

GESTION PATRIMONIALE

MAURICE SE DÉMARQUE COMME UNE JURIDICTION DE CHOIX POUR LES GROSSES FORTUNES

DE PLUS EN PLUS DE PERSONNES FORTUNÉES FONT LE CHOIX DE S'INSTALLER À MAURICE, EMPORTANT AVEC ELLES LEUR PATRIMOINE ET LEUR PORTEFEUILLE D'INVESTISSEMENTS. CETTE AFFLUENCE DE RICHESSES ENTRAÎNE UN BESOIN CROISSANT DE SERVICES DE GESTION DE PATRIMOINE SOPHISTIQUÉS. IL EST RASSURANT DE CONSTATER QUE MAURICE DISPOSE D'UN MARCHÉ MATURE, D'UNE JURIDICTION ADAPTÉE ET D'UNE MULTITUDE D'INSTITUTIONS ET DE SERVICES DISPONIBLES POUR RÉPONDRE À CES EXIGENCES.

REECHA RAMOO

DANS une conjoncture économique où l'inflation demeure élevée et les fondamentaux économiques préoccupants, le rôle des sociétés professionnelles d'investissement est plus que jamais important. Les flux financiers à gérer sont en constante croissance. Ian Sababady, le Managing Director et Head of Client Coverage d'AXYS Investment Partners, explique cela par la propension des Mauriciens à beaucoup épargner, sans pour autant investir dans les marchés et se

diversifier. Par ailleurs, dit-il, selon Africa Wealth Report, le nombre de millionnaires, en dollars américains, résidant à Maurice a augmenté de 69% au cours de la dernière décennie. Tous ces facteurs encouragent l'industrie de la gestion de patrimoine à croître davantage.

Il ajoute que les capitaux provenant de l'étranger représentent une manne d'opportunités. En sus d'un cadre de vie agréable, Maurice offre de multiples avantages en termes de

gestion de patrimoine, les uns plus intéressants que les autres. «*Nous pourrions citer, entre autres, le haut niveau de compétences dans le secteur des services financiers, la robustesse du secteur bancaire, le solide cadre juridique, la stabilité politique, ou encore les avantages fiscaux de même que les formules de résidences offertes aux étrangers.*»

Le pays, poursuit-il, a su mettre en place un cadre réglementaire rigoureux dès l'émergence de son centre financier international au début des an-



EN SUS D'UN CADRE DE VIE AGRÉABLE, MAURICE OFFRE DE MULTIPLES AVANTAGES EN TERMES DE GESTION DE PATRIMOINE

nées 1990. Au fil du temps, les exigences internationales se sont renforcées. «*Là encore, Maurice n'a pas fui ses responsabilités. Le pays s'est appuyé sur le bon vouloir des autorités comme des opérateurs de la gestion de patrimoine pour maintenir une longueur d'avance sur la concurrence et conforter les investisseurs*», dit-il.

Pour Nicolas Bathfield, cofondateur et Managing Director de Bluestone Wealth Management, la hausse du nombre d'expatriés en provenance d'Europe et d'Afrique du Sud représente un des éléments non négligeables de cette croissance. Néanmoins, il avise qu'il y a également la professionnalisation de ce métier qui met tant en confiance de plus en plus d'investisseurs afin de rapatrier une plus grande partie de leur patrimoine à Maurice.

«*Beaucoup d'efforts ont été faits par la FSC, notamment s'agissant de la lutte contre le blanchiment d'argent. Nous avons un cadre réglementaire qui me semble solide (voire même plus solide) et conforme à ce qui se pratique dans d'autres pays, notamment européens...*»

