



COVID-19 et les entreprises africaines: focus sur Maurice

Le Centre africain pour les politiques commerciales (CAPC) de la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA) et International Economics Consulting Ltd. ont effectué une étude conjointe du 14 au 20 avril 2020 auprès des entreprises qui opèrent sur tout le continent africain. Celle-ci a mené aux «Observations sur la réaction et les perspectives des entreprises africaines face au COVID-19»¹. Le rapport d'analyse des résultats de l'enquête au complet a ensuite été publié le 30 avril 2020.

Parmi ceux qui ont participé à cette enquête, 84 répondants sont des entreprises qui ont des activités à Maurice et qui peuvent être divisées en 38 entreprises internationales (soit 45%) qui opèrent non seulement à Maurice mais aussi ailleurs en Afrique et 46 entreprises nationales (55%) opérant uniquement sur le marché mauricien et qui n'exportent donc pas.

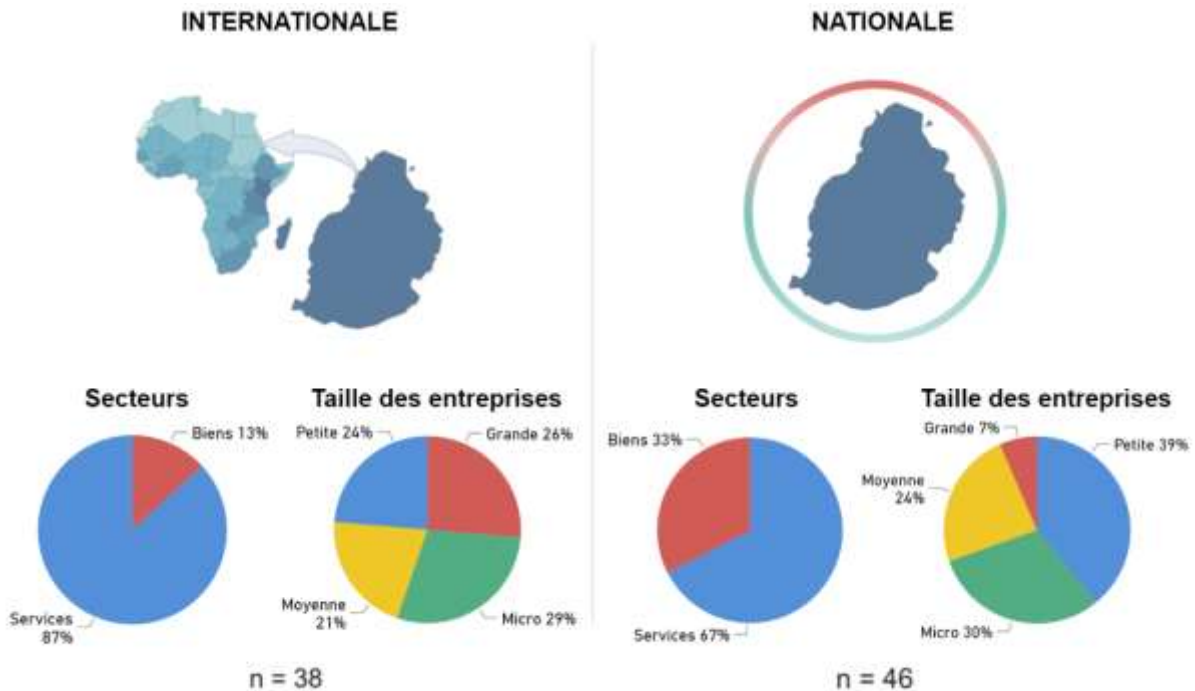
Par rapport à la taille, les 84 entreprises participantes opérant à Maurice peuvent être divisées en : 25 micro (11 internationales et 14 nationales), 27 petites (9 internationales et 18 nationales), 19 moyennes (8 internationales et 11 nationales) et 13 grandes (10 internationales et 3 nationales) entreprises. En d'autres termes, selon cet échantillon, **la majorité des PME (soit 60%) opèrent exclusivement à Maurice, tandis que les grandes entreprises ont tendance à faire des affaires à Maurice ainsi que dans d'autres pays africains (plus des trois quarts du total).**

En ce qui concerne leur principal type d'activité, un peu plus des trois quarts (33 entreprises internationales et 31 nationales) sont dans le secteur des services, tandis que les autres (5 internationales et 15 nationales) sont dans le commerce des biens. Autrement dit, **la majeure partie (75%) des entreprises interrogées produisant des biens n'opèrent qu'à Maurice, tandis que les entreprises impliquées dans les services sont presque également réparties entre celles qui opèrent uniquement localement et celles qui font également des affaires à l'étranger.**

1

Voir <https://www.uneca.org/publications/insights-african-businesses%E2%80%99-reactions-and-outlook-covid-19> et <https://tradeanalytics.app/insights>.

