

BIZWEEK

Economy | Business | Finance

bizweek.mu | ISSUE 523 | SUNDAY 15 DECEMBER 2024

“
**We want *blink*
to be a service
app, not just a
payment app**”

Kresh Goomany,
CEO of Emtel

“I foresee the use of cash being phased out by mobile and digital wallets. Customers will focus on streamlining their requirements and increasingly rely on a single app for all their needs. This is where we see blink transforming the payments landscape in Mauritius over the next 10 years.”

MCB Private Banking



PWM | THE BANKER

GLOBAL PRIVATE
BANKING AWARDS
2024

WINNER

Best Private Bank
in Mauritius

Listen. Connect.

The best reward for us
is to build relationships.

Thank you for your trust.

DIPLOMATIE

Tribune dans la perspective du Sommet pour l'action sur l'IA



Par **Frédéric Bontems**
Ambassadeur de France à Maurice

L'intelligence artificielle (IA) est plus qu'une révolution industrielle et technologique. Elle porte le potentiel d'un profond changement de paradigme de nos sociétés, dans nos rapports au savoir, au travail, à l'information, à la culture et même au langage. En ce sens, l'IA n'est pas une technologie neutre, mais un enjeu politique et citoyen qui nécessite un dialogue international étroit autour des gouvernants de la planète, des chercheurs, des entreprises et de la société civile. C'est pourquoi la France a accepté la responsabilité d'approfondir la dynamique initiée par le Royaume-Uni et la Corée du Sud et d'accueillir, les 10 et 11 février 2025, le Sommet pour l'action sur l'IA, qui réunira à Paris près d'une centaine de chefs d'État et de gouvernement et d'un millier d'acteurs de la société civile venus d'une centaine de pays.

La question qui se présente à tous – usagers du monde entier, start-up comme grands groupes, chercheurs et décideurs – est au fond assez simple : comment réussir le virage de l'IA ? L'enjeu est fondamental : permettre à l'IA de réaliser sa promesse initiale de progrès et d'émancipation dans un cadre de confiance commun permettant de contenir les risques propres au développement des technologies.

Dans la perspective du Sommet et de ses suites, notre action porte en priorité sur trois objectifs concrets :

En premier lieu, il est essentiel de garantir l'accès à l'IA au plus grand nombre, afin que chacun à travers le monde puisse en bénéficier et développer de nouvelles idées pour en réaliser tout le potentiel. Dans le but de réduire la fracture numérique croissante et d'endiguer la concentration excessive du marché de l'IA, nous lancerons une initiative d'ampleur pour l'IA au service de l'intérêt général afin de favoriser le développement et le partage de la puissance de calcul, de jeux de données structurées, d'outils ouverts et de formations des talents de demain. Ce projet sera porté tant par des acteurs publics que privés.

En deuxième lieu, il nous faut impérativement penser conjointement les deux transitions majeures de notre temps : l'environnement et la technologie.

Si l'IA doit apporter tout son concours pour lutter contre le réchauffement climatique et préserver les écosystèmes, elle s'inscrit aujourd'hui dans une trajectoire intenable sur le plan énergétique. Les dernières prévisions avancent ainsi des besoins en énergie pour le secteur de l'IA dix fois supérieurs, dès 2026, à ceux de 2023. Cette perspective n'est pas soutenable. En réponse, une coalition internationale et multipartite en faveur de l'IA durable sera lancée à l'occasion du Sommet, afin d'approfondir la recherche sur le coût environnemental de l'IA, d'évaluer les modèles sous ce prisme, de définir de nouveaux standards et d'accroître les investissements verts à tous les niveaux de la chaîne de valeur.

