

ENTRE LES GUERRES COMMERCIALES, LA FRAGMENTATION DU MULTILATÉRALISME, LA RIVALITÉ SINO-AMÉRICAINE ET UN ENVIRONNEMENT MONDIAL DE PLUS EN PLUS DICTÉ PAR LES RAPPORTS DE FORCE GÉOPOLITIQUES, MAURICE DOIT APPRENDRE À NAVIGUER ENTRE VULNÉRABILITÉS ET NOUVELLES OPPORTUNITÉS. DANS CET ENTRETIEN, PAUL BAKER, LE CHIEF EXECUTIVE OFFICER D'INTERNATIONAL ECONOMICS, ESTIME QUE MAURICE DISPOSE DE SÉRIEUX ATOUTS, MAIS DOIT DÉSORMAIS PASSER DES STRATÉGIES À L'ACTION. IL DÉCRYPTE LES NOUVELLES RÈGLES DU JEU ET LES CHOIX QUE LE PAYS DEVRA FAIRE POUR PRÉSERVER SA COMPÉTITIVITÉ DANS UN MONDE OÙ LA NEUTRALITÉ ELLE-MÊME DEVIENT PLUS DIFFICILE À TENIR.

EVE FIDÈLE

PHOTOS : EJILEN RAMASAWMY

PAUL BAKER

(CEO D'INTERNATIONAL ECONOMICS)

«JE NE VOIS PAS LES BÉNÉFICES D'UN ACCORD BILATÉRAL AVEC LES ÉTATS-UNIS»

Des guerres commerciales aux sanctions économiques, en passant par les perturbations des chaînes d'approvisionnement et la montée des rivalités stratégiques entre grandes puissances, la géopolitique redessine profondément les contours de l'économie mondiale. Est-ce désormais le principal facteur qui dicte les règles du commerce international et qu'est-ce que cela implique pour Maurice ?

La géopolitique occupe désormais une place centrale dans les débats sur le commerce, l'investissement et la sécurité économique. Le système commercial fondé sur des règles, construit autour de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), est soumis à des pressions croissantes de la part des grandes puissances mondiales, ce qui contribue à éroder la confiance dans les mécanismes multilatéraux. Avec l'affaiblissement des mécanismes de règlement des différends de l'OMC, conjugué à la multiplication des guerres commerciales et des sanctions économiques, nous assistons à un glissement d'un système largement fondé sur le multilatéralisme vers davantage d'accords bilatéraux.

Pour Maurice, comme lors de toute période marquée par l'instabilité et l'incertitude, la recomposition des échanges mondiaux est à la fois porteuse de menaces potentiellement majeures et de nouvelles opportunités d'innovation. L'économie mauricienne est particulièrement exposée aux fluctuations internationales ; le commerce représente près de 140 % de son PIB, tandis que les actifs du secteur bancaire dépassent largement ce niveau. Historiquement, Maurice a toutefois démontré une remarquable capacité d'adaptation face aux grandes transformations de l'économie mondiale. Le pays a notamment su faire évoluer son modèle économique en passant progressivement d'une économie fondée sur des secteurs traditionnels à une économie davantage tournée vers les services.

Aujourd'hui, cette transformation se poursuit. Maurice cherche à remonter davantage dans la chaîne de valeur, notamment en se positionnant sur des

secteurs en plein essor tels que le cloud computing, la fintech et les services liés à l'intelligence artificielle. Parallèlement, le pays entend mieux exploiter le potentiel de l'économie bleue, qui pourrait constituer un nouveau relais de croissance. Néanmoins, Maurice demeure vulnérable aux chocs économiques mondiaux. Sa forte dépendance à l'égard du commerce international l'expose particulièrement aux perturbations des chaînes d'approvisionnement, soulignant ainsi l'importance de disposer de règles commerciales stables, prévisibles et clairement établies.

Maurice doit-il repenser sa stratégie commerciale, notamment en misant davantage sur les services et les marchés africains et surtout passer d'une logique d'élaboration de stratégies à une véritable culture de mise en œuvre ?

L'environnement international est aujourd'hui marqué par de nombreux vents contraires : les tensions géopolitiques, la

fragilisation du système commercial international, la politique tarifaire des États-Unis, sans oublier les événements récents dans la région du Golfe. À ces incertitudes géopolitiques et économiques s'ajoutent également les conséquences de plus en plus importantes du changement climatique et la multiplication des catastrophes qui affectent de nombreux pays.

