

# L'indispensable contribution des Centres Financiers Internationaux dans l'émancipation des pays émergents.

Là où certains réfractaires aux changements s'obstinent encore et toujours à considérer les institutions internationales chargées de l'assainissement de l'espace économique mondial comme étant les bourreaux des places financières, Joël Rault, ancien ambassadeur de la République de Maurice à Paris parle lui de l'opportunité qu'offrent les manœuvres de ces institutions pour les Centres Financiers Internationaux de renom.

**Contexte :** Avec la mondialisation et la croissance exponentielle des échanges transfrontaliers, les institutions internationales chargées du développement économique ont entrepris un certain nombre de chantiers pour généraliser la transparence, la bonne gouvernance et l'harmonisation des règles.

Ces mesures impactent fortement sur le fonctionnement de certains Centres Financiers Internationaux à tel point qu'il y va de leur survie.

Les autorités locales ainsi que les opérateurs de nombreux centres financiers sont montés au créneau pour plaider leurs causes respectives afin de ralentir ou faire obstacle à la mise en application de certaines décisions.

Notre invité du jour, M. Joël Rault, est un de ces fervents défenseurs d'une collaboration accrue avec les institutions internationales. Pour lui, les Centres Financiers Internationaux souffrent encore d'une mauvaise presse par manque de communication pertinente et il voit dans les institutions internationales telles que l'OCDE et l'UE, des partenaires de choix pour éduquer et changer l'image négative de ces places financières.

**Tout d'abord, parlez-nous de votre société de conseil que vous avez fondé, Hermès Advisory.**

Lorsque je me quitte mes fonctions officielles en 2017, je fais le choix de rester à Paris plutôt que de rentrer à l'île Maurice car mon expérience professionnelle m'avait amené à voir certaines carences dans la représentation et la promotion des intérêts des entités mauriciennes tant au niveau public qu'au niveau privé.

J'entrevois la pertinence d'avoir une structure mauricienne permanente et agile en Europe pour servir de relai entre les groupes financiers, industriels et commerciaux et des interlocuteurs européens de premier ordre.

C'est de ce postulat que je crée ma société de conseil, Hermès Advisory, dont les principaux objectifs sont d'accompagner les entités mauriciennes ayant des activités européennes et les entités européennes ayant des ambitions mauriciennes ou africaines.

J'ai eu la chance d'avoir un parcours professionnel riche en ouvertures ce qui me permet aujourd'hui de maîtriser à la fois les particularités des grands groupes mauriciens dans l'environnement administratif et politique dans lequel ils évoluent et de créer des passerelles avec des opportunités européennes. La logique inverse est tout aussi valable lorsque l'intérêt émane de l'hémisphère nord.

Hermès Advisory explique, décortique, rassure les acteurs désireux d'entreprendre une manœuvre transfrontalière afin qu'ils soient en

pleine maîtrise de l'environnement dans lequel s'opèrera la transaction.

**Justement, votre impressionnant parcours fait que vous avez aujourd'hui**

**une offre unique et atypique qui a tendance à séduire vos clients.**

**Retracez-nous ce riche parcours qui a fait de vous un ambassadeur à 40 ans.**

J'ai eu la chance de servir l'île Maurice pendant près de 12 ans comme Premier Conseiller du Premier Ministre Adjoint. J'ai débuté à la tête de l'autorité régulatrice des activités touristiques, premier pilier de l'économie mauricienne pour ensuite occuper la première place au cabinet du Ministre des Finances. J'ai siégé sur le Conseil d'administration d'une des principales banques de l'Océan Indien avant de m'installer à Paris comme Ambassadeur de la République de Maurice.

Influencé par mes convictions de social-



S.E. Joël Rault, ex-ambassadeur de Maurice en France

démocratie, j'ai toujours agi comme trait d'union entre le privé et le public.

**Vous étiez également le représentant de l'État mauricien auprès des organes de l'OCDE notamment au DEV ; quelle est votre analyse des relations entre l'OCDE et les Centres Financiers Internationaux ?**

D'un point de vue général, l'OCDE a toujours adopté une approche conciliante et limite consensuelle dans ses rapports avec les Centres Financiers Internationaux.

La volonté d'assainir l'espace financier international est réel et la main de fer de l'OCDE dans un gant de velours est une main à saisir par les centres financiers qui se veulent pérenne.