Figure 1 : Caractéristiques de l'enquête



Les entreprises mauriciennes opèrent, en moyenne, à 50% de leur capacité normale avec la crise du COVID-19.

La grande majorité des entreprises mauriciennes interrogées (78%) ont indiqué être fortement ou gravement touchées par la crise du COVID-19. Cette perception ne varie pas selon le type d'entreprise (c'est-à-dire les biens ou les services) ou si l'entreprise exporte ou non. Cependant, les entreprises de plus grande taille ont tendance à être légèrement moins touchées, avec environ deux tiers des personnes interrogées signalant des impacts élevés à graves sur leur entreprise.

Les entreprises mauriciennes opèrent, en moyenne, à 50% de leur capacité normale, avec **les entreprises locales fonctionnant à une capacité relativement inférieure (41 à 50%) à celles qui font du commerce (51 à 60%)**. Mais parmi les entreprises exportatrices, les micro-entreprises sont relativement plus sous-performantes actuellement (à environ 31-40% de l'utilisation des capacités) que les autres, tandis que parmi les entreprises non-exportatrices, les micro-entreprises sont celles qui fonctionnent avec des capacités relativement plus élevées (51-60%).



Figure 2: Utilisation des capacités des firmes internationales comparée aux nationales, selon la taille des entreprises.

		51-60%		41-50%
		INTERNATIONALE		NATIONALE
Biens		61-70%		41-50%
Services		51-60%		41-50%
Micro		31-40%		51-60%
Petite		61-70%		31-40%
Moyenne		51-60%		41-50%
Grande		61-70%		11-20%

Les revenus des entreprises mauriciennes pourraient être réduits d'environ un tiers en 2020

Plus de la moitié des répondants pensent que la crise entraînera une contraction de leurs activités commerciales pendant au moins les 6 prochains mois et plus d'un tiers prévoient que la contraction pourrait durer au moins 12 mois.

En raison de baisse de l'activité commerciale qui devrait durer des mois, voire un an, les entreprises mauriciennes prévoient une contraction de leurs revenus de 31% à 40% en 2020, avec celles qui opèrent dans le secteur des services devant être relativement plus affectées (41 à 50%) que celles qui sont dans le commerce des biens (21-30%). Si la réduction prévue des revenus est relativement uniforme d'une taille à l'autre pour les sociétés nationales, la réduction diminuerait avec la taille de l'entreprise pour les sociétés internationales (de 41 à 50% pour les micro, 31 à 40% pour les petites et 21 à 30% pour les moyennes et grandes entreprises).

Les 3 principaux défis auxquels sont confrontées les entreprises mauriciennes face à la crise sont : le manque de liquidité opérationnelle, la baisse de la demande et des opportunités réduites pour rencontrer de nouveaux clients

Avec la crise du COVID-19, les trois principaux défis auxquels sont confrontées les entreprises mauriciennes sont le manque de liquidité opérationnelle, la baisse de la demande pour les biens et services et des opportunités réduites pour rencontrer de nouveaux clients. Seul l'ordre de classement selon l'importance de chaque défi diffère selon que l'entreprise est exportatrice ou non.



En effet, si le manque de liquidité opérationnelle est le principal obstacle pour les entreprises qui exportent, dans le cas des entreprises opérant uniquement sur le marché mauricien c'est la baisse de la demande pour les biens et services. Un verrouillage a été rapidement imposé sur le marché mauricien par le gouvernement pour limiter la propagation de la maladie.

Figure 3: Les trois défis principaux auxquels font face les entreprises nationales et internationales opérant à Maurice.