Enfin, nous devons bâtir collectivement un système de gouvernance de l'IA efficace et inclusif qui ne se limite pas aux questions d'éthique et de sécurité. D'autres enjeux sont primordiaux. Il nous faut discuter de tous les sujets, à l'image de la protection des libertés fondamentales, la propriété intellectuelle, la lutte contre la concentration du marché, l'accès aux données, pour ne citer qu'eux. Il nous faut également réunir tout le monde autour de la table pour discuter de questions telles que la gouvernance mondiale de l'IA. Seuls sept pays dans le monde sont aujourd'hui parties prenantes des principales initiatives internationales sur l'IA, et 119 en sont entièrement absents. Par ailleurs, les acteurs privés et la société civile doivent également être inclus afin de définir ensemble une architecture commune de gouvernance internationale de l'IA.

La France n'avance pas seule vers ce Sommet. Plus de 700 partenaires, publics comme privés, chercheurs et ONG issus des cinq continents contribuent depuis plusieurs mois à sa préparation. Aucun sujet ne sera éludé : du futur du travail à l'IA frugale, de la sécurité des modèles aux écosystèmes d'innovation, de la nécessaire diversité linguistique (et donc culturelle) à la protection des données personnelles. Nous comptons sur votre concours : vous êtes tous conviés à nous accompagner sur la route du Sommet pour l'action sur l'IA, afin qu'ensemble nous construisions, dans un cadre de confiance, l'IA au service de tous, pour un monde prospère, plus ouvert et plus inclusif.



SOMMET
POUR *L'ACTION*
SUR **L'IA**

NEWS

RASHID AHMINE,

DIRECTOR OF PUBLIC PROSECUTIONS

“A prosecution-led investigation is an essential requirement for a successful prosecution in highly complex cases”

- “We are also expecting that the FCC Act will be repealed, and that major reforms will be brought to our existing criminal laws.”
- “The prosecutorial aspect should be left solely to the ODPP”

In the latest issue of the newsletter of the Office of the Director of Public Prosecutions (ODPP), Rashid Ahmine, Director of Public Prosecutions, reflects on his two challenging years in office, outlining the vision of his office for justice reform and modernization in Mauritius. Despite significant institutional resistance and resource constraints, Rashid Ahmine stated that he has steered impactful changes to address critical issues in the criminal justice system, including case backlogs, systemic delays, and the protection of vulnerable groups.

The DPP acknowledges the early hurdles of his tenure, including challenges to his decisions from key institutions. These disputes demanded attention and detracted from his primary focus on serving the public. “Precious time was wasted to the prejudice of the public good, but it was all about defending the rule of law and preventing the country from being transformed into a police state,” he stated. Nevertheless, through persistence and reform, the ODPP now handles cases more efficiently, achieving significant reductions in case backlogs and maintaining high conviction rates.

The newsletter emphasizes Rashid Ahmine’s commitment to institutional reforms aimed at strengthening justice and protecting fundamental human rights. Among his key proposals is the establishment of a National Prosecution Authority to enhance the ODPP’s independence, along with constitutional amendments to bolster its authority in leading complex investigations. “A prosecution-led investigation is an essential requirement for a successful prosecution in highly complex cases,” Rashid Ahmine explained.

The DPP also advocates for revisiting the Financial Crimes Commission Act (FCC Act) and restructuring anti-corruption and anti-money laundering efforts to focus solely on investigations. He urges the government to seize this “golden opportunity” to implement meaningful change in these areas.

“We are also expecting that the FCC Act will be repealed and that major reforms will be brought to our existing criminal and procedural laws. With regard to the FCC, it will be for the government to decide which model would best suit our needs, but I very much hope that there will not be a mere change in appellation, and I strongly recommend a new agency altogether which would fight only the biggest cases of corruption and money laundering, focusing exclusively on investigation. The prosecutorial aspect

should be left solely to the ODPP,” the DPP underscores.

A significant part of Rashid Ahmine’s message is devoted to the plight of vulnerable groups, particularly women and children. He calls for urgent reforms to combat domestic violence and fully implement the Children’s Act, citing the pressing need to rehabilitate juvenile offenders. “We are not doing enough to turn young delinquents into responsible and law-abiding citizens. If we fail to act promptly, the consequences could be catastrophic,” he warns, especially in light of the growing drug trafficking crisis.