GESTION DE PATRIMOINE : BANQUES VS SOCIÉTÉS DE GESTION

«*Les banques à Maurice sont des banques universelles et traditionnelles. Il n'y a pas, à mon sens, de vraie banque privée à Maurice*», déclare Nicolas Bathfield. Evidemment, dit-il, il y a un département de Private Banking au sein des banques qui est réservé à une clientèle HNWI (High Net Worth), mais il estime qu'il n'est pas véritablement adapté à faire de la gestion de patrimoine. «*Il y a déjà le problème d'indépendance. En tant que société de gestion, il est primordial de pouvoir agir uniquement dans l'intérêt de nos clients et ne pas être biaisé du fait de l'appartenance à une institution financière. Afin d'offrir un service dédié, il faut que les gestionnaires aient du temps à consacrer aux clients ainsi qu'à la recherche de solutions qui sont souvent sur mesure. Choses impossibles à réaliser lorsque chaque banquier a plusieurs centaines de clients à gérer, des soucis de cartes de crédit et de prêts hypothécaires à s'occuper... Un gérant connaît son client, sait ce qui lui convient ou pas. Les banques ont très souvent une approche où le chargé de clientèle et le gérant du portefeuille sont dans deux équipes ou départements séparés. C'est très compliqué de faire de la gestion personnalisée dans ces conditions et l'on bascule donc dans un modèle de gestion industrialisée, et donc non adapté à ce type de clientèle.*»

Le Head of Wealth d'ABSA, Jaysen Nundoosingh, affirme que c'est toutefois le client, seul, qui prend la décision finale de travailler avec une banque privée ou des gestionnaires de patrimoine indépendants. Selon lui, les gros clients préfèrent travailler à la fois avec les banques et les gestionnaires de patrimoine indépendants. «*Les banques mettent en place des plateformes d'architecture ouverte afin de proposer des services d'investissement et d'exécution innovants à leurs clients. Les avantages de travailler avec une banque privée incluent la franchise de la banque, le bilan de la banque, qui est nécessaire pour les transactions importantes telles que les opérations sur devises étrangères et les dérivés de gré à gré, les facilités de crédit, les comptes en devises étrangères, la supervision réglementaire et un service entièrement intégré comprenant la banque, la conservation, la gestion de patrimoine et le financement*», argue-t-il.

Pierre-Yves Pascal, Head of Private Banking à AfrAsia, indique pour sa part, qu'un gestionnaire de patrimoine se distingue par son expertise, son approche personnalisée, et la valeur ajoutée en matière de conseil et recommandations sur les investissements. «*En tant que structure d'envergure, nous disposons d'un comité d'investissement qui se réunit quotidiennement pour la revue des marchés, ainsi que chaque semaine pour approuver les recommandations d'investissement. Nous proposons également un service de compte titre permettant aux clients de conserver leurs investissements en dehors du bilan de la banque, assurant ainsi une plus grande sécurité*», souligne-t-il. Et d'ajouter que «*concernant la communication de proposition de valeur, celle-ci repose sur une analyse du profil de risque du client ainsi que de ses objectifs financiers, ce qui nous permet de lui proposer une solution sur mesure.*»

Il poursuit que pour la gestion de patrimoine, l'avantage principal d'une banque par rapport à une société de gestion réside dans les coûts, car les banques offrent des services de compte-titres et peuvent donc offrir à leurs clients des tarifs réduits, notamment grâce à des services tels que l'All-In-Mandate. Par ailleurs, «*la gestion de patrimoine chez AfrAsia repose sur une approche de conviction où nos équipes dédiées recherchent une performance absolue plutôt que comparer la performance de nos portefeuilles à l'évolution d'un agrégat d'indice. Ainsi, la gestion est plus tactique en fonction de notre scénario économique principal et dynamique en fonction du cycle économique.*».



«...Là où il faudrait nous améliorer, c'est plutôt sur l'application de ces mesures réglementaires tant en amont, lors de l'octroi de licences, par exemple, qu'en aval lors des vérifications de conformité. Cela contribuera aussi à attirer de nouveaux acteurs et donc à dynamiser davantage le secteur», observe-t-il.

Leila Djakour-Ghurburrin, Principal Manager, Strategic Partnership et Business Development Capital Markets - Loans and Properties de SWAN Capital Solutions, note que de plus en plus de personnes font aujourd'hui appel à des experts pour les aider à gérer leur patrimoine. Pour elle, cela s'explique par le fait que nous vivons dans une période d'incertitudes, en raison de plusieurs facteurs, tels que la pandémie de la Covid-19, le conflit Russie-Ukraine ou encore l'inflation. Dans un tel contexte, beaucoup préfèrent recourir aux services d'un professionnel pour être guidés et être en mesure de prendre des

décisions éclairées et de manière rationnelle, tout en s'appuyant sur des données précises et des analyses pointues. D'ailleurs, elle mentionne qu'au sein de SWAN Capital Solutions, c'est le rôle de ses experts de conseiller en apportant un regard extérieur et en proposant des solutions appropriées qui tiennent compte du profil du client, de la structure existante de son patrimoine et de ses objectifs à moyen - long terme.