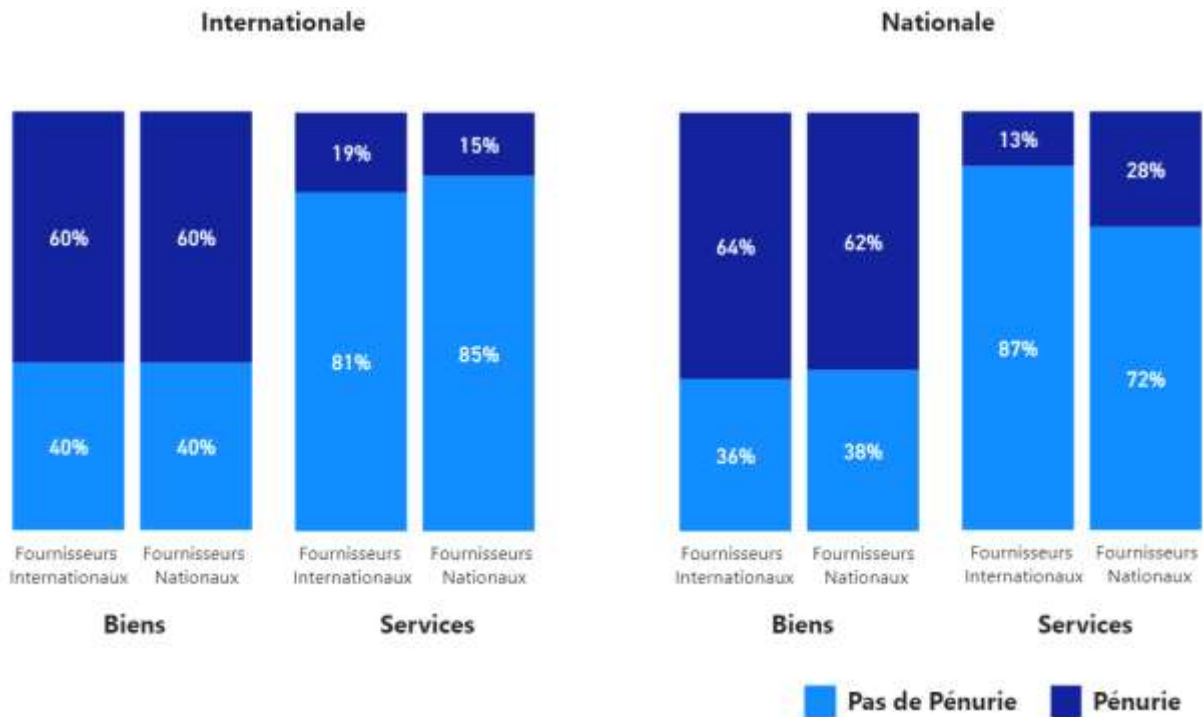
Il convient également de noter que le défi le plus urgent pour les entreprises mauriciennes face à la crise a tendance à contraster notamment en fonction de la taille et du type d'activité de l'entreprise. Par exemple, les grandes entreprises sont les plus préoccupées par les opportunités limitées de rencontrer de nouveaux clients, tandis que les petites entreprises sont principalement soucieuses de pouvoir fonctionner; «L'entreprise est fermée» étant classé au premier rang pour les micro-entreprises, «le manque de liquidités opérationnelles» est la principale préoccupation des petites entreprises, tandis que les moyennes entreprises sont plus préoccupées par la «baisse dans la demande de produits et services». En prenant en considération uniquement le type d'activité, les sociétés de services considèrent le «manque de liquidité opérationnelle» comme leur principal défi, tandis que les entreprises manufacturières considèrent «les problèmes liés à l'évolution de la stratégie commerciale et à l'offre de produits alternatifs» comme leur principal défi.

La pénurie de matières premières essentielles à la production est un problème majeur auquel sont confrontées les entreprises opérant localement

Même si cela n'a pas été répertorié par les entreprises interrogées comme un obstacle majeur à la crise, la difficulté pour obtenir des approvisionnements en matières premières essentielles à la production est un problème majeur pour de nombreuses entreprises selon les réponses obtenues, en particulier pour celles qui opèrent dans le commerce des biens et plus prononcées pour celles qui opèrent uniquement sur le marché mauricien. 60% des entreprises interrogées qui opèrent à l'international ont indiqué faire face à une pénurie de biens auprès de leurs fournisseurs aussi bien nationaux qu'internationaux, alors que seulement 15% et 19% des entreprises internationales ont mentionné faire face à une pénurie des services auprès de leurs fournisseurs nationaux et internationaux, respectivement. Pour les entreprises locales, 62% / 64% des répondants ont indiqué avoir une pénurie de biens des fournisseurs nationaux / internationaux et 28% / 13% de pénurie de fournitures de services auprès des fournisseurs nationaux / internationaux.



