

Interview...

économie

Alvin Jeeawock,

«Chief Operations Officer» (COO) de Swan Capital Solutions Ltd.

«L'un des principaux défis pour le marché local reste le manque de liquidité sur certains titres»

Le rapprochement entre Swan Securities Ltd et Capital Markets Brokers Ltd intervient dans un marché du courtage en pleine digitalisation. Avec Swan CMB Securities Ltd, le groupe mise sur la complémentarité des entités pour renforcer sa présence locale, accéder aux marchés internationaux et élargir les opportunités d'investissement, tout en gérant les enjeux de liquidité, d'intégration des équipes et d'évolution des attentes des investisseurs.

Au-delà du rapprochement juridique de Swan Securities Ltd et Capital Markets Brokers Ltd, quelle logique stratégique a guidé cette opération et quelles ambitions portez-vous à travers cette nouvelle entité ?

La nouvelle entité, qui opère désormais sous le nom de Swan CMB Securities Ltd, entend développer ses activités sur le marché du trading local. Swan Securities et Capital Markets Brokers sont présentes depuis plusieurs années dans le secteur du courtage à Maurice. L'objectif est de maintenir la proximité avec la clientèle mauricienne et de continuer à promouvoir les sociétés cotées à la Bourse de Maurice. Cette fusion repose également sur notre confiance dans le potentiel du marché local et dans les perspectives qu'il offre. Parallèlement, les besoins des investisseurs évoluent et nous devons pouvoir leur proposer davantage de possibilités.

Nous avons ainsi développé l'accès aux marchés internationaux pour nos clients. En réunissant notre connaissance du marché local avec l'expérience et l'infrastructure de CMB dans le trading international, Swan CMB Securities Ltd pourra proposer une plus large gamme de services et mieux répondre aux attentes de sa clientèle, tout en continuant à améliorer la qualité de son accompagnement.

Cette fusion intervient dans un environnement où les investisseurs, institutionnels comme particuliers, sont de plus en plus exigeants en matière de rapidité, de transparence et d'accès à l'information. En quoi cette nouvelle structure permettra-t-elle de mieux répondre à l'évolution de leurs attentes ?

L'un des principaux défis que rencontre encore le marché local est le manque de liquidité sur certains titres. En réunissant nos deux bases de clientèle, nous espérons être mieux placés pour rapprocher les intérêts des acheteurs et

des vendeurs et ainsi faciliter l'exécution des transactions pour nos clients.

Nous comptons également accélérer nos investissements dans la digitalisation de nos opérations. Ces investissements doivent toutefois répondre à une logique économique et contribuer à la pérennité de nos activités. Dans une industrie où une part importante des coûts est fixe, la taille des opérations constitue un facteur déterminant. La fusion nous offre ainsi une capacité plus importante pour investir dans nos outils et notre infrastructure.

Le rapprochement nous permet aussi de renforcer les spécialisations au sein de nos équipes. Nous disposons déjà d'une équipe dédiée au trading et aux opérations sur le marché local. En réunissant des collaborateurs aux compétences complémentaires, nous pouvons également consolider une équipe spécialisée dans les marchés internationaux.

Le rapprochement de deux équipes et de deux organisations implique nécessairement une phase de transition. Comment avez-vous préparé cette intégration et quelles sont vos principales priorités pour garantir la continuité et la qualité du service aux clients ?

Au-delà des aspects opérationnels et logistiques, nous accordons une attention particulière à la dimension humaine de cette intégration. Nous veillons à ce que les nouveaux collaborateurs trouvent rapidement leur place au sein du groupe Swan, notamment à travers différentes sessions d'intégration organisées avec les ressources humaines.

Des espaces d'échange et d'écoute sont également en place pour que chacun puisse poser ses questions, partager ses préoccupations et faire part des éventuelles difficultés rencontrées durant cette période de transition. Sur le plan opérationnel, notre priorité reste la continuité

du service. Les différentes étapes de la transition ont été préparées en amont avec les équipes afin de permettre un passage vers la nouvelle structure aussi fluide que possible, sans perturber l'expérience de nos clients.

CMB a poursuivi ses activités de courtage jusqu'au 19 août, avant l'intégration opérationnelle complète à Swan CMB Securities Ltd le 24 août. Qu'est-ce que cette transition a changé pour les clients ?

Les bases de données et les opérations des deux entités ont été intégrées. CMB n'opère donc plus séparément en tant que participant de marché auprès de la CDS et de la Bourse de Maurice. Pour les clients, les principaux changements sont d'ordre opérationnel. Ils continuent à être accompagnés par leurs interlocuteurs habituels, mais doivent désormais transmettre leurs ordres aux nouvelles adresses électroniques qui leur ont été communiquées. De nouvelles coordonnées bancaires leur ont également été fournies pour le financement de leurs transactions.

La transition a été préparée en amont afin d'en limiter les répercussions sur les clients. Au-delà de ces changements administratifs et opérationnels, l'objectif reste de préserver la proximité avec leurs interlocuteurs habituels, tout en leur permettant de bénéficier progressivement des capacités élargies de la nouvelle entité.

Le marché mauricien du courtage et des services d'investissement évolue dans un contexte marqué par la digitalisation et par un intérêt grandissant des particuliers pour la gestion de leurs investissements. Comment évoluent les comportements des investisseurs à Maurice ?

Nous constatons, d'une génération à l'autre, une évolution des habitudes des clients et de



leurs approches en matière d'investissement. Le numérique occupe notamment une place de plus en plus importante. Les investisseurs l'utilisent davantage pour passer leurs ordres, accéder à l'information ou suivre leurs portefeuilles. Parallèlement, ils s'intéressent à des classes d'actifs et à des produits qui étaient moins présents dans les habitudes d'investissement à Maurice.

Les générations précédentes étaient principalement tournées vers des placements plus traditionnels, notamment les actions et les obligations. Les investisseurs plus jeunes se montrent aujourd'hui davantage intéressés par les *Exchange-Traded Funds* (ETF) et d'autres produits, mais aussi par de nouvelles formes d'investissement comme les actifs numériques et les cryptomonnaies.

Les horizons d'investissement évoluent également. À une approche davantage axée sur la détention à long terme et le *value investing* s'ajoute désormais un intérêt plus marqué pour les opportunités à court terme. Cette évolution renforce le rôle du courtier dans l'accompagnement des investisseurs. Il est important de les aider à comprendre les produits dans lesquels ils investissent et, surtout, de rappeler le lien entre rendement et risque. Lorsqu'un rendement paraît particulièrement élevé au regard du risque présenté, une vigilance particulière reste nécessaire.

Propos recueillis par
Shivane RUNGHEN