

(BUSINESS FILES) ■

BUSINESS FILES

FINTECH

FINTECH

MAURICE A DU RETARD À RATTRAPER

DEPUIS SA CRÉATION, LA FINTECH A GRANDEMENT INFLUENCÉ LE MARCHÉ FINANCIER MONDIAL ET LA FAÇON DONT LES CONSOMMATEURS EFFECTUENT LEURS TRANSACTIONS FINANCIÈRES. MAURICE A UNE BELLE CARTE À JOUER DANS CE DOMAINE, MAIS GAGNERAIT À AFFINER SA STRATÉGIE.

EVE FIDÈLE

DEPUIS la dernière crise financière mondiale, les investissements dans les fintech (technologie financière) se sont accrus. L'expansion du secteur était en grande partie une réponse technologique aux insuffisances du secteur des services financiers traditionnels, qui a été soumis à une pression extrême pendant et après la crise.

Malgré la pandémie de la Covid-19, nous semblons être entrés dans une nouvelle phase de l'évolution du secteur des techno-

logies financières. La stratégie de nombreuses institutions financières a évolué ; elles cherchent maintenant à s'associer davantage avec des entreprises technologiques émergentes pour accéder à de nouveaux marchés et produits ou à des gains d'efficacité. Dans le même temps, de nombreuses entreprises dans le secteur fintech ont cherché à s'associer à de grandes institutions financières pour se développer sur de nouveaux marchés et étendre leur réseau de clients.

**LES
TECHPRENEURS
DEVRAIENT
VISER UN
MARCHÉ
MONDIALISÉ,
PLUTÔT QU'UN
FOCUS LOCAL**

Il y a eu d'importantes incitations à l'innovation pour les fintech à Maurice : d'une exonération fiscale de huit ans dans le dernier Budget pour la propriété intellectuelle créée ici, à un amendement au permis d'investisseur, selon lequel les investisseurs innovateurs ont des conditions moins onéreuses pour s'installer dans le pays. Les récents changements juridiques incluent un cadre de licence pour la conservation des actifs numériques. Partout où il n'y a pas de réglementation en place pour un type particulier d'activité fintech, il existe le Regulatory Sandbox Licence (RSL), qui permet à ceux qui opèrent d'avoir une licence et une juridiction pendant que les lois et réglementations rattrapent leur retard. La Banque de Maurice, en collaboration avec le National Payment Switch, a apporté des changements stratégiques en consolidant toutes les transactions électroniques telles que les guichets automatiques, les systèmes de paiement mobile et les portails de commerce sur Internet.

Mais Maurice dispose-t-elle de l'écosystème adéquat pour répondre aux ambitions mondiales des sociétés fintech ? Selon Amit Bakhtia, fondateur et CEO d'Anneau, Maurice a la fondation de base. « Nous devons garder à l'esprit que la fintech existe depuis des décennies. Seulement que plus récemment, avec l'avènement d'une révolution technologique, son acronyme a été relativement en vogue. Nous ne devons pas, non plus, oublier que Facebook et de nombreuses autres entreprises technologiques prospèrent, sans parler des entreprises fintech, ont été créées à la maison, dans une pièce avec un ordinateur de base, mais fondé sur une grande vision, avec une utilité solving un problème ou facilitant une démarche spécifique – très souvent à l'échelle mondiale – mais

aussi avec des compétences de base en codage », fait remarquer Amit Bakhtia.

ENSEIGNER LE CODAGE DÈS LE PLUS JEUNE ÂGE

Par conséquent, l'écosystème mauricien possède le squelette de base. Là où des améliorations sont nécessaires, c'est au niveau des investisseurs providentiels, de l'amorçage et du capital-risque dédiés. Cela peut soutenir les jeunes entrepreneurs dans leurs entreprises de technologie financière, davantage de jeunes techpreneurs ayant la peau dans le jeu et une approche plus régionale/globale de leurs solutions de technologie financière. Amit Bakhtia est d'avis que notre système éducatif devrait également être amélioré de manière à ce que les compétences de codage soient obligatoirement enseignées dès le plus jeune âge dans les écoles. Les connexions Internet devraient être plus fiables et disponibles, en particulier pour les jeunes. Enfin, les techpreneurs devraient viser un marché mondialisé, plutôt qu'un focus local.

