

PIERRE-YVES PASCAL (HEAD OF PRIVATE BANKING À AFRASIA BANK) «LE MARCHÉ DE LA GESTION PATRIMONIALE A CONNU UNE BELLE CROISSANCE»

IL Y A UN NOMBRE GRANDISSANT DE NON-RÉSIDENTS, PRINCIPALEMENT D'AFRIQUE ET D'EUROPE, QUI UTILISENT DE PLUS EN PLUS NOTRE JURIDICTION POUR LEURS BESOINS EN TERMES DE GESTION DE PATRIMOINE, OBSERVE PIERRE-YVES PASCAL, LE HEAD OF PRIVATE BANKING À AFRASIA BANK. IL ESTIME QUE LE CENTRE FINANCIER MAURICIEN A UN RÔLE PRÉPONDÉRANT À JOUER DANS UN CONTEXTE OÙ LA RICHESSE CONNAÎT UNE CERTAINE CROISSANCE EN AFRIQUE.

EVE FIDÈLE

Selon le rapport *The Future of Banking in Mauritius*, Maurice a le potentiel de devenir une destination mondiale pour la banque privée, en ciblant particulièrement le segment de la masse aisée africaine. La juridiction mauricienne peut-elle se distinguer comme la terre d'accueil préférée des grosses fortunes en Afrique ?

Si l'on considère le nombre de *High-Net-Worth Individuals* (HNWI) qui ont transféré leurs investissements et comptes bancaires à Maurice au cours de la dernière décennie, je peux dire sereinement que la juridiction mauricienne fait partie des pays africains les plus attractifs. Le pays est bien positionné en termes d'attrait pour les investissements directs étrangers, poussé par un environnement réglementaire accueillant et une gouvernance stable. Le rapport *Doing Business* du Groupe de la Banque mondiale, qui analyse la réglementation qui s'applique aux petites et moyennes entreprises, classe Maurice parmi les 20 meilleurs pays au monde pour la facilité de faire des

«LES HNWI SONT À LA RECHERCHE DE SOLUTIONS SUR MESURE POUR LEURS INVESTISSEMENTS»

affaires et a consolidé au fil des ans sa position de leader en Afrique subsaharienne.

Avec ses avantages distincts, dont une meilleure notation souveraine que ses homologues africains, et aussi sa stabilité politique, sociale et économique, Maurice se hisse incontestablement au rang de chef de file en Afrique. En outre, son secteur bancaire local est considéré comme fort et résilient, avec moins de 10 % de la population non bancarisée. Le secteur bancaire doit, bien sûr, poursuivre sa transformation digitale, mais aussi continuer à améliorer son offre de produits sur mesure afin de rester attractif auprès de cette clientèle fortunée.

Dans un monde criblé d'incertitudes, les HNWI sont plus que jamais attentifs au choix de leurs destinations d'investissement. Cela représente-t-il une opportunité en or pour Maurice ?

L'actif immobilier a toujours occupé une place centrale dans le patrimoine des HNWI. L'immobilier de luxe de Maurice, en dépit de ces deux dernières

années difficiles résultant de la Covid-19, a su conserver sa valeur. Et le secteur, avec ses nombreux projets en cours, connaît un nouveau dynamisme. Cependant, la véritable opportunité aujourd'hui réside dans la partie investissement et produits financiers grâce aux plateformes de compte-titres qui permettent aux HNWI de détenir tous leurs investissements (actions, ETF, obligations, fonds et produits structurés) auprès d'une banque mauricienne. Cela tout en négociant sur les marchés financiers mondiaux. AfrAsia adopte une approche personnalisée pour la partie compte titre et courtage en réduisant considérablement les défis des investissements transfrontaliers.

À part certaines grosses fortunes locales, il est évident que la majeure partie de cette richesse provient d'individus et de familles étrangères fortunées qui ont choisi Maurice comme leur lieu de résidence. Est-ce que les efforts déployés par Maurice au cours des dernières décennies afin de créer un écosystème attrayant pour le secteur de la gestion patri-

moniale s'avèrent payants ?

