



**MINISTRY OF BUSINESS, ENTERPRISE & COOPERATIVES  
(Business and Enterprise division)**

<b>Event</b>	<b>:</b>	<b>SMEDA – Potential Exporters Program</b>
<b>Location</b>	<b>:</b>	<b>Rajiv Gandhi Science Centre</b>
<b>Date</b>	<b>:</b>	<b>Tuesday 27 September @ 9.30</b>

Le Président du conseil d'administration de la SMEDA, Mr Valaydon

Le Managing Director, Mr Servansingh

Les différents intervenants

Chers entrepreneurs

Mesdames et messieurs

C'est un véritable plaisir d'être des vôtres à l'occasion de cet atelier de travail consacré aux diverses étapes à suivre dans le parcours qui vous mènera au développement de votre capacité d'exportation.

Ne nous voilons pas la face - nous nous rencontrons dans un contexte alarmant en ce qu'il s'agit de la conjoncture économique mondiale. Les marchés sont extrêmement volatiles. La zone Euro est en crise. Et notre économie n'est naturellement pas épargnée.

Les gens sont inquiets au sujet de leur emploi. Le monde des affaires est mis à rude épreuve. Et je ne sous-estime surtout pas les difficultés auxquelles les PME doivent faire face dans une telle configuration.



**MINISTRY OF BUSINESS, ENTERPRISE & COOPERATIVES**  
**(Business and Enterprise division)**

Cependant, Henry John Kaiser, un entrepreneur américain qui est connu comme étant le père de l'industrie navale moderne, a dit « *les problèmes sont des opportunités en vêtements de travail* ». Je suis en effet de ceux qui s'efforcent à voir les opportunités en temps de crise et je crois fermement dans le fait qu'en réunissant les bonnes personnes autour d'un objectif commun, les problèmes ont le potentiel de se transformer en opportunités. C'est ce dont il s'agit aujourd'hui - la réunion de plusieurs personnes chevronnées et d'expérience pour contribuer, chacune à sa manière, à diriger les entrepreneurs présents vers la capacité d'exportation.

Nous ne pouvons plus nous permettre d'être repliés sur nous-mêmes dans un monde des affaires qui, lui, est hautement globalisé. Il y a de nouveaux marchés et de nouveaux consommateurs. Au niveau de mon ministère, nous avons toujours été très concernés par la question d'aider les PME à avoir accès à des marchés étrangers. Notre marché est restreint et je suis d'avis que nos PME doivent impérativement développer des produits et services qui sont exportables d'entrée de jeu. Peu importe les avantages fiscaux et le support institutionnel que le gouvernement pourra offrir, ce secteur subira un échec inéluctable si nous ne venons pas de l'avant avec les informations et les conditions nécessaires pour que nos PME puissent être parfaitement préparées à l'exportation.



**MINISTRY OF BUSINESS, ENTERPRISE & COOPERATIVES**  
**(Business and Enterprise division)**

C'est justement la raison pour laquelle la SMEDA, sous l'impulsion de mon ministère et avec la collaboration de toutes les institutions participantes aujourd'hui, a travaillé d'arrache-pied pour organiser cet atelier de travail qui se veut le plus exhaustif possible au sujet de l'exportation.

Chers entrepreneurs, je suis conscient du fait qu'il est de notre responsabilité de vous informer, de vous guider ainsi que de vous accompagner afin que vous puissiez avoir tout le savoir et le savoir-faire nécessaires pour que vos produits ou services puissent aller à la conquête des marchés extérieurs. Ce n'est qu'ainsi que Maurice pourra véritablement devenir une nation d'entrepreneurs.

Cependant, la simple volonté que les PME mauriciennes s'émancipent à travers la préparation à l'exportation ne suffit guère. Nous devons aussi les équiper pour qu'ils puissent briser le plafond de verre. J'ai souvent été confronté aux griefs des entrepreneurs au sujet des barrières et des tracasseries administratives auxquelles ils sont confrontés. Ils déplorent souvent les procédures liées à l'exportation, qu'ils perçoivent comme étant fastidieuses et complexes, d'où la pertinence de cet atelier de travail.

C'est dans ce même état d'esprit que j'ai mis sur pied un **Business Growth Consultative Group**, composé d'un panel de leaders d'opinion et d'experts du panorama des affaires. Le but est de susciter une collaboration entre ces différents



**MINISTRY OF BUSINESS, ENTERPRISE & COOPERATIVES**  
**(Business and Enterprise division)**

acteurs pour dégager les mécanismes requis pour la création d'un écosystème propice au développement durable de nos entreprises. Dans le cadre de ce groupe de travail qui est actuellement composé de représentants de la MCCI, Business Mauritius, Entreprise Mauritius, la Bol et la MEXA, nous avons identifié les axes prioritaires qui sont susceptibles d'être déterminants pour propulser le climat des affaires à un autre niveau et soyez assurés que la question du développement de l'exportabilité des produits de nos PME est au centre de nos préoccupations.