Drug-related offenses continue to pose a major challenge in Mauritius. While acknowledging some progress under the Dangerous Drugs Act, Rashid Ahmine notes that the focus remains largely on minor offenders, rather than drug lords. “I wonder why, in a small country like ours, it is so difficult to lay hands on them, especially when neighbouring Reunion Island has been far more successful,” he remarks.

The newsletter also outlines the ODPP’s vision for a more technologically advanced institution. Plans include implementing an electronic case management system and leveraging digital tools to streamline casework. Rashid Ahmine also prioritizes the well-being and security of prosecutors, particularly those handling sensitive and distressing cases such as rape and murder. “We must ensure the wellness of our officers to maintain their ability to serve effectively,” he emphasized.

The DPP goes on to underline the importance of partnerships in achieving a stronger justice system. Indeed, the ODPP plans to engage NGOs and stakeholders to address systemic gaps and identify solutions collaboratively. “We want to regroup everyone, hear their concerns, and discuss viable solutions,” he stated, encouraging NGOs to join the ODPP’s reform initiatives.

Reaffirming the ODPP’s commitment to impartiality, Rashid Ahmine stressed the interdependence of stakeholders in the justice system. “Without an investigation, there can be no prosecution, and without a prosecution, the investigation serves no purpose. We are interdependent, and mutual confidence is essential,” he noted.

“Together, we can deliver better outcomes for the people we serve,” he concluded, commending his team for their unwavering dedication.



I strongly recommend a new agency which would fight only the biggest cases of corruption and money laundering.



COVER STORY



Kresh Goomany, CEO of Emtel

INTERVIEW WITH

KRESH GOOMANY, CEO OF EMTTEL, AND **ATUL BHATIA**, CHIEF FINTECH OFFICER OF EMTTEL

“We want blink to be a service app, not just a payment app”

“To resolve existing challenges in cross-border payments and to meet the high demand for such services from an increasingly mobile global population, the financial services industry needs a mind-set shift. Banks and FinTech platforms must pivot to ‘co-opetition’: a mix of competition and collaboration to achieve greater interoperability and standardisation,” says Atul Bhatia. In this interview with BIZWEEK, Kresh Goomany, CEO of Emtel, and Atul Bhatia, Chief Fintech Officer, discuss the development and features of blink, its role in fostering financial inclusion, and its integration with global payment systems such as India’s UPI. They emphasize their vision for blink as more than just a payment app. Looking ahead, Kresh Goomany envisions a shift in the payment landscape, where cash will be largely replaced by mobile and digital wallets. *“The disruptive nature of digital payments means that every day brings new challenges and urgencies that require us to adapt and collaborate closely with stakeholders to provide excellent customer service,”* added Atul Bhatia.

COVER STORY

Mr. Goomany, could you briefly introduce yourself and your career in the technology sector?

KRESH GOOMANY, CEO OF EMTel - I have completed 32 years of work experience this year. In my recent roles, I worked at Comviva Technologies Ltd from October 2006 to May 2011 as the VP of Sales for Africa, was a Managing Partner at Anglo African Ltd from May 2011 to June 2013, and the COO for Africa Operations at Mahindra Comviva from June 2013 to July 2014. I joined Emtel in August 2014 and held the positions of COO and Deputy CEO before heading the company as CEO since January 2021. Overall, I was fortunate to have a diverse range of experiences within the telecommunications sector, including executive leadership, operations, technical, and sales.

What inspired Emtel to focus on digital payments and innovation?

KRESH GOOMANY - Ever since its inception 35 years ago, Emtel has strived to bring in innovation, and has continually stayed ahead of the technological curve. Our products and services speak for themselves – from the first mobile operator in Mauritius and the Southern Hemisphere in 1989, the first 3G in Africa, the first 4G in Mauritius, the first of its kind data centre in Mauritius, the first high speed plug and play internet service, and the first to launch wide-scale 5G services in Mauritius, just to name a few.

It was natural for us to launch *blink* as a cutting-edge payment app, driven by the vision of empowering people in Mauritius with innovative financial instruments at their fingertips.