---

*« Par contre, je ne peux que déplorer la sous-estimation de la mission de pédagogie et de relations publiques soutenue que devraient adopter les Centres Financiers Internationaux. »*

La reconnaissance du caractère essentiel et primordial des plateformes financières ne doit pas être seulement l'affaire des institutions, des opérateurs ou de leurs clients. Il y a une tendance à ignorer d'une part l'opinion publique et d'autre part les relations presses destinées à éduquer sur la fonction première des Centres Financiers Internationaux.



Alors que de nombreuses places financières pèsent aujourd'hui sous le poids d'une pression internationale croissante agrémentée d'une mauvaise presse, l'environnement économique évolue et érode graduellement les avantages comparatifs de ces places.

Il est indéniable que les opérateurs des centres financiers devraient être au premier rang des actions de promotion et de pédagogie mais il est aussi évident que ces actions cannibalisent le temps alloué aux actions de prospection commerciale. Un opérateur ne peut certainement pas mener une action pédagogique constante.

C'est ici que j'interviens, grâce à ma présence permanente en Europe.

**A quoi servent ces centres financiers sérieux et en quoi sont-ils indispensables ?**

Investir dans un pays étranger implique sortir de sa zone de confort pour s'étendre dans une zone non familière. Toute société qui entreprend ces démarches se retrouve avec les mêmes tracasseries administratives, les nombreux risques et une incertitude par rapport au cadre légal et réglementaire inconnus.

Ces obstacles détournent l'attention des investisseurs de leur mission première qui est l'investissement et les opérations.

Les Centres Financiers Internationaux permettent d'avoir une base stable et reconnue à travers laquelle l'investisseur confiera à des experts en transactions transfrontalières le soin de gérer les questions légales, administratives et réglementaires en y apportant leur connaissance en termes de gouvernance, de conformité, entre autres.

Les Centres Financiers Internationaux facilitent les investissements et les flux financiers en proposant des services pointus depuis une juridiction offrant une stabilité juridique, financière et politique extraterritoriale.

Si aujourd'hui plus d'un tiers des investissements transfrontaliers transitent par des Centres Financiers Internationaux avant d'arriver à leur cible c'est parce que ces centres offrent la sécurité que souhaite tout investisseur.

Ces centres financiers sont particulièrement pertinents lorsque les investissements touchent des pays dont les infrastructures sont absentes ou défaillantes.

---

*« Le besoin croissant d'investissements publics et privés dans les pays émergents impose l'existence de centres financiers solides pour protéger les capitaux et mitiger les risques. »*

**Quels sont les risques érudés en utilisant un centre financier comme hub d'investissement ?**

Les risques sont si nombreux qu'il ne serait pas possible d'en faire une liste exhaustive mais nous pouvons en évoquer certains.

Il y a tout d'abord et surtout le risque politique. Les pays émergents sont souvent de relativement jeunes démocraties où les principes de bonne gouvernance n'ont pas atteint la maturité requise pour assurer des investissements libres et exempts de pressions externes susceptibles de perturber un équilibre commercial au profit d'un partenaire mieux introduit ou plus au fait des réglementations locales. Les centres financiers extraterritoriaux permettent de mitiger ces risques en offrant un terrain neutre dans une juridiction de droit.

De même, les risques d'instabilité civile, sanitaires ou infrastructurels sont souvent des freins pour l'investissement et *a fortiori* pour le développement économique des pays concernés.

Je terminerai par les risques financiers inhérents aux économies émergentes. Les instabilités monétaires justifient la mise en place de centres de trésorerie dans des centres financiers pertinents afin de fluidifier les mouvements de capitaux et d'avoir une meilleure visibilité quant aux problématiques de change.



**Nous sommes donc loin des centres financiers ayant la faible fiscalité comme unique atout...**

---

*« Oui, sans conteste. Bien que l'incidence fiscale d'une structuration soit un élément incontournable dans le choix d'un centre financier à partir duquel s'opèrera une transaction ; et il ne faut surtout pas l'occulter, le taux d'imposition est loin d'être le seul critère évalué. »*

Du reste, aujourd'hui, et je précise « aujourd'hui » car les choses ont évolué, on se concentre moins sur les taux effectifs d'imposition que sur la conformité des environnements fiscaux et le respect des normes internationales. L'OCDE attache beaucoup d'importance aux disparités discriminantes liées à l'existence de régimes distincts au sein d'un même pays dans ses opérations locales et internationales qu'au taux d'imposition lui-même.

