

ALEXIS DELAMAIRE ET ANDY CHIN CHEW

«LA DEMANDE À L'EXPORT A ÉTÉ SOUTENUE MALGRÉ LA CRISE SANITAIRE»

LA GESTION DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT DEMEURE PRIMORDIALE POUR MAINTENIR LA PERFORMANCE DE NOS OPÉRATEURS, OBSERVENT ALEXIS DELAMAIRE ET ANDY CHIN CHEW, RESPECTIVEMENT MANAGING DIRECTOR ET SALES AND MARKETING MANAGER DE CREDIT GUARANTEE INSURANCE.

Credit Guarantee Insurance couvre contre le défaut de paiement un portefeuille d'exportateurs pesant plus de Rs 10 milliards en termes de chiffre d'affaires. Cela dit, comment la crise a-t-elle impacté le secteur d'exportation ?

Andy Chin Chew : On constate des perturbations logistiques qui ont impacté la production et la facturation. Cependant, on note que le chiffre d'affaires s'est maintenu malgré des décalages de livraison. La saisonnalité de certains produits, notamment dans le textile, a eu des répercussions plus significatives. En effet, les exportateurs ont eu à subir des retards de paiement de plus de 300 jours, liés aux ventes non réalisées sur les marchés d'exportation. Le rapport de force entre les clients à l'export et les opérateurs mauriciens s'est accentué.

Il convient de noter que nous disposons d'un portefeuille diversifié de biens et de services d'exportation vers différentes régions du monde, allant des produits chimiques agricoles aux produits textiles, touristiques et informatiques. Il est certain que nous avons remarqué une baisse spectaculaire et drastique des revenus provenant du tourisme et des activités qui y sont liées. Cependant, d'autres secteurs tels que le textile, le packaging, les produits chimiques ou même la construction ont eu une performance relativement correcte. La perturbation de la chaîne d'approvisionnement dans le monde, la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine et la dépréciation de la monnaie ont eu un impact positif sur le maintien du marché des exportations. La pandémie a également entraîné la chute de plusieurs grands noms dans différents secteurs au niveau mondial, ce qui a eu un impact sur les exportations mauriciennes, mais ces exportateurs se sont réinvestis en trouvant de nouveaux clients. De plus, la pandémie a fermé l'accès à une partie du monde. Il va sans dire que ce confinement a eu un impact positif sur la croissance du commerce électronique. Les détaillants du commerce électronique recherchent désormais des commandes moins chères et en



plus petite quantité par rapport aux grands détaillants. Maurice s'est positionné dans ce segment.

Alexis Delamaire : La demande à l'export a été soutenue malgré la crise sanitaire. À l'export, les clients exigent que leurs fournisseurs respectent un cahier des charges strict. Le savoir-faire des entreprises mauriciennes et leur capacité d'adaptation, leur a permis de rester compétitifs. Cependant, on constatera des surcoûts se répercutant sur la rentabilité malgré les aides financières.

En cette période de crise, les opérateurs arrivent-ils à maintenir leur compétitivité ?

Alexis Delamaire : La gestion de la chaîne d'approvisionnement (fret aérien, gestion portuaire) demeure primordiale pour maintenir la performance de nos opérateurs. Si le nombre d'opérateurs à l'export viendrait à se réduire, cela aurait un impact négatif sur la performance logistique : le fret aérien ou les opérations portuaires perdraient en efficacité. Les filières d'exportation peuvent assurer la cadence, mais il faut que les chaînes logistiques soient opérationnelles. L'agitation récente dans le port et le réacheminement des cargaisons n'ont pas beaucoup aidé nos industries manufacturières. Cependant, il y a quelques bonnes nouvelles. Certaines marques internationales de commerce électronique bien connues ont augmenté leurs commandes. Nous avons également remarqué une augmentation de la demande des acheteurs sud-africains pour différents types de produits. Il va également sans dire que les banques et autres institutions financières non bancaires aident nos exportateurs



à financer l'importation de matières premières et que les factures – dont le crédit est assuré – sont déduites une fois les marchandises vendues. Cela a un impact considérable sur la trésorerie de ces exportateurs. En accordant un crédit à ces entreprises manufacturières, Credit Guarantee Insurance les aide à avoir plus d'accessibilité aux conditions de crédit auprès des fournisseurs locaux. En outre, nous sommes souvent contactés par des fournisseurs internationaux pour fournir des rapports d'information sur les entreprises mauriciennes en ce qui concerne les conditions de crédit auprès des fournisseurs internationaux.

Qu'en est-il de leur rentabilité ?

Andy Chin Chew : La crise économique amène des coûts exceptionnels. Alors que la dépréciation de la roupie accroît le coût des achats. La rentabilité à la clôture des comptes 2020 ne sera pas au rendez-vous. Une augmentation du chiffre d'affaires ne signifie pas une augmentation de la rentabilité. L'augmentation des frais de transport, le nombre de jours de non-productivité dû au confinement en 2020 et le prix déjà convenu par les clients ont un impact considérable sur la rentabilité. Outre la rentabilité, il convient également de souligner l'impact sur la trésorerie. En effet, les matières premières sont normalement payées à l'avance aux fournisseurs désignés et arrivent dans un délai de 30 à 60 jours. En fonction de la marchandise, il faudra encore 30 à 60 jours de production. Les délais de paiement aux clients sont de 30 à 60 jours. En général, il faut donc compter 120 à 180 jours pour recevoir le paiement à partir de la date de la première commande reçue.