De même, la feuille de route économique pour 2016-2017 a été tracée par le dernier budget qui a été façonné de sorte qu'il puisse donner un nouvel élan à l'économie, en se basant sur l'innovation, l'investissement du privé et **la stimulation de l'exportation**. En ce qu'il s'agit de l'exportation, le budget prévoit la mise sur pied d'une plateforme nationale de cybercommerce par la MEXA, avec le gouvernement, qui fera office de passerelle vers le monde de par sa capacité à connecter les consommateurs du monde entier aux produits de nos PME.

Le Gouvernement préconise aussi le développement du port et de l'espace aérien mauricien, ce qui permettra l'expansion du commerce régional, donnant, dans le même souffle, plus de compétitivité à nos produits. De plus, comme vous devez le savoir, nous travaillons assidument sur la **National Export Strategy**, qui sera certainement un instrument catalyseur qui, dans un paysage concurrentiel, répondra aux attentes des exportateurs mauriciens qui subissent une érosion de leur traitement préférentiel sur le marché international.



**MINISTRY OF BUSINESS, ENTERPRISE & COOPERATIVES  
(Business and Enterprise division)**

Ceci n'est qu'un aperçu de l'engagement du gouvernement à encourager les entrepreneurs mauriciens à développer leur capacité d'exportation. Tout ceci a cependant été initié sans prendre en compte les ondes de choc ressenties dans le monde entier en juin 2016 par la décision de 17.4 million de votants au Royaume Uni de quitter l'Union Européenne. Maurice n'est pas épargné par cette situation. Beaucoup sont d'ailleurs d'avis que le Brexit nous a pris à contre-pied lorsqu'il s'agit de notre politique en termes d'exportation.

Le gouvernement ainsi que la communauté des affaires a en effet exprimé ses craintes au sujet du potentiel impact du Brexit sur l'économie locale et sur nos entreprises. L'Union Européenne est la principale destination de nos exportations depuis les 5 dernières années, avec le Royaume Uni, qui représente 12% de nos exportations totales, arrivant au premier rang de la destination européenne. Les experts avancent qu'avec le Brexit, nos recettes d'exportation qui étaient de l'ordre de 8.1 milliards de roupies en 2015, subiront une baisse de 10%. Dans une étude, la MEXA a tiré la sonnette d'alarme quant au fait que le secteur du textile sera particulièrement touché par des pertes significatives et que quelque 2,500 emplois sont en péril.

Comment en effet mener une politique axée sur l'exportation dans de telles circonstances ? Est-ce qu'on doit capituler et accepter cet état des faits ou attendre patiemment la fin de la tempête sans aller à la recherche de nouvelles avenues ? Adopter une telle attitude nous conduira à notre perte et serait la pire des options.



**MINISTRY OF BUSINESS, ENTERPRISE & COOPERATIVES  
(Business and Enterprise division)**

Mesdames et messieurs, nul autre que le Premier Ministre a mis l'emphase sur le fait que nous devons persévérer dans la diversification de nos exportations et de nos marchés, avec notre objectif étant de passer d'un exportateur centré sur l'Europe à une exportation davantage variée. D'ores et déjà, avec les liens commerciaux et d'investissement établis avec les Etats Unis, la Chine, l'Inde, de même que de nombreux pays d'Afrique, du Moyen Orient et d'Asie , notre pays est lentement mais sûrement en train de jeter les bases d'une diminution significative de la dépendance économique sur nos partenaires historiques en Europe. Cette politique a commencé à porter ses fruits car les derniers chiffres démontrent que sur les 5 dernières années, alors que l'Europe demeure notre principal exportateur, ses parts de marché ont sensiblement diminué de 72 à 55% par rapport à la totalité de nos exportations nationales.

Les Etats Unis est un des nouveaux marchés à exploiter. L'AGOA qui a été renouvelé jusqu'au 30 septembre 2025 nous donne l'opportunité de bénéficier d'une exemption de droits de douanes sur un ensemble de produits lorsqu'on exporte vers les Etats Unis.

Pour prendre pleinement avantage de l'AGOA, nous devons transcender le malentendu qui tend à limiter l'AGOA au marché du textile et des vêtements. Il y a en fait 7,000 produits éligibles sous l'AGOA, avec des produits fraîchement ajoutés



**MINISTRY OF BUSINESS, ENTERPRISE & COOPERATIVES  
(Business and Enterprise division)**

comprenant, entre autres, les chaussures, les bagages, les sacs à main, les montres etc., c'est-à-dire des items qui peuvent être produits à Maurice.

Chers entrepreneurs,

Nous ne devons pas ignorer le potentiel de l'Afrique en tant que partenaire commercial fiable et d'avenir. Nous assistons en Afrique à l'émergence d'une communauté grandissante de la classe moyenne qui dispose de plus de moyens pour consommer des produits de qualité. Il est prévu que le nombre de consommateurs africains passera à 2 milliards d'ici 2050.