Dans ce contexte, Maurice est particulièrement exposé. En tant que petite économie ouverte, le pays peut rapidement se retrouver pris entre les tensions et les rivalités qui traversent l'économie mondiale. Tout l'enjeu consiste donc, pour Maurice, à naviguer avec prudence dans ce nouvel environnement géopolitique et à trouver le juste positionnement, sans pour autant s'aliéner certains de ses partenaires stratégiques. Maurice a récemment conclu un nouvel accord commercial ambitieux avec l'Union européenne, contribuant à approfondir ses relations avec le marché européen.

Maurice dispose aujourd'hui de nombreux accords commerciaux, mais il n'en exploite pas encore pleinement le potentiel. Certains de ces accords manquent d'ambition et restent largement centrés sur le commerce des biens, alors que l'un des principaux atouts de l'économie mauricienne réside précisément dans les services. Il est donc nécessaire d'adopter une approche plus ambitieuse et plus stratégique et probablement de repenser la manière dont Maurice utilise ses accords commerciaux pour soutenir son développement économique.

Le pays bénéficie déjà de cadres d'intégration relativement ambitieux avec la SADC et le COMESA, auxquels s'ajouter désormais la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf). Cette dernière représente une opportunité considérable pour Maurice, mais sa mise en œuvre demeure lente dans de nombreux pays africains. Il faudra donc encore du temps avant que tous les bénéfices de la ZLECAf ne se concrétisent pleinement.

Maurice ne manque d'ailleurs pas de stratégies. Le pays s'est doté d'une stratégie pour tirer parti de la ZLECAf et dispose également, par exemple, d'une stratégie nationale de l'intelligence artificielle. La question fondamentale est toutefois celle de leur mise en œuvre effective. Élaborer des stratégies et produire des documents d'orientation est une chose ; les traduire en actions concrètes, en investissements et en résultats mesurables en est une autre. La stratégie nationale d'exportation de Maurice, par exemple, n'a pas été pleinement mise en œuvre.

Par ailleurs, accéder davantage aux marchés africains ne dépend pas uniquement de l'existence d'accords de libre-échange ou de la suppression des droits de douane. Les barrières non tarifaires restent particulièrement importantes en Afrique, tandis que l'accès à des informations et des règles fiables, prévisible et précises sur les différents marchés demeure souvent insuffisant. Ces obstacles doivent être progressivement levés pour permettre aux entreprises de mieux saisir les opportunités offertes par l'intégration continentale. Et cet effort ne peut pas reposer uniquement sur Maurice.

«MAURICE DISPOSE AUJOURD'HUI DE NOMBREUX ACCORDS COMMERCIAUX, MAIS IL N'EN EXPLOITE PAS ENCORE PLEINEMENT LE POTENTIEL»



Le pays exploite-t-il pleinement les opportunités offertes par les accords commerciaux intra-africains existants, notamment en matière d'exportations, d'investissements et d'intégration économique régionale ?

Maurice est membre de deux importants blocs commerciaux régionaux. Si Maurice ne dispose pas d'un avantage compétitif particulier dans le commerce des biens en Afrique, elle peut en revanche capitaliser sur l'essor de son secteur des services pour renforcer sa présence dans les échanges intra-africains. Plusieurs secteurs clés des services mauriciens connaissent déjà une expansion sur le continent, notamment les technologies de l'information et de la communication (TIC), l'éducation, les services financiers, les services professionnels, ainsi que l'assurance et les fonds d'investissement.

Plusieurs obstacles au commerce subsistent et leur élimination complète pourrait prendre des décennies. Toutefois, l'accès aux marchés africains s'est nettement amélioré et Maurice a mis en place des stratégies spécifiques afin de tirer davantage parti des opportunités offertes par ces accords commerciaux.

Mais malgré ces cadres d'intégration régionale, le commerce de Maurice avec la SADC et le COMESA reste encore en deçà de son potentiel. Pourquoi ?

Les échanges commerciaux restent, à ce stade, relativement faibles. Ils sont par ailleurs probablement sous-évalués, ce qui laisse penser que les volumes réels pourraient être plus importants qu'ils ne le paraissent. Le commerce extérieur mauricien demeure toutefois fortement orienté vers ses marchés traditionnels. À l'exportation, Maurice entretient des liens privilégiés avec les États-Unis, notamment via l'AGOA, ainsi qu'avec l'Union européenne dans le cadre de ses accords commerciaux préférentiels. Du côté des importations, la Chine occupe une place prépondérante. Ces grands marchés devraient donc continuer de jouer un rôle majeur dans les échanges commerciaux du pays.