Le faible taux est important et toxique lorsqu'il s'accompagne d'autres dispositions néfastes telles l'opacité ou l'absence de collaboration, entre autres.

Au-delà du taux applicable, les investisseurs souhaitent surtout de la visibilité, de la cohérence et de la stabilité fiscale afin d'assurer la pérennité de leurs investissements.

**A quoi s'attendent les organisations telles que l'OCDE ?**

La lutte contre les mauvaises pratiques fiscales, la généralisation de la transparence, l'échange spontané d'informations ou la confirmation d'une présence opérationnelle sont les grands axes de cet assainissement.

L'idée première étant de lutter contre les centres financiers qui existent uniquement de par leur volonté et leur capacité à éroder les revenus fiscaux de pays souvent plus légitimes à imposer une transaction ou une situation.

**Quels sont les actions entreprises par l'OCDE pour tordre le bras aux centres**

**financiers qui font de l'argument fiscal leur atout principal ?**

Cette question suscite plusieurs remarques.



Premièrement, comme je le mentionnais un peu plus tôt, l'OCDE a une approche très conciliante et apprécie les situations au cas par cas en tenant compte de la situation de chaque pays. Son approche est justement aux antipodes de la torsion de bras qui voudrait qu'une volonté soit imposée sur les Centres Financiers Internationaux.

Deuxièmement, il est important de noter que ce que propose l'OCDE est en ligne avec l'évolution globale des principes de transparence, de bonne gouvernance et de substance qui s'imposent logiquement à tous.

---

*« Mais le plus important ici, justement, c'est le caractère universel de ces changements. De nombreux pays sont concernés avec autant de situations individuelles complexes. Cela implique donc que la mise aux normes ne sera pas universellement et instantanément mise en place. Les nouvelles règles du jeu s'appliqueront d'abord à certains centres financiers avant de s'appliquer à d'autres. »*

Si la période de transition de ces différents pays (dont certains ne sont pas membres de l'OCDE) se prolonge dans le temps, les bons élèves qui auront rendu leurs copies en premier seront désavantagés.

Le secteur est particulièrement dynamique et la clientèle peut se montrer infidèle ; ce qui fera que des pays plus réfractaires au changement (et pas nécessairement pour les bonnes raisons) récupéreront une clientèle au détriment de pays ayant fait le choix de la réforme.

**Pensez-vous que les actions entreprises par l'OCDE seront fatales à certaines plateformes internationales ?**

Oui certainement, mais cela n'est pas nécessairement une mauvaise chose.

La tendance globale est à la transparence et à l'accroissement de la substance dans toutes les sphères internationales. S'y opposer serait contre nature.

---

*« C'est en ce sens que je dis que l'OCDE et l'UE sont des alliés de premier ordre dans l'épanouissement des centres financiers crédibles. Grâce aux actions menées par ces institutions, nous sommes aujourd'hui capables de mieux vendre les services des juridictions sérieuses alors qu'il n'y a pas si longtemps, tous les centres financiers amalgamés »*

**Quelles sont selon vous les actions que prennent ou que devraient prendre les centres financiers désireux de survivre ?**

De par leur positionnement géographique (par exemple Maurice aux portes de l'Afrique ou Singapour aux portes de l'Asie) ou de par l'expertise et les produits qu'ils offrent, certains Centres Financiers Internationaux proposent aujourd'hui de vraies opportunités par rapport aux investissements directs émanant d'économies développées.

*« L'avenir appartient aux centres qui se réforment pour offrir un cadre réglementaire et compétitif tout en défendant leur identité et leur proposition de valeur unique. Tout est donc une question d'équilibre. »*



Il leur faut absolument identifier des nouvelles avenues de diversification, gagner en profondeur, accroître leur valeur ajoutée et innover pour compenser les pertes éventuellement causées par les pressions réglementaires en attirant une nouvelle clientèle séduite par la réputation de la juridiction.

Pour cela, il faut souvent se lancer dans une introspection pour répondre aux questions essentielles qui permettront d'identifier la vraie valeur du centre financier et son avantage compétitif.