Par ailleurs, elle impute cette croissance à une prise de conscience des clients. «Aujourd'hui, il n'est pas seulement question de protéger et faire grandir son patrimoine ; il est aussi question de créer les conditions nécessaires pour sécuriser ses proches et le transmettre à la nouvelle génération. Ainsi, chaque client doit s'assurer que la compagnie qu'ils choisiront connaît bien le marché financier local et international ainsi que l'environnement fiscal et légal. SWAN Capital So-

lutions, par exemple, compte des experts dans différents domaines relatifs à la gestion de patrimoine. C'est en nous appuyant sur cette palette de compétences que nous conseillons au mieux nos clients à définir une stratégie et une structure qui correspondent à leurs besoins. La proximité est également un autre élément important. En ce qui nous concerne, nous sommes en mesure de proposer un accompagnement personnalisé et inscrit dans le temps, car en étant proches de nos clients, nous comprenons leurs besoins et leurs objectifs actuels, et nous adaptons nos solutions au fur et à mesure que leur situation évolue ou que des opportunités se présentent.»

RÉSILIENCE ET STABILITÉ

Du côté des banques, Jaysen Nundoosingh, Head of Wealth à ABSA Mauritius, soutient que Maurice reste une juridiction compétitive

LA RÉPUTATION DU PAYS EN TANT QUE CENTRE FINANCIER STIMULE LA CROISSANCE DU MARCHÉ DE LA GESTION DE PATRIMOINE

pour la gestion de patrimoine privé en raison de sa stabilité politique, financière et économique. «En tant que centre financier dynamique, l'île est réputée pour son régime fiscal favorable, ses traités fiscaux bilatéraux, son cadre juridique et réglementaire solide, ainsi que sa main-d'œuvre talentueuse ; notamment dans les domaines de la comptabilité et du droit. Maurice est également stratégiquement situé dans l'océan Indien, avec un fuseau horaire pratique (GMT+4) qui la relie à des centres financiers mondiaux tels que Londres, Dubaï et Singapour», précise-t-il.

Et d'ajouter que Maurice a un compte de capital ouvert avec des contrôles de capitaux minimes. «À Maurice, l'ouverture d'un compte de capital est l'une des plus élevées au monde. Sous l'impulsion des flux entrants dans le secteur GBC, les flux internationaux de capitaux et financiers nets représentaient environ 26 % du PIB en 2021 (source : FMI). En maintenant un régime de change flexible, Maurice a accumulé des réserves de change, et ses indicateurs d'adéquation des réserves ont été solides malgré la pandémie. Les personnes fortunées cherchent activement de nouvelles juridictions stables comme Maurice pour externaliser la gestion de leur patrimoine.»

Le Head of Wealth d'ABSA, enchaîne que les tensions géopolitiques, dont la guerre entre la Russie et l'Ukraine, poussent les clients ultra-riches (UHNW) à déplacer leur patrimoine vers des juridictions plus stables comme Maurice. Il appuie son analyse : «La neutralité politique de la Suisse a été le principal moteur des flux de patrimoine privé dans des centres financiers tels que Genève et Zurich depuis des siècles. Cependant, la Confédération suisse a abandonné sa neutralité et a rejoint les sanctions occidentales contre la Russie. Patrick Odier (président de Lombard Odier) a déclaré récemment dans le Financial Times : "La Suisse ne peut tout simplement pas se cacher derrière un concept abstrait de neutralité qui refuse de voir la réalité telle qu'elle est". En conséquence, de nombreux individus

ultra-riches ont opté pour Singapour pendant cette période d'incertitude géopolitique et financière accrue. Les tensions géopolitiques entre la Chine/Taiwan et les États-Unis ont contribué à des afflux de capitaux record à Singapour. La crise géopolitique en Europe pourrait également amener les UHNW vers la juridiction de Maurice».

