

# Sendy Thoplan,

HEAD OF SME AND BUSINESS BANKING À BANK ONE :

« Il est nécessaire de redoubler d'efforts pour établir davantage d'espaces dédiés aux PME »

Le secteur des petites et moyennes entreprises (PME) à Maurice peine encore à retrouver ses marques après la crise engendrée par la Covid-19. Ce sont toujours les mêmes enjeux auxquels fait face ce secteur. Dans l'interview qui suit, Sendy Thoplan, Head of SME and Business Banking à Bank One, qui vient de remporter la « Best SME Bank in Mauritius » pour la troisième année consécutive, identifie les uns après les autres les problèmes des PME, tout en déclinant les réponses qui les permettraient de gagner en visibilité et de se consolider. Selon lui, si certaines conditions sont réunies « Maurice peut créer un environnement propice à l'épanouissement des PME et à une croissance économique durable ».



« Bien que des efforts considérables aient été déployés dans ce sens, toutes les PME locales ne respectent pas nécessairement les normes internationales en matière de qualité pour l'ensemble de leurs produits. »

PROPOS RECUEILLIS PAR  
PRADEEP K. DABY  
pdaby@defimedia.info

❓ **Comment les PME doivent-elles être conseillées et soutenues afin de trouver des marchés de niche ?**

Il faut leur fournir un soutien holistique. Cela peut inclure des études de marché approfondies pour identifier les opportunités de niche et mieux comprendre les besoins des consommateurs, des conseils sur le développement de produits adaptés à ces marchés spécifiques, la mise en place de stratégies de marketing ciblées, ainsi que des opportunités de réseautage pour explorer des partenariats potentiels. De plus, il est essentiel d'encadrer les PME sur les différentes options de financement disponibles afin de soutenir leurs projets d'expansion. Enfin, l'accès à la formation, à l'assistance technique et aux programmes de mentorat peut également renforcer leurs capacités commerciales et leur compétitivité sur les marchés de niche, tant à Maurice qu'à l'étranger.

❓ **Comment la problématique de recherche de financement des PME est-elle traitée de nos jours, depuis qu'on en parle ?**

La question de la recherche de financement pour les PME a toujours été un sujet important à Maurice, tout comme dans de nombreux autres pays. Diverses mesures ont été mises en place pour les aider à accéder au financement, comme la création de fonds de soutien, l'amélioration de l'accès au crédit et le développement de partenariats

public-privé. Cependant, malgré ces efforts, de multiples défis persistent tels que la bureaucratie, les conditions de prêt strictes des banques et la perception du risque lié au financement des PME. La sensibilisation, l'éducation financière et l'innovation dans les mécanismes de financement sont essentielles pour continuer à améliorer la situation des PME à Maurice. Chez Bank One, nous proposons une approche dédiée aux PME, avec des gestionnaires de relation dévoués pour guider les clients, un processus simplifié pour les demandes de prêt, des délais de réponse rapides et une gamme variée de produits adaptés aux besoins du secteur.

❓ **Est-ce que des opportunités peuvent être identifiées pour les PME mauriciennes dans certains pays africains et comment les banques peuvent-elles les aider ?**

Les PME locales peuvent bénéficier d'opportunités dans certains pays africains en raison de la croissance économique de la région et de la demande grandissante pour les biens et services divers. Les banques peuvent jouer un rôle crucial en les aidant à saisir ces opportunités

grâce à une multitude de services tels que le financement commercial pour l'exportation, les services de change pour les transactions internationales, des conseils en matière d'investissement et de gestion des risques et des solutions de paiement adaptées aux marchés africains. Il est essentiel pour les PME mauriciennes de bien comprendre les spécificités des marchés africains ciblés, ainsi que les réglementations locales et les dangers potentiels. Les banques peuvent les aider en proposant des services de conseil personnalisés et en mettant en place des partenariats locaux pour faciliter l'expansion commerciale. En résumé, les banques peuvent jouer un rôle crucial en aidant les PME mauriciennes à identifier et à saisir les opportunités commerciales dans certains pays africains et en leur offrant une gamme de services financiers et des conseils adaptés à leurs besoins propres.

❓ **Comment peut-on traiter la problématique du « mimétisme » dans le secteur des PME locales afin de prévenir la saturation dans certaines filières de ce**

secteur ?

Voici quelques suggestions :

- Encourager la diversification des activités pour éviter une concurrence directe et une saturation du marché.
- Promouvoir l'innovation afin de développer de nouveaux produits, services ou processus pour se démarquer.
- Mettre en place des programmes de formation et d'accompagnement pour aider les entrepreneurs à identifier des niches de marché inexploitées et à développer des stratégies de différenciation.
- Encourager la collaboration entre les PME pour mutualiser les ressources et partager les bonnes pratiques.
- Mettre en place des mécanismes de régulation et de contrôle pour limiter le mimétisme et favoriser une concurrence saine et équilibrable.

Je pense qu'en combinant ces différentes approches, il est possible de prévenir la saturation dans certaines filières tout en favorisant un environnement économique dynamique et diversifié.

❓ **Les PME peuvent-elles durablement investir dans les technologies nouvelles, comme l'e-marketing ?**

Oui, elles peuvent le faire, notamment dans l'e-marketing. Cette approche offre une multitude d'opportunités pour les entreprises, quelle que soit leur taille, en élargissant leur public cible, en renforçant leur visibilité en ligne et en améliorant leur stratégie de marketing. En investissant judicieusement dans

l'e-marketing et en adaptant les stratégies aux particularités des marchés en ligne, les PME peuvent récolter des bénéfices significatifs à long terme. Cependant, des défis, notamment les contraintes financières et les inquiétudes concernant le retour sur investissement à long terme peuvent se poser. Pour surmonter ces obstacles, les PME peuvent envisager des stratégies de financement créatives et évaluer attentivement les avantages potentiels de leurs investissements sur le temps avant de se lancer dans l'e-marketing.