Figure 4: Proportions d'entreprises nationales par rapport aux entreprises internationales traitant des biens ou des services, opérant à Maurice, qui font face ou non à une pénurie auprès de leurs fournisseurs nationaux ou internationaux.



Les entreprises mauriciennes en manque de liquidité font appel aux banques commerciales en premier et celles-ci sont aussi les plus réactives

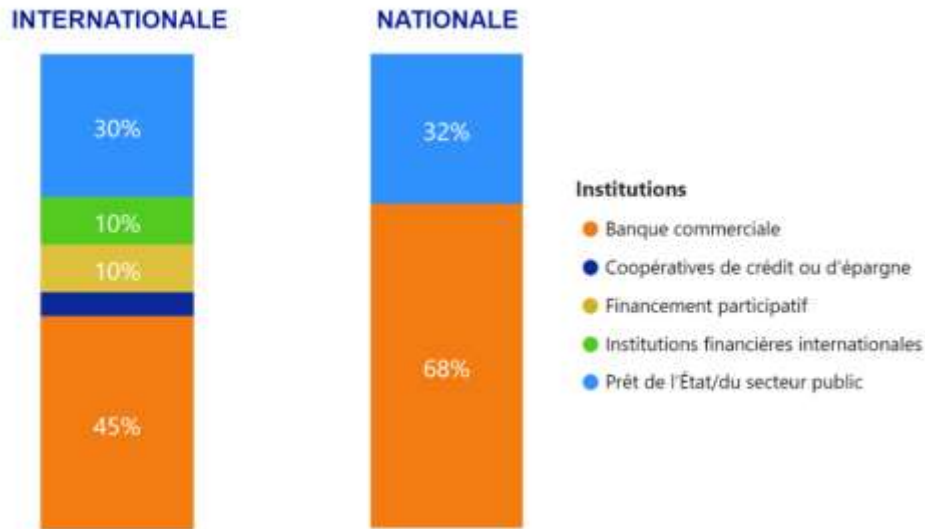
Avec la crise, le manque de liquidité opérationnelle étant considéré comme un défi majeur, voire le plus important, pour de nombreuses entreprises mauriciennes, il n'est pas surprenant que la moitié des répondants aient indiqué avoir approché des institutions financières. Pour la moitié des entreprises qui opèrent à l'international et deux tiers de celles qui opèrent à Maurice, **la raison principale est d'obtenir un «fonds de roulement»**, suivie à parts égales (20% pour les entreprises internationales et 14% pour les entreprises locales) par le «financement des actifs» et «l'affacturage» / retards de recouvrement ».

Alors que les sociétés internationales et nationales ont principalement approché les banques commerciales (pour 45% et 68% des entreprises internationales et locales, respectivement), le secteur public / l'État semble être le seul autre recours pour la liquidité pour les entreprises opérant uniquement sur le marché mauricien. Cependant, les entreprises opérant à Maurice ainsi qu'à l'étranger ont non seulement contacté l'État / le secteur public pour des prêts (30% du total des entreprises internationales) mais aussi des institutions financières internationales (10%), du financement participatif (10%) et des coopératives de crédit ou d'épargne.

Les banques commerciales semblent avoir été les plus sensibles aux demandes de soutien financier des entreprises. Il convient toutefois de souligner que les réponses positives semblaient être plus importantes auprès des entreprises internationales que des entreprises nationales. Les retours ont été moins positifs

de la part de banques ou fonds de soutien de l'État ou du secteur public, alors que le financement participatif offrait essentiellement un soutien mais avec des taux d'intérêt élevés.

Figure 5: Institutions financières sollicitées par des compagnies internationales et nationales pour la liquidité



Les entreprises opérant uniquement à Maurice souhaitent que le gouvernement subventionne les salaires, tandis que celles opérant à l'international préfèrent que les paiements d'impôts soient reportés

En général, les entreprises mauriciennes semblent relativement satisfaites des réponses du gouvernement face à la crise, même s'il convient de noter que le taux de satisfaction est relativement inférieur pour les entreprises qui n'opèrent que sur le marché mauricien.

Figure 6: Niveau de satisfaction des entreprises nationales contre celles à international à l'égard des réponses du gouvernement face à la crise du COVID-19





Les entreprises mauriciennes ont tout de même certaines attentes du gouvernement, variant selon si l'entreprise opère uniquement à Maurice ou aussi à l'international. Ainsi, les entreprises internationales sont plus préoccupées par les paiements d'impôts qu'elles souhaitent voir reportés, alors que les entreprises nationales souhaitent que les salaires soient subventionnés.