Pour sa part, Pierre-Yves Pascal, Head of Private Banking à AfrAsia, constate que l'environnement réglementaire à Maurice demeure assez strict. Le secteur est notamment placé sous la supervision non seulement de la Banque de Maurice, qui a récemment introduit de nouvelles 'guidelines' pour les banques privées, mais également de FSC Mauritius qui supervise toutes les sociétés impliquées dans les activités de gestion de patrimoine. D'ailleurs, il a tenu à souligner qu'AfrAsia Bank est titulaire d'une licence pour faire de l'Investment Advisory (unrestricted), ce qui lui permet d'offrir à la clientèle une large gamme de services, tels que la gestion de portefeuille discrétionnaire et non discrétionnaire.

De son côté, François Desvaux De Marigny, Head of Private Wealth Management de la MCB, rapporte que la banque privée a connu d'importants changements en raison des avancées technologiques et de l'évolution des attentes de ses clients. D'ailleurs, l'une des principales tendances, dit-il, est l'utilisation grandissante des technologies numériques. «Les banques privées investissent massivement dans des plateformes et des outils numériques afin d'améliorer l'expérience des clients, renforcer leurs services et accroître leur efficacité»

Il ajoute qu'une autre tendance est la demande croissante en solutions d'investissement durables et socialement responsables. «Les clients sont de plus en plus sensibilisés par des investissements dans des entreprises responsables sur les plans environnemental et social. Cela dit, il faut aussi mentionner le renforcement de la réglementation. Le secteur de la banque privée a fait l'objet d'une surveillance accrue au cours de ces dernières années...»

ENTRE COMMUNICATION, CONFIANCE ET SÉCURITÉ

Confier son patrimoine n'est pas chose facile. Et donc, il faut accepter que les clients exigent non seulement une communication permanente mais aussi une personne à leur écoute. Nicolas Bathfield est catégorique : une relation de confiance implique une transparence totale dans les bons ou mauvais moments. «C'est pour cela que nous insistons beaucoup sur l'aspect humain dans la gestion au quotidien mais aussi dans notre communication. La confiance est l'essence de notre métier. Nous avons bien évidemment une charte de confidentialité et des procédures strictes. Par ailleurs, nous recommandons aussi à nos clients les choses à éviter mais il est aussi du devoir de tout un chacun de prendre ses responsabilités et d'être attentif au risque.»

En effet, Pierre-Yves Pascal atteste que la réactivité face aux demandes des clients reste primordiale lorsqu'il s'agit de construire une relation de confiance. Avec l'avènement du Smartphone et des différents moyens de communication tels que WhatsApp, il souligne qu'AfrAsia dispose aujourd'hui des outils nécessaires pour rester en contact quasi permanent avec ses clients et répondre à leurs demandes de plus en plus personnalisées. «La confiance se construit dans la capacité d'une banque à aider son client lorsqu'il est confronté à des problèmes. En ce qui concerne la confidentialité, nous respectons le secret bancaire auquel tous les employés sont tenus, et nous mettons également en place des mesures de sécurité informatique, comprenant plusieurs restrictions et protections, pour protéger la confidentialité des données bancaires.»

Ian Sababady, Managing Director et Head of Client Coverage d'AXYS Investment Partners, laisse entendre que la confiance et le bon sens sont tant liés en matière de relation commerciale. «L'essentiel pour fortifier le lien entre le client et l'institution repose sur des rapports de gestion réguliers et clairs, en plus de la disponibilité pour échanger. C'est une pratique courante de mettre les sociétés à l'épreuve pour une durée déterminée et ainsi évaluer la qualité du service. La société de gestion doit se plier au mieux aux demandes de son client, à condition qu'elles soient raisonnables évidemment. Puis, la protection des données et la confidentialité sont des critères de sélection primordiaux, tant aux yeux des clients que du régulateur. L'usage de serveurs informatiques robustes et le contrôle des données confidentielles au niveau des employés sont légion dans le secteur, et font l'objet de contrôles réguliers et stricts par des consultants indépendants», dit-il.