Le continent demeure largement sous-exploité par les entreprises mauriciennes. Jusqu'ici,

leur présence s'est principalement concentrée sur quelques marchés d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe, avec une prédominance en l'Afrique du Sud. Il existe donc encore une grande partie du continent africain avec laquelle Maurice entretient peu, voire aucune, relations commerciales significatives. Autrement dit, de nombreux marchés restent à découvrir et à développer.

La logistique et la connectivité constituent aujourd'hui des défis majeurs pour Maurice. Maurice dispose de liaisons directes avec seulement quelques

ports africains, principalement situés sur les côtes orientale et australe du continent. Cette faiblesse de la connectivité constitue un véritable frein au développement des échanges commerciaux. Si Maurice ambitionne d'intensifier et de diversifier son commerce vers de nouveaux marchés, l'amélioration des liaisons aériennes et maritimes devient incontournable. Sans progrès significatifs dans ce domaine, l'expansion des échanges de biens risque de prendre du temps.

C'est précisément dans ce

contexte que le commerce des services et plus particulièrement des services fournis par voie numérique, prend tout son intérêt. Contrairement au commerce traditionnel de marchandises, il permet de s'affranchir en grande partie des contraintes liées au transport physique pour accéder, par exemple, à des marchés tels que le Sénégal ou le Maroc. En revanche, conquérir ces marchés exige d'autres formes d'«intelligence». À l'heure actuelle, les services fournis en ligne apparaissent ainsi comme l'un des leviers les plus rapides et les plus



«PLUSIEURS OBSTACLES AU COMMERCE SUBSISTENT ET LEUR ÉLIMINATION COMPLÈTE POURRAIT PRENDRE DES DÉCENNIES»

prometteurs pour accélérer la croissance et la diversification du commerce mauricien.

L'Afrique s'impose de plus en plus comme l'un des principaux relais de croissance à l'échelle mondiale. Pourtant, les entreprises mauriciennes restent encore relativement prudentes. Quelles opportunités leur échappent aujourd'hui et quels freins les empêchent de déployer davantage leurs ambitions sur le continent ?

Si les entreprises mauriciennes restent prudentes lorsqu'il s'agit d'explorer les nouvelles opportunités offertes par la ZLE-CAF et les autres blocs régionaux, leur intérêt pour la conquête de nouveaux marchés ne cesse néanmoins de croître. Pour accompagner cette dynamique, des institutions telles que l'Economic Development Board (EDB) travaillent étroitement avec les PME, notamment celles dirigées par des femmes, afin de renforcer leurs capacités et de leur permettre de répondre aux exigences nécessaires requis pour bénéficier des différents accords commerciaux préférentiels et de libre-échange en Afrique. Des obstacles importants subsistent toutefois. La connectivité, l'accès aux instruments de financement du commerce, l'identification de partenaires commerciaux ou encore la connaissance des spécificités de chaque marché constituent autant de défis.

En matière d'opportunités, c'est sans doute dans les services que Maurice dispose aujourd'hui des meilleures cartes à jouer. Les technologies de l'information et de la communication (TIC) arrivent naturellement en tête, tandis que les banques mauriciennes proposent déjà une palette de services relativement sophistiqués. Le pays a également commencé à se positionner sur des créneaux à fort potentiel, comme les centres de données, l'intelligence artificielle, le développement de logiciels ou encore le back-office operation (BPO). Le défi reste toutefois celui de l'échelle. Maurice possède les compétences et une certaine expertise dans ces domaines, mais son rayonnement demeure concentré sur un nombre limité de marchés.

Pour le commerce de biens, l'équation est plus complexe. Maurice ne dispose pas toujours des

«LES DISPOSITIFS MÉDICAUX POURRAIENT CONSTITUER UNE PISTE INTÉRESSANTE POUR MAURICE»

mêmes avantages en matière de compétitivité que certains pays. En revanche, le pays peut miser sur d'autres atouts : davantage de valeur ajoutée et une différenciation accrue des produits. Le partenariat entre Maurice et Madagascar dans le secteur du textile constitue déjà une illustration intéressante. Ce modèle montre que l'avenir de Maurice ne réside pas nécessairement dans l'exportation directe de produits fabriqués localement. Le pays pourrait davantage se positionner en amont de la chaîne de valeur, en exportant des idées, du design, des marques. C'est précisément sur ce terrain que de nouvelles perspectives pourraient s'ouvrir.