Bilal Ramjaun, Group CFO d'AzamPay, pense, lui, que Maurice est bien positionné pour répondre aux attentes des entreprises fintech locales et internationales. « Comme la technologie nous permet aujourd'hui de découvrir des opportunités autour de différents services, des changements importants peuvent et doivent être attendus dans ces secteurs. En fait, nous avons vu à quel point les fintech ont perturbé ces espaces dans d'autres pays, à l'instar du Kenya. Le potentiel existe pour créer de nouveaux modèles commerciaux et mettre en avant des propositions de valeurs afin de résoudre des problèmes réels pour les entreprises et les consommateurs. »

LA MENACE AFRICAINE



« Le Rwanda, le Kenya, l'Éthiopie vont planter le décor de manière plus visible en Afrique et, malheureusement, Maurice sera à nouveau à la traîne. Nous sommes malheureusement connus pour être des experts sur papier avec de nombreuses conférences dites fintech et festival fintech. C'est comme mettre la charrue devant les bœufs ; nous sommes trop lents à faire bouger les choses. Malheureusement, nous ne sommes pas dans la bonne direction car nous n'avons pas une approche holistique du point de vue de l'amélioration des compétences. Être une plaque tournante pour la fintech nécessite d'avoir des experts à un certain niveau et le bon environnement regtech définissant une stratégie claire avec des objectifs et un plan d'exécution après avoir effectué une analyse SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities et Threats) et identifier plus précisément tous les éléments clés où la fintech en tant que plaque tournante serait réalisable. Nos entités du secteur public auraient été la priorité parfaite pour permettre à Maurice, en tant que hub fintech, de montrer ses capacités en matière de blockchain, d'intelligence artificielle, de numérisation des services clients », s'insurge Roshan Kulpo.

Pour faire référence aux propos de Roshan Kulpo, le Dr Bhavish Jugurnath ajoute que selon le rapport 'Disrupt Africa's Innovating for Africa 2019: Reimagining the African Financial Services Landscape', le nombre de start-up fintech sur le continent est passé à près de 500, contre un peu plus de 300 en 2017, et a levé plus de 132 millions de dollars en 2019. L'Afrique est en croissance, mais selon un rapport de 2019 d'EY Afrique du Sud, le Kenya et le Nigeria sont les trois principaux pôles de fintech qui alimentent la majeure partie de la croissance. Ces zones possèdent des écosystèmes fintech relativement plus avancés que le reste du continent.

« Le paysage fintech africain a crû d'environ 24 % par an au cours de la dernière décennie, selon le rapport. Le rapport ne mentionne pas du tout Maurice, mais beaucoup pensent qu'il est bien placé pour se tailler une niche dans la technologie. Maurice a encore du travail à faire et la réglementation ne peut être ignorée, ni les risques associés à la cybersécurité, au blanchiment d'argent ou à une foule d'autres problèmes. En prêtant attention aux autres hubs et programmes de fintech, Maurice s'efforce de surmonter ces obstacles et d'encourager la longévité et la sécurité dans le développement de la fintech », souligne le Dr Bhavish Jugurnath.

Bilal Ramjaun avance qu'il y a au moins deux aspects à considérer. Le premier se situe au niveau des entreprises existantes et traditionnelles qui cherchent à transformer leur façon de faire, particulièrement leur façon de s'engager avec les clients en utilisant des moyens

numériques tels que les applications mobiles, les sites Web, etc. et le deuxième, de nouvelles entreprises qui ont déjà la technologie dans leur ADN, et qui sont là pour perturber le marché des services financiers et apporter des solutions innovantes aux consommateurs.



Maurice a pris plusieurs mesures pour tenter de renforcer l'écosystème afin de construire sa réputation et de devenir un Fintech Hub. L'une de ces mesures majeures est la mise en place du National Regulatory Sandbox Licence Committee et de la Regulatory Sandbox License (RSL) sous l'égide de l'Economic Development Board. La RSL donne un cadre de travail qui permet aux entreprises locales et/ou internationales de développer des produits et des services, de l'incubation jusqu'au Minimum Viable Product (MVP). Puis jusqu'au lancement à grande échelle dans un cadre législatif suffisamment flexible, permettant de concevoir des produits innovants et en même temps suffisamment rigide pour préserver les intérêts de tous les acteurs du marché.