Pravish Halkhoree, Wealth Management Lead de SBM Bank (Mauritius), s'accorde également à dire que la confidentialité est un aspect crucial car la gestion de patrimoine est un service qui repose essentiellement sur l'élément de confiance. Et pour gagner cette confiance, une banque doit non seulement prouver qu'elle maîtrise la confidentialité et la sécurité des données, mais aussi démontrer ses capacités à fournir des conseils financiers personnalisés. «La SBM Bank s'est bâti, au cours de ces dernières années, la réputation d'une banque fiable et crédible dans le paysage financier mauricien. La sécurité et la protection des données de nos clients demeurent au cœur de notre stratégie de développement. De plus, la banque a mis en place une plateforme digitale à architecture ouverte pour nos clients, leur offrant ainsi l'accès à divers produits d'investissement tout en respectant leur confidentialité», souligne-t-il.

Pour sa part, Leila Djakour-Ghurburrin, Principal Manager, Strategic Partnership et Business Development Capital Markets - Loans and Properties de SWAN Capital Solutions, certifie qu'une des conditions pour créer une relation de confiance est la disponibilité pour accompagner et conseiller. «En tant que gestionnaires de patrimoine, nous devons agir de manière proactive pour proposer aux clients des solutions innovantes, sur mesure et holistiques. Cela démontre que nous avons une vision globale de leur patrimoine, que nous connaissons leurs objectifs, et que nous sommes capables d'anticiper leurs besoins. Tout cela permet de rassurer quant à notre expertise.» La confiance, dit-elle, découle aussi de l'histoire et du track record de la société de gestion de patrimoine. «En ce qui nous concerne, nous faisons partie du groupe SWAN, un groupe mauricien qui compte plus de 150 ans d'existence. Pour SWAN Capital Solutions, la confidentialité est extrêmement importante. Au-delà des exigences réglementaires, nous avons mis en place en interne des mesures très strictes pour veiller à ce que les données personnelles de nos clients soient en tout temps protégées.»

«...Cela a conduit à mettre davantage l'accent sur la conformité et la gestion des risques, et les banques privées investissent dans ces domaines pour s'assurer qu'elles respectent les exigences réglementaires. Ce qui reste immuable, c'est la position du Banquier Privé qui reste au centre de la relation avec son client.»

Pour Pravish Halkhoree, le Wealth Management Lead de SBM Bank (Mauritius), la réputation du pays en tant que centre financier stimule la croissance du marché de la gestion de patrimoine. Il est d'avis que l'environnement politique et financier à Maurice est également favorable aux entreprises, notamment grâce à un régime fiscal avantageux. De plus, il met en évidence que l'émergence de nouveaux secteurs tels que l'immobilier de luxe offre de nombreuses opportunités d'investissement tant pour les acteurs locaux que pour les investisseurs étrangers. «Maurice compte déjà quelque 4 900 individus fortunés, et on devrait passer le cap des 8 500 personnes fortunées d'ici à 2032, selon l'Africa Wealth Report 2023. L'évolution des investissements di-

rects étrangers (IDE) depuis la mise en place de notre centre financier international témoigne, en outre, de la réussite de cette formule et de l'importance accrue de la gestion patrimoniale dans le paysage bancaire mauricien. Nous constatons aussi que des ressortissants étrangers vivant à Maurice sont de plus en plus nombreux à rechercher des services d'investissement semblables à ceux dont ils bénéficient déjà dans d'autres juridictions», indique-t-il.

LES TENDANCES ÉMERGENTES WDE L'APRÈS COVID

Pravish Halkhoree, Wealth Management Lead de SBM Bank (Mauritius), note que la tendance actuelle penche en faveur des investissements non traditionnels, aussi connus comme les investissements alternatifs. La hausse des taux d'intérêt au niveau mondial, élabore-t-il, continue à impacter les marchés financiers traditionnels. Ainsi, les clients se tournent de plus en plus vers des investissements alternatifs tels que des solutions structurées, le marché des commodités ainsi

LES TENDANCES VONT VERS DES INVESTISSEMENTS ALTERNATIFS TELS QUE DES SOLUTIONS STRUCTURÉES, LE MARCHÉ DES COMMODITÉS AINSI QUE LES 'PRIVATE EQUITY' ET 'HEDGE FUND'

que les 'Private Equity' et 'Hedge Fund'. «Avec le taux d'inflation élevé, nos clients sont à la recherche de solutions d'investissement qui les protègent de l'inflation, notamment celles indexées sur l'inflation telles que les FPI (fonds de placement immobiliers)

Nous avons également constaté que nos clients fortunés semblent priser l'approche

guichet unique où toutes les solutions bancaires et d'investissement sont disponibles à leur convenance. Ces derniers sont capables de couvrir leurs besoins en termes de solutions bancaires et d'investissement de manière à la fois professionnelle et efficiente.»

