est Singapour qui est le centre financier le plus cité pour attirer ces fonds qui s'étaient au départ orientés vers Maurice.

« Plusieurs sociétés prévoient de relocaliser leurs fonds d'investissements à Singapour », a rapporté *Times of India*, le mois dernier. Selon la presse indienne, la société 3i – la firme européenne de capital-investissement la plus importante du Vieux Continent –, aurait déjà choisi Singapour pour lever un nouveau fonds de l'ordre de 1,2 milliard de dollars. De même, Edelweiss Capital a nommé un directeur général pour chapeauter ses opérations dans ses nouveaux bureaux basés à Singapour.

Avis mitigés

A Maurice, les analystes ont des avis mitigés quant à l'avenir du secteur offshore. L'avocat d'affaires Penny Hack est d'avis que les *General Anti-Avoidance Rules* (GAAR) impacteront durement sur notre industrie financière. « Une fois en vigueur, les GAAR annuleront la plupart des avantages du traité Inde-Maurice. Ce qui, à mon avis, déclencherait l'exode final ». Selon lui, les incertitudes entourant l'application des GAAR sont en passe de déclencher un exode de certaines entreprises vers Singapour. Et d'ajouter que ce sont surtout les grands fonds d'investissements qui se tourneront vers ce centre financier asiatique. « A Singapour, l'investisseur qui aura investi 200 000



A Singapour, une compagnie peut être enregistrée en ligne en 24 hrs.

dollars en substance commerciale peut aspirer à profiter des avantages du traité indo-singapourien. Il est quasiment impossible pour la plupart des opérateurs à Maurice d'exiger une somme pareille de leurs clients », explique notre interlocuteur. Par conséquent, Penny Hack est d'avis que « seulement ceux qui peuvent payer les 200 000 dollars en coûts administratifs et autres pour ladite substance de la compagnie vont partir. »

Akshar Maherally, *Director of Taxation* chez International Financial Services, est, lui, d'avis que « le fait que le traité fiscal Singapour-Inde comprenne une clause sur le *Limitation of Benefit* ne donne aucune assurance aux entités singapouriennes qu'elles ne tomberont pas sous le coup du fisc indien. Ce serait inexact de dire que les GAAR viendront faire une différence dans la compétitivité entre les deux pays. »

De son côté, Richard Arlove, *Chief Executive Officer* (CEO) d'ABAX Corporate Services, indique « qu'il est trop tôt pour évaluer l'impact des GAAR ».

Et Akshar Maherally de renchérir : « Ce qui changera probablement c'est qu'avec les nouvelles lois qui seront introduites, Maurice

sera appelée à entrer en concurrence directement avec les autres centres financiers internationaux. Singapour se présente comme un compétiteur de taille pour concurrencer sur le marché Indien. Il faudra alors que Maurice se distingue de par son expertise acquise sur le marché indien, le coût des opérations, la flexibilité des lois, et la proactivité des opérateurs et régulateurs. »

Le modèle singapourien

Singapour, hormis le fait d'être un centre financier phare du continent asiatique, dispense les investisseurs étrangers de payer la *Capital Gains Tax*, dans le cas où le fonds d'investissement a été opérationnel dans le pays depuis deux ans où le fonds engage des dépenses d'environ 200 000 dollars par an.

« Singapour est un centre financier très développé qui, de par la présence d'infrastructures de première classe et un système de transport efficace, est classé parmi les premiers pour le *Ease of Doing Business* dans le monde. C'est là un facteur qui pousse les compagnies à opter pour Singapour », observe Richard Arlove. En outre, la clause de *Limitation of*



Richard Arlove (CEO d'ABAX Corporate Services)

S'inspirer de Singapour

Pour Richard Arlove, CEO d'ABAX Corporate Services, Maurice a tout à gagner de s'inspirer du modèle singapourien. « Dans l'idéal, Maurice devrait s'inspirer du modèle singapourien à plusieurs niveaux. Nous devons absolument savoir où nous voulons être dans 25 ans... »

Benefits contenue dans le traité de non-double imposition entre l'Inde et Singapour fait que les investisseurs savent déjà à quoi s'en tenir lorsqu'ils vont investir à Singapour. Il y a ainsi moins d'incertitude entourant le traité indo-singapourien car les jalons ont déjà été posés.

Richard Arlove rajoute que : « Etant donné que l'industrie des services financiers est plus développée à Singapour qu'à Maurice, la perception des investisseurs est alors qu'il y est plus évident de se conformer aux conditions de « substance commerciale » qu'à Maurice. »