Les dispositifs médicaux pourraient également constituer une piste intéressante pour Maurice. Il s'agit d'un secteur de niche, certes, mais à forte valeur ajoutée, où la concurrence repose moins sur les prix et les volumes que sur l'innovation, la qualité et la différenciation. Une bonne connectivité reste néanmoins indispensable pour permettre à cette filière de se développer à l'échelle régionale. La ZLECAF pourrait, à cet égard, offrir de nouvelles perspectives.

Plus largement, quelles nouvelles compétences et capacités les entreprises mauriciennes doivent-elles développer pour rester compétitives, s'adapter aux nouveaux rapports de force et saisir les opportunités qui émergent ?

Les entreprises les plus exposées aux marchés internationaux, concentrées dans le secteur des biens échangeables (tradeable sectors), qui représentent une part importante du tissu économique, sont aujourd'hui en première ligne face aux tensions géopolitiques et à la montée des incertitudes. Les perturbations affectant des routes maritimes et des plateformes de transbordement stratégiques, notamment en mer Rouge et autour du canal de Suez, mettent à rude épreuve les chaînes d'approvisionnement mondiales. Parallèlement, certains flux d'investissement initialement destinés au Moyen-Orient sont désormais réorientés vers d'autres marchés.

Dans cet environnement plus volatil et imprévisible, les entreprises doivent renforcer leur capacité d'anticipation plutôt que de simplement réagir. Cela implique de développer une véritable veille stratégique sur les marchés internationaux, de suivre plus étroitement l'évolution des risques géopolitiques et commerciaux et d'intégrer ces facteurs dans leurs décisions d'investissement et d'approvisionnement. Elles doivent également réduire leur dépendance à l'égard d'un marché, d'un fournisseur ou d'une route logistique unique. Diversifier les sources d'approvisionnement, les débouchés commerciaux et les itinéraires d'accès aux marchés devient ainsi un véritable impératif de résilience et de compétitivité.

Le 1er septembre, la Chambre des représentants des États-Unis a approuvé la prolongation de l'African Growth and Opportunity Act jusqu'au 31 décembre 2028. Mais au-delà de cette échéance, le pays ne devrait-il pas déjà préparer l'après-AGOA ? Est-il temps pour Maurice d'aller plus loin et d'envisager la négociation d'un accord commercial bilatéral avec les États-Unis ?

La prolongation jusqu'au 31 décembre 2028 de l'exemption des droits de douane accordée à Maurice sur le marché américain dans le cadre de l'African Growth and Opportunity Act (AGOA) constitue une évolution positive pour le pays. Le texte doit toutefois encore être soumis au président des États-Unis pour être promulgué. Cette prolongation confère à Maurice un avantage concurrentiel non négligeable, d'autant que d'autres pays en développement non africains continuent à subir (injustement) à une politique tarifaire américaine de plus en plus contraignante. Cette fenêtre d'opportunité pourrait permettre aux industriels mauriciens de renforcer leur positionnement au sein des chaînes de valeur mondiales et de gagner davantage de parts de marché aux États-Unis.

Néanmoins, tant que l'administration Trump sera au pouvoir, il est difficile d'imaginer que cet accès préférentiel – ce «free lunch»

– accordé à l'Afrique puisse perdurer sans être remis en question. Les importants excédents commerciaux avec les États-Unis sont directement liés aux avantages de l'AGOA. Alors, pourquoi son administration maintiendrait-elle durablement un tel dispositif ? Si l'AGOA a été prolongé, c'est parce que le Congrès l'a approuvé. Cela ne signifie pas pour autant que l'administration américaine ne cherchera pas à mettre des grains de sable dans les rouages.

Concernant un accord bilatéral, l'expérience des pays qui ont récemment conclu des accords commerciaux avec les États-Unis invite à la prudence. La logique américaine est souvent la même : obtenir une plus grande ouverture des marchés étrangers sans nécessairement accorder, en contrepartie, des concessions équivalentes. Dans ces conditions, je ne vois pas réellement quels bénéfices Maurice pourrait tirer d'un accord bilatéral avec les États-Unis. Il existe également un enjeu de prévisibilité. Avec l'administration américaine actuelle, rien ne garantit qu'un accord négocié aujourd'hui sera durablement respecté dans les mêmes termes. Un changement de contexte ou de priorités peut rapidement conduire les États-Unis à remettre en question les engagements pris. Dans ces circonstances, négocier un accord commercial avec les États-Unis présenterait, à mon sens, peu d'intérêt pour Maurice.