De ce fait, le Wealth Management Lead de la SBM indique qu'au niveau de la banque,





DÉSENGAGEMENT DES INVESTISSEURS DE LA ROUPIE VERS LES DEVISES ÉTRANGÈRES

ils proposent diverses solutions d'investissement visant à répondre aux besoins des clients car ils reconnaissent que chaque client est unique. «*Nous consacrons le meilleur de nos ressources à construire et maintenir un partenariat à vie. Grâce à une équipe de banquiers privés/chargés de clientèle expérimentés et dévoués, nous sommes en mesure de conseiller nos clients et de leur fournir un service de premier ordre. En outre, nous disposons de cellules spécialisées pour répondre aux besoins des individus fortunés ('High-Net-Worth Individuals') et très fortunés ('Ultra High-Net-Worth Individuals') qui privilégient la diversité des actifs et dont les besoins sont plus complexes.*

Au niveau de la reprise économique, le rôle des sociétés

de gestion est de faire preuve de bon sens dans un monde où l'information circule parfois plus vite qu'elle n'est vérifiée, avise Ian Sababady. Il fait valoir que les tendances de marché actuelles sont effectivement multiples. S'il fallait en retenir quelques-unes, dit-il, «*nous notons un désengagement des investisseurs de la roupie vers les devises étrangères. Le marché obligataire offre, dans la conjoncture actuelle, des taux d'intérêt attrayants, soit de réelles opportunités pour le long terme. Les valeurs asiatiques, chinoises en particulier, bénéficient d'un bel élan avec l'assouplissement tardif des restrictions sanitaires.*» Il poursuit que des investissements alternatifs tels que le Private Equity ou encore les dettes privées ont de plus en plus d'attrait, notamment parce qu'ils

offrent l'avantage d'être décorrés au marché, notamment en phase de volatilité.

Plus encore, il étaye que les tendances générales vont vers une automatisation de leurs métiers, particulièrement pour les sociétés de gestion qui souhaitent rester à la pointe de l'innovation. Cela dans le but de faciliter la prise de décisions et le bon suivi de protocoles de gestion, tant envers la clientèle qu'à l'interne. «*Nous notons aussi un recentrement sur la simplification de la vie du client. Les clients sont accompagnés pour consolider leur patrimoine, identifier leurs besoins, et trouver des solutions flexibles et compréhensibles. Et donc, l'interaction avec le client doit être de plus en plus systématique, sans pour autant devenir une source de préoccupation.*»

Nicolas Bathfield abonde dans le même sens. Avec les moyens de communication et la technologie, il se dit confiant que la majorité des acteurs de la place sont bien au courant et ont accès aux différentes innovations financières de par le monde. «*La technologie, notamment au niveau des systèmes de gestion, est prépondérante dans*

le développement de cette activité, surtout si nous avons pour ambition de retenir les clients existants et de développer cette clientèle internationale. Il faut donc bien être équipé à ce niveau et cela demande un peu d'investissement», fait-il ressortir.

Pour Pierre-Yves Pascal, la reprise économique post-Covid s'accompagne d'une inflation élevée, ce qui entraîne une hausse sans précédent des taux d'intérêt. «*Cette dernière a ainsi suscité une demande croissante au niveau des clients, pour des investissements à revenu fixe présentant un risque minimal pour le capital. Par conséquent, à AfrAsia, nous avons renforcé notre focus stratégique sur les instruments à revenu fixe, y compris les produits structurés, qui offrent des taux de coupon encore plus élevés ainsi qu'une protection du capital investi. Nous avons également constaté un intérêt croissant pour le Private Equity, considéré comme décorré des marchés d'actions. Bref, nous restons ainsi constamment à l'écoute de nos clients, ce qui nous permet de leur offrir les meilleures solutions selon leurs besoins et conformes à leur profil de risque*», termine-t-il.