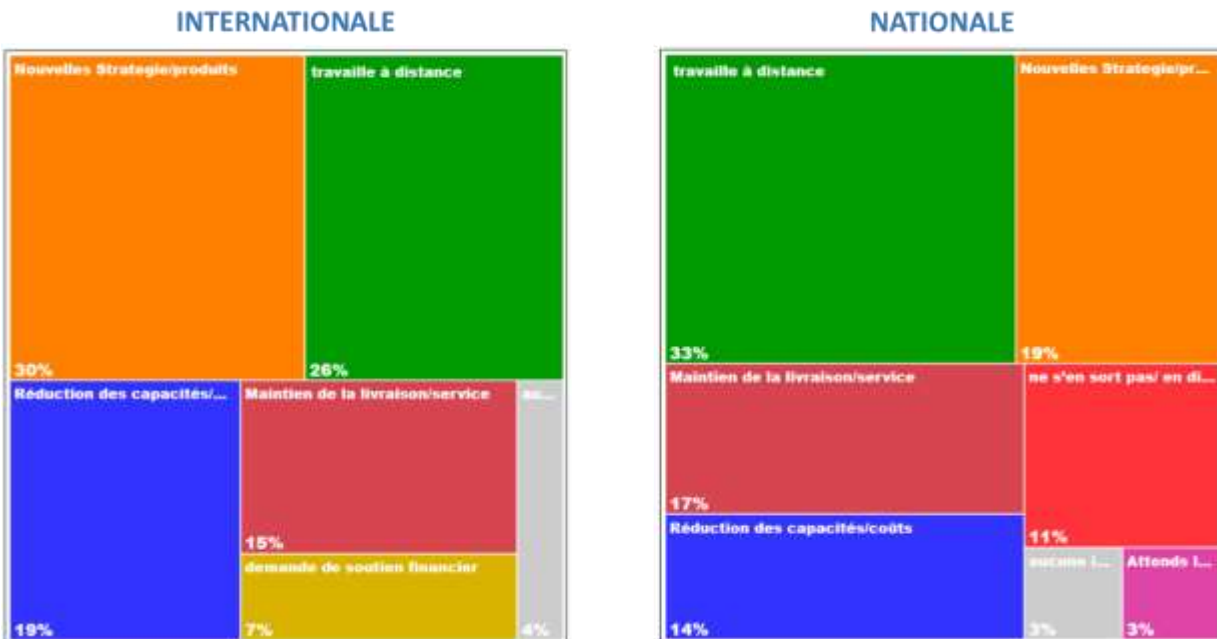
Le travail à distance ainsi que le développement de nouvelles stratégies / produits aident les entreprises mauriciennes à faire face aux défis de la crise du COVID-19.

Au final, les employés risquent de perdre leur emploi à mesure que l'activité commerciale et l'utilisation des capacités diminuent. **Interrogés sur le pourcentage de licenciements qu'ils attendent de leur entreprise au cours des 3 prochains mois, les entrepreneurs mauriciens ont indiqué environ 11-20% pour ceux qui exportent, alors que la proportion était aux alentours de 21-30% pour ceux qui n'exportent pas.**

Si ces proportions - certes considérables - ne sont pas plus importantes, cela est probablement dû en partie à la possibilité pour beaucoup de continuer à travailler à distance, ainsi qu'au soutien gouvernemental des subventions salariales accordées aux entreprises très tôt. Interrogés sur la manière dont leur entreprise fait face aux défis actuels, 26% des répondants des entreprises opérant à l'échelle internationale et 33% au niveau local ont indiqué «travailler à distance». L'élaboration de «nouvelles stratégies / nouveaux produits» semble également être des plans d'atténuation clés, comme l'ont mentionné respectivement 30% et 19% des entreprises internationales et locales.

La proportion de répondants qui ont déclaré ne pas pouvoir faire face à la crise (aucune pour les entreprises exportatrices contre 11% pour les non-exportatrices) est relativement faible, quelque peu rassurante et cohérente avec le fait que les entreprises interrogées ont souvent affirmé avoir un plan de continuité d'activité; les entreprises exportatrices étant toutefois relativement mieux préparées (78% indiquant avoir un plan de continuité des activités) que les entreprises non exportatrices (49%). L'adoption des technologies, la numérisation et la vente en ligne sont fréquemment mentionnées par les personnes interrogées comme des orientations prises pour tenter de mieux répondre aux défis posés par la crise du COVID-19.