Le risque dépasse d'ailleurs la seule relation avec les États-Unis. Si Maurice accepte d'ouvrir largement son marché aux produits américains sans obtenir de concessions significatives en retour, il envoie un signal aux autres partenaires commerciaux : celui d'un pays disposé à libéraliser son marché sans contrepartie. Cela pourrait affaiblir sa position lors de futures négociations avec d'autres économies. C'est précisément le dilemme auquel certains pays sont aujourd'hui confrontés : avoir consenti une ouverture importante de leur marché aux États-Unis sans rien demander en retour si ce n'est de ne pas subir de nouvelles hausses de droits de douane. Or, attendre d'un partenaire commercial qu'il se contente de ne pas alourdir davantage ses tarifs constitue un niveau d'ambition particulièrement faible pour une relation commerciale.

Dans le même temps, Maurice et le Royaume-Uni ont renforcé leurs relations économiques à travers l'Enhanced Strategic Trade Partnership. Quelle est, concrètement, la portée de ce partenariat ? Peut-il véritablement changer la donne et renforcer le positionnement de Maurice comme plateforme régionale pour le commerce et l'investissement ?

L'Enhanced Strategic Trade Partnership (ESTP) entre Maurice et le Royaume-Uni constitue un cadre de partenariat important entre les deux pays et marque une étape majeure dans leurs relations bilatérales. Il se distingue notamment par son approche très concrète et pragmatique, visant à développer les relations d'affaires et à renforcer l'écosystème de quatre secteurs clés : l'économie verte et bleue, la santé et les sciences de la vie, l'éducation, ainsi que les services financiers et professionnels et la transformation numérique. Les progrès réalisés et les gains de productivité dans ces secteurs devraient également se traduire par des retombées positives sur les partenariats que Maurice entretient avec d'autres régions. Je pense que l'ESTP pourrait servir de modèle de bonnes pratiques pour les autres accords commerciaux ratifiés par Maurice, dont les retombées pour le pays sont jusqu'ici restées limitées.

Alors que les relations économiques entre l'Afrique et l'Asie ne cessent de se renforcer, Maurice dispose d'une occasion unique de se positionner comme une plateforme de confiance pour le commerce, la finance et l'investissement entre les deux continents. Le pays saisit-il pleinement cette opportunité ou risque-t-il, au contraire, de se faire distancer par des concurrents régionaux plus agiles ?

Maurice est le seul pays africain à avoir signé des accords de libre-échange avec la Chine et l'Inde. Pourtant, sa connectivité avec les marchés asiatiques, à l'exception de l'Inde, reste limitée, tout comme sa connectivité avec l'Afrique dans son ensemble. Si certains marchés sont déjà bien explorés notamment l'Inde, le Kenya, la Tanzanie et l'Afrique du Sud, la grande majo-

«AVEC L'ADMINISTRATION AMÉRICAINE ACTUELLE, RIEN NE GARANTIT QU'UN ACCORD NÉGOCIÉ AUJOURD'HUI SERA DURABLEMENT RESPECTÉ DANS LES MÊMES TERMES»

rité des marchés des deux continents reste inexploitée. Maurice dispose toutefois d'un avantage concurrentiel unique par rapport aux autres hubs d'investissement : sa solide réputation de «plateforme de confiance» et son bon positionnement dans les classements internationaux de l'environnement des affaires.

Le pays a néanmoins récemment rencontré des difficultés sur les plans de la gouvernance, des finances publiques et de la politique monétaire. Sa fiscalité devient également moins compétitive par rapport à d'autres marchés, érodant progressivement cet avantage. Parallèlement, la faible croissance de la productivité et la hausse des salaires suscitent des inquiétudes au sein des secteurs industriels. Maurice reste plus compétitif dans les services, même si, là encore, l'innovation, la recherche et le développement (R&D) et les compétences doivent être renforcées.

Sur le plan de l'investissement, Maurice cherche à se positionner comme un hub et cette stratégie fonctionne relativement bien. Le pays dispose également d'une solide expérience et d'une connaissance approfondie du continent africain. Le fait d'être partie prenante d'accords commerciaux constitue également un atout. Maurice dispose notamment d'accords avec la Chine et l'Inde, qui devraient être davantage mis à profit pour stimuler les investissements et les échanges avec ces deux marchés. Le problème est que ces accords restent relativement peu ambitieux. S'ils allaient plus loin, notamment en offrant davantage de garanties aux investisseurs – et en réduisant les restrictions sur les services – ils pourraient contribuer à générer des flux plus importants.