Le marché de la gestion patrimoniale à Maurice a connu une belle croissance sur les dix dernières années. Le secteur a bénéficié d'une plus grande expertise acquise par le secteur bancaire, mais aussi de l'attractivité du pays à travers des mesures prises pour encourager l'investissement immobilier et aussi d'une fiscalité attrayante. En matière de fiscalité, la récente introduction du *Solidarity Levy* porte préjudice au secteur et on espère que cette mesure sera temporaire. Mais le pays bouge dans la bonne direction avec, par exemple, l'implémentation du *Guideline on Private Banking* qui vient définir le cadre réglementaire et de surveillance applicable aux banques exerçant des activités de banque privée.

En 2021, Maurice n'administrait que 2 % du total de la richesse africaine et 3,5 % du total des individus très fortunés. Selon certains observateurs, notre part de marché est très faible, ce qui signifie que nos stratégies n'ont pas fonctionné efficacement. Êtes-vous de cet avis ?

Pas du tout ! 2 % du total de la richesse africaine, c'est déjà pas mal si on prend en considération que Maurice représente

0,4 % du PIB africain, et que le nombre de HNWI sur l'île a plus que doublé durant les dix dernières années. Les perspectives de croissance dans le segment sont très favorables notamment grâce à notre secteur bancaire, mais aussi aux mesures prises par les régulateurs pour sécuriser et dynamiser cette activité.

Sur quels piliers repose l'approche d'AfrAsia dans ce secteur ? Et comment se déclinent vos offres sur ce marché très concurrentiel ?

Le conseil, la confiance et la sécurité restent les piliers de notre approche. Nous avons aujourd'hui des clients dans plus de 160 pays à travers le monde. Les HNWI sont à la recherche de solutions sur mesure pour leurs investissements, mais aussi pour leurs besoins de crédit immobilier, avec une hausse de demande pour les prêts Lombard. Face à un marché concurrentiel, nous sommes en mesure de nous différencier, tout d'abord en trouvant des solutions pour les demandes complexes de financement de crédit de la clientèle étrangère, ensuite grâce à nos solutions d'investissement sur mesure et notre service rapide par le biais d'un banquier privé dévoué et compétent, avec le soutien de notre bureau de service premium.

Les HNWI cherchent désormais de nouvelles solutions d'investissement, telles que les produits d'investissement cryptographiques, comme alternatives aux offres d'investissement traditionnelles. Que propose AfrAsia à ce sujet ?

À court terme, la force récente du dollar continuera probablement de peser sur les cryptomonnaies et il a été noté que le Bitcoin ou toute autre cryptomonnaie n'a pas réussi à agir comme la couverture

contre l'inflation qui était initialement attachée à leurs noms. Les prix des cryptomonnaies ont considérablement chuté avec le ton agressif adopté par les banques mondiales pour lutter contre l'inflation galopante. Ces actifs risqués seront probablement peu attrayants pendant un certain temps. Cependant, si certains HNWI voient un potentiel dans ces pièces et une forte opportunité d'accumulation pour les leaders tels que le Bitcoin et l'Ethereum, AfrAsia peut proposer des certificats *trackers* qui suivent la performance des principales monnaies.

Les grosses fortunes d'aujourd'hui font partie d'une nouvelle génération qui, bien plus que les précédentes, se soucie beaucoup de l'avenir de la planète et font de plus en plus de la durabilité un critère essentiel dans le choix de leurs investissements. Quelle est votre stratégie pour répondre aux besoins de cette nouvelle génération ?

Avec la crise énergétique sans précédent provoquée par l'invasion de l'Ukraine, l'attention s'est déplacée vers des investissements durables et économes en énergie. La crise du gaz et du pétrole pousse au développement de l'électronique durable et les énergies renouvelables sont sûrement un moteur pour l'époque actuelle. AfrAsia offre à ses clients un accès à des actions telles qu'Enphase ou SolarEdge, ainsi qu'à des ETF spécifiquement axés sur la durabilité. Compte tenu du contexte économique instable et de la forte volatilité des marchés, l'équipe propose également des solutions à capital protégé qui permettent aux clients de bénéficier d'un rendement constant ou de la performance positive sur un panier de noms concernés.