*« Toute la subtilité demeure dans la protection de cet avantage compétitif qui fidélisera le client. »*

**Quels sont ces critères susceptibles d'attirer ou de fidéliser une clientèle ?**

Ces critères sont multiples et comme le terme l'indique, propre à chaque juridiction.

Commençons d'abord par les critères exogènes. La situation géographique, la langue, la culture sont des critères inhérents qui pèsent souvent lourd dans la balance.

A cela s'ajoutent les critères endogènes susceptibles d'être influencés par les pouvoirs publics. La facilité et le coût dans les affaires, l'absence de contrôle des changes, le cadre législatif et réglementaire, l'environnement macro-économique et fiscal, l'absence de corruption, la protection des données et de la propriété intellectuelle ou la stabilité politique font qu'une destination attire ou pas.

Il ne faut pas oublier que pour exister il est important d'être proactif. La dure compétition se joue au présent mais le dynamisme du secteur impose de préempter sur l'avenir. La formation professionnelle pour migrer vers des produits à haute valeur ajoutée est essentielle. Une gamme évolutive de services et une infrastructure développée complètent cette liste loin d'être exhaustive.

Quitte à sembler paradoxal dans ces propos, les Centres Financiers doivent à la fois être des *one stop shops*, ce qui implique qu'on y trouve toute l'offre dont on pourrait nécessiter, tout en ayant un ADN unique et une spécialisation.

**Vous avez beaucoup insisté sur la nécessité d'avoir une approche pédagogique permanente et des relations soutenues avec les leaders d'opinions. Comment faire pour que le message positif des Centres Financiers Internationaux soit entendu ?**

Les messagers et les audiences se doivent d'être multiples et c'est en cela que la chose n'est pas aisée.

Le défi est d'avoir un message cohérent, persuasif et unique qui soit utilisé par tous les messagers à leurs audiences respectives.

Tout d'abord, au niveau diplomatique et politique, il est important que les États abordent leurs préoccupations et leurs ambitions dans les plateformes bilatérales et multilatérales. Ces relations G2G sont trop souvent sporadiques alors que la bonne marche des centres financiers en dépend fortement.

Ensuite viennent les relations entre institutionnels. C'est certainement la

relation la plus utilisée, mais pas toujours à bon escient. Comme dans toute démarche de persuasion il faut absolument maîtriser le message, le messager et l'audience, le *logos*, l'*ethos* et le *pathos* de la rhétorique d'Aristote. Le message, logique et pragmatique est souvent adéquat, mais diffusé par un mauvais messager, son effet est sans conteste amoindri. La maîtrise de l'audience, élément incontournable de la persuasion est quant à elle trop souvent ignorée ou incomprise.

Finalement arrive la relation avec la société civile, primordiale car premiers influenceurs des politiques. L'effort pédagogique se situe ici car l'audience est étrangère au sujet traité. Les efforts et les progrès accomplis par les juridictions sont trop souvent méconnus faute de communication pertinente.

*« Cette mission pédagogique bien menée peut rapidement éduquer sur l'attractivité réelle des centres financiers et leur influence sur le développement économique des pays émergents. »*

**Et pour conclure ?**

Les Centres Financiers Internationaux ont pendant trop longtemps agi sur une base individuelle dans leurs négociations avec les organisations internationales alors qu'une bonne partie des problématiques est évidemment partagée.

Je pense qu'il est important que certaines juridictions partageant les mêmes idées et la même philosophie s'unissent pour échanger sur leurs idées et leurs expériences mais surtout pour former un groupe plus influent afin de mieux aborder les négociations.

Certains opérateurs ayant le même ADN, tout en étant compétiteurs, gagneraient à désigner un porte-parole dont la mission unique serait de promouvoir le bon usage des Centres Financiers Internationaux auprès des Gouvernements, des institutions et de la société civile ; un ambassadeur des Centres Financiers Internationaux...

**Infos Pratiques :**

Hermès Advisory  
140 Avenue des Champs-Élysées  
75008 Paris

[contact@hermes-advisory.fr](mailto:contact@hermes-advisory.fr)  
[www.hermes-advisory.fr](http://www.hermes-advisory.fr)

Tel : +33 7 61 01 98 55