Cela suppose aussi de re-

doubler d'efforts. L'EDB dispose certes de représentants dans ces pays, mais il s'agit de marchés immenses et le travail à accomplir reste considérable. La vraie question est donc de savoir si Maurice mobilise suffisamment de ressources pour changer véritablement d'échelle et faire la différence. Il faut également s'interroger sur le rôle du secteur privé. Est-il suffisamment engagé dans cette démarche ou attend-il encore trop souvent que le gouvernement prenne l'initiative ? Car malgré une économie largement tournée vers l'extérieur, Maurice conserve encore une certaine tendance à regarder vers l'intérieur. Un exemple type est la réticence de Maurice à signer l'Accord sur les marchés publics, qui ouvrirait des marchés de plusieurs milliards de dollars dans le secteur des marchés publics mais supprimerait le protectionnisme sur les marchés publics nationaux.

Certains observateurs estiment que l'EDB devrait adopter une stratégie plus offensive pour conquérir de nouveaux marchés. Partagez-vous ce constat ?

On entendait auparavant beaucoup plus parler des activités de l'EDB. Aujourd'hui, sa présence semble un peu moins visible et, de mon point de vue, il est difficile de savoir précisément ce qui se passe ou ce qui est fait sur le terrain. L'EDB est néanmoins présent sur les principaux marchés, où il dispose de représentations. Il organise des événements et différents forums destinés à rapprocher les entreprises et dispose également d'un bon site internet. Mais je ne connais pas suffisamment son fonctionnement au quotidien pour pouvoir dire s'il pourrait faire davantage ou mieux. L'EDB a, par ailleurs, signé de

nombreux protocoles et accords dans le domaine de l'investissement. La question reste de savoir comment ceux-ci se traduisent concrètement sur le terrain.

Vous avez évoqué le fait que Maurice a été le premier pays africain à avoir signé un FTA avec la Chine. Mais récemment, la décision de la Chine de supprimer les droits de douane sur les exportations en provenance de 53 pays africains marque une autre étape importante dans les relations économiques sino-africaines. Pour Maurice, la situation est plus nuancée, puisque le pays bénéficie déjà d'un accord de libre-échange bilatéral avec Pékin. Cette nouvelle initiative change-t-elle véritablement la donne pour Maurice ou le pays conserve-t-il un avantage stratégique ?

Comme toute relation économique, les échanges entre la Chine et Maurice ont besoin de temps pour se développer et gagner en maturité. La Chine a déjà fait part de son intérêt pour un renforcement de l'accord de libre-échange existant avec Maurice, dans le contexte plus large de sa volonté de pérenniser le régime de droits de douane nuls en faveur des pays africains. En parallèle, Maurice entend jouer un rôle stratégique de «porte d'entrée vers l'Afrique» pour les entreprises chinoises. Alors, ces dernières renforcent progressivement leur présence sur le continent, Maurice est bien positionné pour attirer celles qui souhaitent y établir leur siège régional ou des bureaux de liaison. Maurice peut, à cet égard, capitaliser sur plusieurs avantages concurrentiels : la facilité d'y faire des affaires, la stabilité de son cadre réglementaire et sa connectivité stratégique avec la région.

L'accord de libre-échange avec la Chine perd forcément une partie de son attrait dès lors que les autres pays africains bénéficient désormais de conditions similaires. Certains pourraient même se retrouver avec un régime plus avantageux que celui dont bénéficie Maurice. Le gouvernement doit donc faire le point et s'assurer, au minimum, d'obtenir des conditions équivalentes à celles accordées aux

autres pays africains. Mais cela dit, cet avantage n'a jamais réellement profité à Maurice comme on aurait pu l'espérer. L'accord de libre-échange n'a pas entraîné de hausse significative des exportations mauriciennes vers la Chine. Il a certes facilité les importations en provenance de Chine en levant certaines restrictions, mais, dans l'autre sens, les retombées pour Maurice sont restées limitées.

Nous avons beaucoup parlé des nombreux accords commerciaux dont dispose Maurice. Le pays a notamment conclu des accords bilatéraux avec le Pakistan, la Turquie et les Émirats arabes unis. Pourtant, en raison notamment des contraintes qui pèsent sur ses capacités de production et d'exportation, Maurice ne parvient pas à tirer pleinement parti de l'accès préférentiel que lui offrent ces marchés. Comment le pays peut-il mieux exploiter ces accords et en libérer tout le potentiel ?