How would you describe the current state of the mobile and digital payment sector in Mauritius?

KRESH GOOMANY - The Bank of Mauritius (BoM) rolled out the PSP (Payment Service Provider) License guidelines in 2019, and *blink* embarked on its commercial journey in May 2022. These are exciting times, with immense growth potential! The digital & mobile payment ecosystem is growing at a rapid pace in Mauritius.

The contactless payment transactions, as of September 2023, stood at 45%, placing Mauritius in the top three in Sub-Saharan Africa in terms of contactless penetration. This is an impressive achievement indeed, which has been accelerated by the pandemic.

Since then, the payments landscape has only become more vibrant. The BoM statistics released in October 2024 showed that mobile payments went from 6.8 mn transactions in September 2023 to 9.4 mn transactions in September 2024. Moreover, the number of users rose from 1.5 mn in September 2023 to 1.7 mn in September 2024. The transaction volume has reached around Rs 20 bn per month, and I am sure it will surpass card transactions very soon.

What challenges and opportunities do you see in this sector within the Mauritian context?

KRESH GOOMANY - In terms of opportunities, our business objectives align closely with Mauritius's vision to become a digital economy. In 2018, the Ministry of Information Technology, Communication and Innovation laid out a comprehensive Digital Mauritius 2030 Strategic Plan. The aim of the plan is "to embed the use of technology in the day-to-day life of every Mauritian." The digital payment ecosystem is a crucial aspect of this. We see *blink* being a big part of this accelerated technology adoption across Mauritius.

At the outset, mobile payments reduce the risks associated with carrying cash. With *blink*, transactions are secured by passwords and the phone's security features, mitigating the risks of theft or loss. The convenience extends to shopping as well, where users can simply scan QR codes to make payments. Customers can make bill payments for all utilities, as well as government payments like NTA, MRA and more,



I foresee the use of cash being phased out by mobile and digital wallets. Customers will focus on streamlining their requirements and increasingly rely on a single app for all their needs



KRESH GOOMANY

from the convenience of their homes or offices. *blink* also enables instant mobile top ups for anyone, at anytime, and anywhere, with no extra cost.

On opportunities, *blink* is an app that allows you to link multiple bank accounts to make payments at zero cost. We would like to extend features beyond boundaries. Those opportunities include micro loans, and buy now pay later. More than just a payment app, *blink* will evolve into a lifestyle app.

As for challenges, cyber risk is always high on our agenda, as customers in Mauritius prioritise security over convenience, and rightly so. *blink* continuously invests in the required tools and technologies to ensure customers are adequately protected against cyber threats.

What makes mobile payment solutions like *blink* different from traditional internet banking? *blink* is "always instant at zero cost." Can you elaborate on this model and its impact on the payment ecosystem?

KRESH GOOMANY - *blink* has been designed with the specific goal of making payment services easily and seamlessly accessible to everyone in Mauritius in a fast and cost-effective way. Regardless of who they bank with, and which mobile operator's SIM they use, they can conduct their transactions. *blink* is an app for anyone as long as they have a bank account and a smartphone with a wireless data connection.

With *blink*, transactions are instant, and it has no limitation on movements of funds, even if they are across banks. All this with no cost to the consumer! Any payment transaction done on *blink* – from peer-to-peer, Scan & Pay, Biller payments, mobile top ups, and even UPI transactions in India – is at zero cost to the user. Everything is digital, fast and secure – at your fingertips on your mobile phone.

The impressive 41% increase in mobile payments in Mauritius this year, compared to last year, can be attributed to such factors as customer convenience, cost savings, and the growing acceptance of smartphones as a secure payments tool.

***blink* has positioned itself as a disruptor in the tech and telco sector in Mauritius. Could you share more about its journey and how it has evolved over time?**

KRESH GOOMANY - *blink* started with mobile payments in Mauritius, Rodrigues and Agalega, facilitating the lives of people in sending money transfers to other bank account holders, scanning & paying in shops, and in setting up automatic payments to pay bills or to top up their mobiles. All instantly and at zero cost.