L'ACCÈS À UN BON POOL DE TALENTS AIDERAIT À COMPLÉTER L'ÉCOSYSTÈME FINTECH MAURICIEN

« En plus d'un régime réglementaire favorable, l'accès aux capitaux ou programmes de financement est essentiel pour compléter ce que j'appellerais un écosystème favorable à la fintech. Au cours des deux - trois dernières années, nous avons vu comment de nouveaux modèles de financement tels que le crowdfunding et les institutions financières non bancaires, telles que FundKiss, viennent combler l'écart entre les prêteurs et les emprunteurs de manière transparente. Je pense également à Olive Crowd, qui, en plus de résoudre le problème d'accès au capital pour les fintech, est en soi un produit du RSL. Tout cela pour dire que l'accès au capital est maintenant démocratisé ou profite de ces entreprises à Maurice. Et finalement, parmi d'autres choses, je dirais que l'accès à un bon pool de talents aiderait dans une large mesure à compléter l'écosystème fintech mauricien », explique Bilsal Ramjan.

Sébastien Le Blanc, Chief Executive Officer de MIPS, va, lui, dans le sens opposé. Tout en reconnaissant que nous possédons un écosystème prêt à s'épanouir, celui-ci est selon lui artificiellement maintenu à l'état embryonnaire pour de multiples raisons. « Nous sommes à la traîne dans notre propre pays concernant les fintech. Mon triste constat est qu'une fintech mauricienne avance plus vite à l'étranger que dans son propre pays. Mais, au final, l'innovation étant contex-

tuelle et jamais un concept absolu, l'écosystème se forge envers et contre tout, juste un peu plus difficilement ici qu'ailleurs. » Il ajoute que l'aide est souvent annoncée, mais rarement donnée. Ainsi, au final, ce qui pourrait être un bon produit mauricien reste à l'état de 'chouette prototype' parce que l'entreprise passe 70 % de son temps en procédures administratives, politiques, bavardages, réunions diverses au lieu de juste faire que son 'chouette prototype' devienne un 'wow thing'. « L'écosystème est composé actuellement plutôt d'éléments bloquants et non d'auxiliaires, tous secteurs confondus, privé comme public, PME comme grosses entreprises. »

Roshan Kulpoo, Chairman d'United Pay, abonde dans le même sens que Sébastien Le Blanc. Il ajoute lui qu'à octobre 2020, la plupart des fintech locales ont réalisé chacune un chiffre d'affaires inférieur à Rs 5 millions et plus de 70 % des fintech locales emploient environ dix personnes chacune. Même s'il pourrait y avoir une augmentation d'environ 35 % de la demande de produits liés aux fintech, les opportunités à offrir aux fintech locales sont négligeables pour les activités B2B et B2C. Cela nécessite plus de soutien et de compétences dans ce domaine, et pour y parvenir, nous avons encore un long chemin à parcourir.

FINTECH : MAURICE À LA 93^e PLACE SUR 105 CENTRES

Parallèlement au Global Financial Centres Index (GFCI) 29, le GFCI a également analysé les centres financiers au regard de leur offre fintech. Maurice figure à la 93^e place sur 105 centres. La question est de savoir si Maurice est en train d'opérer les changements systémiques nécessaires pour accompagner et participer à l'émergence de l'écosystème fintech sur le continent africain.

Amit Bakhirta explique qu'il existe déjà quelques domaines d'évaluation critiques du GFCI qui doivent être compris en ce qui concerne la fintech. Ceux-ci tournent autour de l'environnement réglementaire actuel ; son besoin de trouver l'harmonie dans la régulation des entreprises fintech émergentes, la disponibilité des talents et des compétences en nombre (pas pour un simple service de type 'back-office' mais plutôt pour le développement de base), le réseau d'infrastructure de télécommunications existant (par exemple, l'indice de développement ICT de l'ONU), la nature et la taille du secteur des services financiers lui-même, entre autres.

« Ce qui explique ce classement de Maurice, c'est notre compétitivité et notre productivité dans cette industrie hautement concurrentielle. La fintech aujourd'hui peut être axée sur les institutions et/ou les individus : c'est-à-dire que la technologie financière est finalement utilisée, surtout si elle résout des problèmes opérationnels et sociaux difficiles, par des entreprises, dont les banques, la gestion d'actifs, les assurances et d'autres entreprises de tout bord. Mais aussi par des particuliers. Plus les marchés sont grands, plus l'écosystème et l'infrastructure sous-jacente sont compétitifs et développés, de facto. Nous devons garder à l'esprit que l'Afrique – en particulier des pays comme l'Afrique du Sud, le Rwanda, le Nigeria, le Ghana ont des kilomètres d'avance – ce qui n'est pas un problème en soi si on est focalisé et compétitif », observe Amit Bakhirta.