Maurice n'ayant ni la capacité de rivaliser sur les volumes ni celle de concurrencer les autres pays sur les prix, il est impératif de miser sur d'autres leviers : des produits à plus forte valeur ajoutée, des délais de livraison compétitifs, la notoriété des marques, mais surtout les services fournis par voie numérique, les services financiers et les services professionnels. Des secteurs des services pourraient ainsi être davantage exploités afin de contribuer au rééquilibrage du déficit commercial. Maurice doit également négocier des accords commerciaux plus ambitieux. Le récent accord conclu avec l'Union européenne en est un exemple. À l'inverse, les accords conclus avec les pays asiatiques restent, à ce stade, insuffisamment ambitieux.

Malgré la multiplication des accords commerciaux et les ambitions affichées de diversification, Maurice reste fortement dépendant de ses marchés traditionnels. Le pays

a-t-il trop longtemps privilégié ces débouchés au détriment de nouvelles opportunités ? Cette dépendance constitue-t-elle aujourd'hui une vulnérabilité dans un environnement commercial mondial de plus en plus fragmenté et incertain ?

Il est vrai que les exportations mauriciennes restent très concentrées sur un nombre limité de marchés. Il ne faut toutefois pas perdre de vue que ces marchés traditionnels disposent généralement d'un pouvoir d'achat élevé et se montrent souvent plus résilients face aux différents chocs économiques. Il est donc tout à fait pertinent pour Maurice d'y maintenir un positionnement fort. L'enjeu n'est pas de les délaisser, mais de développer parallèlement de nouveaux débouchés. La conquête de marchés non traditionnels est cependant plus complexe. Les barrières à l'entrée y sont nombreuses et, en Asie notamment, la concurrence est particulièrement intense. Pour les entreprises mauri-

ciennes, s'y aventurer signifie évoluer dans une catégorie tout autre. Mais ce sont aussi parmi les marchés qui enregistrent les plus fortes dynamiques de croissance. Il est donc logique que Maurice cherche à mieux s'y positionner. Les missions commerciales vers ces destinations demeurent également trop limitées. Ainsi, des efforts plus importants devront être déployés.

Maurice ne devrait sans doute pas chercher à conquérir ces marchés avec des produits conventionnels. Il existe néanmoins des possibilités pour des produits très différenciés et de niche ; le rhum, par exemple. Mais c'est surtout dans les services que le pays peut véritablement tirer son épingle du jeu. Les activités de back-office constituent probablement l'une des portes d'entrée les plus accessibles. Je reviens du Sri Lanka, où des entreprises fournissent ce type de services à l'Australie, au Canada, aux pays nordiques, mais également à l'Inde et à d'autres marchés. Il n'y a aucune raison pour que Maurice ne cherche pas, lui aussi, à mieux se positionner sur ce créneau. Il en va de même pour les services financiers, où le pays dispose encore d'une marge de progression.

Parlons maintenant du dollar. Pendant des décennies, le dollar américain a été la pierre angulaire du système financier international. Mais alors que les rivalités géopolitiques s'intensifient et que de plus en plus de pays cherchent à renforcer leur souveraineté monétaire, assistons-nous à l'émergence d'un paysage monétaire mondial plus fragmenté ?

Oui. Cette tendance est déjà perceptible, même si le processus reste complexe et lent. Face au risque croissant de voir le dollar américain utilisé comme instrument de sanction contre certains pays, plusieurs États cherchent désormais à mettre en place des systèmes de paiement alternatifs. Si l'euro représente également une part importante du commerce mondial, les initiatives du bloc BRICS+ visant à favoriser les règlements en monnaies locales sont particulièrement attendues, car elles pourraient permettre de réaliser davantage d'échanges en dehors du dollar américain.



En Afrique, les discussions autour d'une monnaie unique continentale destinée à faciliter le commerce refont également surface. Pour l'heure, ces initiatives restent toutefois marginales et ont peu de chances de remettre en cause la prédominance du dollar dans les transactions de change utilisées pour régler les échanges commerciaux, les investissements ou encore émettre des instruments de dette. Surtout, il n'existe toujours pas d'alternative véritablement viable au dollar américain en tant que monnaie de réserve et de valeur.

Le mécanisme de règlement en monnaies locales INR-MUR (roupie indienne-roupie mauricienne) mis en place entre Maurice et l'Inde offre un exemple concret de la manière dont ce type de dispositif peut fonctionner. Un accord bilatéral de swap de devises RMB-MUR (renminbi chinois et roupie mauricienne) a également été signé entre Maurice et la Chine, permettant l'échange direct de devises entre les deux pays. Maurice a ainsi commencé à effectuer des transactions commerciales aussi bien en roupies indiennes qu'en renminbis chinois.