Le Budget 2016-2017 propose de persévérer dans la construction d'une stratégie africaine bien définie, dans laquelle nous avons d'ailleurs déjà fait des progrès à travers la signature d'accords avec le Sénégal, Madagascar et le Ghana pour la constitution et la gestion de 'Special Economic Zones'.

Nous bénéficions d'un large réseau de traités bilatéraux avec bon nombre de pays africains. Le Board of Investment a signé des 'Memorandum of Understanding' avec une quinzaine de pays en Afrique. Nous sommes de plus membres de la SADC et de COMESA, ce qui, selon moi, constitue un terreau propice pour nos PME. Les chiffres de 2010 à 2015 indiquent qu'il y a eu une augmentation notable de 6% des exportations nationales vers les pays de la SADC et de COMESA, avec l'Afrique du Sud comme principal marché. Un fait intéressant est que l'Afrique du Sud et Madagascar à eux deux constituent 84% de nos exportations nationales vers la région,



**MINISTRY OF BUSINESS, ENTERPRISE & COOPERATIVES**  
**(Business and Enterprise division)**

ce qui situe clairement un potentiel inexploité par rapport à ces accords de libre-échange.

La conclusion des négociations en 2017 du **Continental Free Trade Area** est une autre bonne nouvelle pour les exportateurs ou pour ceux qui veulent se lancer dans l'exportation car cela dynamisera le commerce intra régional à travers la création d'un marché plus vaste. Cet accord comprendra les trois plus grandes communautés économiques régionales, soit COMESA, SADC et la 'East African Community', et couvrira quelque 6,000 produits. Il est donc impératif que les entrepreneurs locaux puissent tirer avantage de ce marché élargi qui fera surface prochainement dans la région.

Il est donc évident que les conditions pour qu'il y ait une croissance de nos exportations vers l'Afrique sont favorables. Et je pense que cet objectif est à portée de main de tout un chacun ici présent.

Changeons de continent... Peu d'entrepreneurs sont conscients des accords bilatéraux que nous avons avec le Pakistan et la Turquie. Maurice a en effet signé un accord préférentiel avec le Pakistan, permettant ainsi aux entrepreneurs mauriciens de bénéficier de concessions tarifaires sur une liste de produits exportables. Figurez-vous que le Pakistan nous accorde des concessions tarifaires sur à peu près 15 lignes tarifaires sur des items non-textile et sur 66 'HS Codes' appartenant au textile. Quant à l'accord de libre-échange avec la Turquie, il est





**MINISTRY OF BUSINESS, ENTERPRISE & COOPERATIVES**  
**(Business and Enterprise division)**

vrai que le contexte politique turc est précaire pour le moment. Mais j'espère que cela ne durera pas et qu'il ne prendra pas le dessus sur le fait que la Turquie, avec une population de 74 million et son positionnement stratégique en tant que passerelle entre l'Asie et l'Europe, est un marché prometteur pour l'exportation mauricienne. A condition que la stabilité politique soit retrouvée, les experts prévoient que la Turquie va croître pour devenir la deuxième plus grande économie nationale après l'Allemagne en 2050.

Le potentiel des marchés d'envergure que je viens de mentionner est indéniablement de bonne augure pour les exportateurs mauriciens. Et cerise sur le gâteau : comme annoncé dans le Budget 2016-2017, le **Comprehensive Economic Cooperation and Partnership Agreement (CECPA)** avec l'Inde est en passe d'être finalisé, ce qui assurera les exportateurs mauriciens d'une entrée en toute sérénité en Asie.

Les dernières statistiques montrent qu'en plus de la diversification de nos marchés, de nouveaux secteurs sont en train d'émerger à Maurice. En effet, des nouveaux produits tels les aliments pour les animaux, des 'printed materials' et des instruments médicaux et chirurgicaux faisaient partie du Top 10 des exportations en 2015.



**MINISTRY OF BUSINESS, ENTERPRISE & COOPERATIVES  
(Business and Enterprise division)**

De nouveaux marchés, des nouveaux créneaux de produits exportables... Au bout du compte, l'avenir n'est pas si morose, pourvu que tout un chacun fasse l'effort nécessaire pour rendre les choses possibles.

Je suis assez réaliste pour être conscient que les petits états insulaires en voie de développement comme Maurice ne peuvent jouer à armes égales avec les grands dans le processus de globalisation. Et justement, en étant conscient de notre vulnérabilité aux perturbations extérieures, nous devons progressivement développé cette capacité à affronter les défis qui en découlent et à confronter le changement.

J'ai énormément de foi dans le talent à la mauricienne et dans nos PME. Je crois que pour beaucoup, vous faites déjà des choses formidables. D'autres doivent suivre le pas et faire preuve d'autant, sinon de plus d'audace.

J'espère que l'initiative d'aujourd'hui déclenchera chez vous tous l'envie de vous employer à développer votre capacité d'exportation et de tirer pleinement avantage des nouvelles dynamiques établies par les zones économiques émergentes.

Je vous souhaite donc un atelier de travail instructif et j'espère que vos envies d'exportation se concrétiseront avec succès.