Figure 7: Comment les entreprises locales et internationales opérant à Maurice font-elles face à la crise?



Conclusion/Recommendations clés

La crise du COVID-19 affecte largement les entreprises à l'échelle mondiale. Les firmes mauriciennes n'ont pas été épargnées. Alors que les petites entreprises craignent la fermeture et le manque de liquidité pour fonctionner tout simplement, les grandes entreprises aimeraient trouver des moyens de rencontrer de nouveaux clients, pendant cette pandémie.

Étant une économie fortement dépendante des importations, Maurice a un grave problème d'approvisionnement en matières premières. Plus de 60% des entreprises de fabrication de biens y voient une menace majeure et éprouvent des difficultés à s'approvisionner, que ce soit sur les marchés locaux ou internationaux.

Contrairement aux autres entreprises africaines interrogées, les entreprises mauriciennes ont réagi de manière relativement plus positive aux mesures prises par le gouvernement. Bien que les entreprises locales craignent une réduction de leurs effectifs, il convient de noter qu'elles se sont tournées vers l'État pour obtenir un soutien financier. Ces packages pourraient peut-être être la raison pour laquelle les entrepreneurs mauriciens locaux pensent que les licenciements au sein de leurs entreprises pourraient rester relativement limités.

De nombreuses entreprises se sont tournées vers les banques. Pour la moitié des entreprises qui opèrent à l'international et deux tiers de celles qui opèrent à Maurice, **la raison principale est d'obtenir un «fonds de roulement»**, suivie à parts égales (20% pour les entreprises internationales et 14% pour les entreprises locales) par le «financement des actifs» et «l'affacturage» / retards de recouvrement». Alors que les sociétés internationales et nationales ont principalement approché les banques commerciales (pour 45% et 68% des entreprises internationales et locales, respectivement), le secteur public / l'État semble être



le seul autre recours pour la liquidité pour les entreprises opérant uniquement sur le marché mauricien. Cependant, les entreprises opérant à Maurice ainsi qu'à l'étranger ont non seulement contacté l'État / le secteur public pour des prêts (30% du total des entreprises internationales) mais aussi des institutions financières internationales (10%), du financement participatif (10%) et des coopératives de crédit ou d'épargne. Les banques commerciales semblent être les plus sensibles aux demandes de soutien financier, notamment pour les entreprises internationales.

L'aspect positif dans cette situation de crise est que les entreprises mauriciennes semblent être préparées à des situations extrêmes, dans la mesure où plus des trois quarts des entreprises interrogées disposent d'un plan d'urgence. Alors que les entreprises manufacturières pourraient devoir mieux s'adapter, les entreprises du secteur des services utilisent cette situation extrême pour évoluer vers la vente en ligne et des solutions technologiques pour diversifier leur offre.

Le contenu de cette publication peut être librement cité ou réimprimé. Un accusé de réception est demandé. Veuillez citer ces résultats comme suit:

CEA & IEC (2020). COVID-19 et les entreprises africaines : focus sur Maurice. IEC: Île Maurice & ECA: Addis Ababa. 18 mai.

Avertissement

Nous nous efforçons de communiquer des informations exactes. Tout le contenu est destiné à des fins d'information uniquement et ne doit donc pas servir ou être considéré comme un conseil ou un service professionnel. En utilisant le contenu de cette version, vous convenez que vous resterez seul responsable de l'utilisation du contenu à votre seule discrétion et risque.

Les dénominations utilisées dans ce rapport et les éléments qui y sont présentés n'impliquent l'expression d'aucune opinion de la part du Secrétariat de la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique concernant le statut juridique de tout pays, territoire, ville ou région ou de ses autorités ou concernant la délimitation de ses frontières ou limites.

© 2020 Economic Commission for Africa/International Economics Consulting Ltd., Tous droits réservés.



Nations Unies
Commission économique pour l'Afrique



International Economics
Strategic Analysis For Growth & Development



Centre Africain pour les Politiques Commerciales

Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique

Menelik II Ave., P.O. Box 3001, Addis Ababa, Ethiopia

Email: eca-atpc@un.org | www.uneca.org/atpc



International Economics
Strategic Analysis For Growth & Development

International Economics Consulting Ltd

Suites 207-208 Grand Baie Business Park

Grand Baie 30510, Mauritius

Email: info@tradeeconomics.com |
www.tradeeconomics.com