Justement, quel rôle le renminbi chinois pourrait-il, par exemple, être appelé à jouer dans cette évolution ?

La Chine a fait de sa monnaie, le renminbi (RMB), un instrument d'expansion de son influence monétaire, notamment en favorisant le développement d'infrastructures financières alternatives, en mettant en place des banques de compensation du RMB à l'étranger et en encourageant le règlement d'un nombre croissant de transactions commerciales dans sa propre monnaie. Selon les données de SWIFT, le renminbi est actuellement la quatrième monnaie la plus utilisée au monde pour les paiements, derrière le dollar américain, l'euro et la livre sterling. À court et moyen terme, il est toutefois peu probable que le renminbi parvienne à détrôner le dollar américain, tout comme l'euro n'a pas réussi à le faire.

Face à cette recomposition du paysage monétaire, quelle stratégie Maurice devrait-il adopter ?

«L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE N'A PAS ENTRAÎNÉ DE HAUSSE SIGNIFICATIVE DES EXPORTATIONS MAURICIENNES VERS LA CHINE»

À la suite de ces évolutions récentes, Maurice a déjà pris des mesures pour renforcer rapidement sa capacité à évoluer dans un système financier multidevise. L'accord bilatéral de swap de devises RMB-MUR conclu entre Maurice et la Chine contribue notamment à rendre les échanges commerciaux et les investissements entre les deux pays moins coûteux et plus stables. Cela reste toutefois un dispositif de portée limitée. Il prend notamment tout son sens lorsqu'un prêt est accordé par la Chine, puisqu'il permet d'éviter de passer par le système financier américain. Je ne suis cependant pas convaincu que tous les pays africains soient disposés à contracter davantage de prêts auprès de la Chine, compte tenu des récents épisodes de défaut de paiement et des implications que peut avoir un défaut vis-à-vis de Pékin. Je doute également que les pays créanciers de l'Union européenne soient particulièrement désireux d'accorder leurs prêts en renminbis.

Alors que Maurice accueille cette année l'U.S.-Africa Business Summit, comment le pays peut-il transformer quelques jours d'échanges de

haut niveau en retombées économiques durables ? Et quels secteurs pourraient en tirer le plus grand bénéfice ?

Le sommet offre à Maurice une occasion particulièrement opportune de mettre en avant ses secteurs émergents ou en forte croissance et de les présenter comme des atouts stratégiques auprès des investisseurs américains. Les services financiers, le numérique, les énergies renouvelables, l'agro-industrie et l'économie bleue, la santé et l'industrie pharmaceutique, le secteur manufacturier ainsi que le tourisme devraient occuper une place centrale dans les discussions et pourraient, à ce titre, être les premiers à bénéficier d'un engagement accru des États-Unis. D'autres secteurs stratégiques devraient également retenir l'attention, notamment l'exploitation minière et l'accès aux matières premières critiques, ainsi que la logistique et les corridors commerciaux. Le développement de ces activités, soutenu par une hausse des investissements, pourrait également générer des retombées positives pour le continent africain dans son ensemble. Le sommet devrait enfin contribuer à renforcer le repositionnement de Maurice comme «porte d'en-

trée vers l'Afrique», en mettant en avant son rôle de facilitateur commercial et financier au service du continent.

Le développement de l'Afrique nécessitera des milliers de milliards de dollars d'investissements au cours des prochaines décennies, créant des besoins sans précédent en matière de financements innovants et de capitaux transfrontaliers. En tant que centre financier international établi, quel rôle Maurice peut-il concrètement jouer dans la mobilisation des capitaux nécessaires au développement du continent ?

Maurice est bien positionné pour servir de plateforme permettant de canaliser les financements internationaux vers l'Afrique, notamment grâce à sa stabilité démocratique et à la solidité de son secteur des services financiers. Le pays dispose déjà d'un centre financier international bien établi et a également été désigné pour accueillir l'Africa Credit Rating Agency. Pour consolider ce positionnement, Maurice doit toutefois continuer à améliorer sa gouvernance et son environnement des affaires, tout en adoptant une démarche plus proactive dans la recherche et l'attraction des investissements. La concurrence est forte : Dubaï, l'Afrique du Sud, le Maroc, mais aussi plusieurs places financières européennes cherchent elles aussi à capter les capitaux destinés au continent africain.