❓ **Quel écosystème doit prévaloir afin de favoriser l'épanouissement de nos PME ?**

Pour favoriser leur épanouissement, un écosystème complet doit être mis en place. Cela inclut un cadre réglementaire favorable, avec des lois et des politiques encourageant la création et la croissance des PME, ainsi que des incitations fiscales et des facilités d'emprunt. L'accès au financement est crucial, avec des mécanismes tels que des prêts à taux préférentiels, des subventions gouvernementales et des participations en capital-risque. Le soutien à l'innovation est aussi essentiel, avec des incitations à la recherche et au développement, l'adoption de technologies avancées et la création de clusters d'innovation. Le développement des compétences est une autre composante importante, avec des programmes de formation pour les entrepreneurs et les salariés des PME afin d'améliorer leur productivité et leur compétitivité. Enfin, faciliter l'accès aux marchés locaux et internationaux à travers des partenariats, des accords commerciaux et des programmes d'exportation aidera les PME à élargir leur base de clientèle. En favorisant ces éléments, Maurice peut créer un environnement propice à l'épanouissement des PME et à une croissance économique durable.

« Les PME locales peuvent bénéficier d'opportunités dans certains pays africains en raison de la croissance économique de la région et de la demande grandissante pour les biens et services divers. »

❓ **Est-ce que l'ensemble des produits des PME locales sont-elles normées selon les standards internationaux ?**

Bien que des efforts considérables aient été déployés dans ce sens, toutes les PME locales ne respectent pas nécessairement les normes internationales en matière de qualité pour l'ensemble de leurs produits. En 2018, la Mauritius Standards Bureau a fixé comme objectif le développement de normes de qualité pour les PME afin de les aider à conquérir les marchés internationaux. Toutefois, il reste encore beaucoup de chemin à faire pour que toutes les PME locales puissent certifier la qualité de leurs produits en vue d'exportations. Un engagement continu est nécessaire de la part des autorités réglementaires, des organismes de normalisation et des entreprises elles-mêmes pour garantir que les normes internationales de qualité soient respectées, ce qui renforcerait la compétitivité de nos PME sur les marchés mondiaux.

❓ **A-t-on réussi à mettre sur pied à travers l'île des espaces régionaux permanents dédiés aux PME ?**

Bien que des initiatives aient été mises en place, des espaces régionaux permanents dédiés aux PME ne sont pas présents dans toute l'île. Par exemple, à Port-Louis, des événements tels que des foires commerciales pour

les PME sont organisés, mais ils sont souvent limités dans le temps, se déroulant sur une période d'une ou deux semaines. Il est nécessaire de redoubler d'efforts dans les années à venir pour établir davantage d'espaces dédiés aux PME à travers l'île, ce qui faciliterait leur accès aux ressources et leur développement dans différentes régions.

❓ **Est-ce que toutes les grandes surfaces du pays réservent des espaces dédiés aux PME ? Est-ce que ces espaces sont-ils bien mis en valeur ?**

La plupart des grandes surfaces à Maurice réservent effectivement des espaces dédiés aux PME. Ces derniers sont généralement bien mis en valeur afin de promouvoir les produits des PME locales et de leur offrir une visibilité accrue. Cela peut se traduire par la création de rayons dédiés dans les magasins ou l'organisation d'événements promotionnels visant à mettre en avant les produits des PME. Toutefois, il est possible que cette pratique ne soit pas étendue à toutes les grandes surfaces de l'île. Ainsi, il reste des efforts à faire pour garantir que toutes les PME bénéficient d'une visibilité équitable dans ces espaces dédiés.

❓ **Est-ce que la concurrence étrangère est un obstacle de taille aux PME locales ?**

Certes, cela peut constituer un défi pour les PME locales, mais elle peut aussi être une

**« Pour rester compétitives, il est essentiel pour les PME de capitaliser sur leurs atouts, de se différencier par la qualité, le service ou l'innovation et de trouver des créneaux uniques. »**

source d'opportunités. Bien que la présence de concurrents étrangers puisse exercer une pression en termes de prix et de parts de marché, elle peut aussi stimuler l'innovation, encourager les partenariats et ouvrir de nouveaux débouchés à l'international. Pour rester compétitives, il est essentiel pour les PME de capitaliser sur leurs atouts, de se différencier par la qualité, le service ou l'innovation et de trouver des créneaux de marché uniques. De plus, des politiques gouvernementales favorables et des initiatives de soutien adaptées peuvent contribuer à renforcer la résilience des PME locales face à la concurrence étrangère.

❓ **Est-ce que les opératrices/opérateurs de ces entreprises sont-ils (elles) suffisamment formés/es aux réalités sociales, économiques et culturelles de Maurice ?**

Il est difficile de généraliser, car la formation et la sensibilisation des opérateurs aux réalités sociales, économiques et culturelles du pays varient d'une

entreprise à une autre. Certaines entreprises locales proposent des programmes de formation et de sensibilisation pour familiariser leurs employés avec ces réalités spécifiques. Il est probable que certains opérateurs soient bien formés et possèdent une bonne compréhension des réalités sociales, économiques et culturelles mauriciennes. Cela peut être dû à des facteurs tels que le secteur d'activité, la culture d'entreprise et le contexte personnel de l'entrepreneur ou la participation à des programmes de formation. Cependant, d'autres opérateurs peuvent avoir une formation ou une sensibilisation plus limitée, en particulier dans les secteurs où la

sensibilité culturelle est moins importante ou pour ceux qui n'ont pas bénéficié d'une formation spécifique à cet égard.