Today, *blink* users can scan UPI codes in India to make payments, avoiding the hassle of carrying cash and converting into different currencies before availing Indian Rupees. They have access to over 50 million retailers, as well as others who use UPI QR codes. The transactions are facilitated via their bank accounts in Mauritius.

How does *blink* aim to support and facilitate transactions for merchants of all sizes?

ATUL BHATIA, CHIEF FINTECH OFFICER OF EMTel - For merchants of all sizes, *blink* offers a self-onboarding platform that allows them to get started quickly. This streamlined process is designed to make it easier for merchants to begin accepting payments. The *blink* platform's broad compatibility is another key enabler for merchants to accept payments from any payment apps and customers banking anywhere in Mauritius. For business transactions, *blink* has enabled payments via QR codes (Scan & Pay). Whether you are an SME or a large enterprise, all your payment needs can be handled via *blink*, from simple Scan & Pay at outlets, e-commerce payments or use of payment links. We also offer payment at delivery for distribution companies, via digital or physical QR codes.

Finally, businesses can also enable contractual payments via Biller mode on *blink*, be it utility bill payments, insurance or government dues.

***blink* is known for its technology-first approach. Could you highlight some of the unique features and technologies that set *blink* apart in the market?**

ATUL BHATIA - At *blink*, we stay at the forefront by adopting technologies relevant to our market. Here, anticipating future trends and integrating emerging technologies like artificial intelligence is increasingly crucial. These technologies enhance our ability to understand customer needs, and lead to better customer service and innovative product development.

Moreover, *blink* can leverage on the already established Emtel infrastructure to efficiently and effectively scale our services and developments. This support enhances the credibility and trustworthiness of our services, benefiting both *blink* customers and merchants.

You've mentioned that the biggest element is "service." Could you explain what this means in the context of *blink*'s operations and customer experience?

ATUL BHATIA - The disruptive nature of digital payments means that every day brings new challenges and urgencies that require us to adapt and collaborate closely with stakeholders to provide excellent customer service. We prioritise by constantly discussing with stakeholders to understand urgencies and potential

COVER STORY

revenue-enhancing and cost saving opportunities, focussing on aspects that significantly improve customer experience.

We ensure that operations are smooth and secure, enabling customers to make mobile payments effortlessly. The role of thorough training for new team members is also key to ensuring great service levels. The process is systematic; new team members go through detailed training plans to understand operations end-to-end, ensuring continuity and efficiency.

We also seek feedback from the market through timely market research. A recent survey done by *blink* on 270 merchants has given us valuable insights into the challenges and opportunities facing our consumers, and we intend to integrate these lessons into our products and services as we go into 2025.

What category of merchants does *blink* have, and what has been the response from the business community in Mauritius?

ATUL BHATIA - All businesses from SME / MSME, big enterprises & even the public sector are working with *blink*, either as merchants or a biller. Our objective is to ensure the expansion of the digital payment ecosystem in Mauritius, and to enable safe, transparent and cost-effective solutions for our partners. In less than 3 years, businesses have shown their trust, and the business community at large has accepted *blink*.

Our app not only makes it easy for them to make payments and keep track of their finances, but it also provides a cost-effective way compared to traditional methods.

UPI has gained traction internationally, with several countries exploring similar systems. Do you see opportunities for Mauritius to integrate with global digital payment platforms? And if so, how?

ATUL BHATIA - With UPI integration, *blink* customers can transact via *blink* using scan & pay at millions of shops and outlets in India that use BHIM UPI QR codes, and make purchases directly from their Mauritius bank account at no extra charges. They only pay the one-time conversion cost, which is more competitive than the market rates. Thus, the integration with global digital payment platforms unlocks significant benefits for consumers in Mauritius.

The ability to use *blink* to scan and pay in India eases transactions for Mauritian nationals travelling to India, and for Indian nationals travelling to Mauritius. This move enhances financial integration between the two countries, broadening the customer base and facilitating the lives of travellers.

What role do cross-border payment systems and interoperability play in the future of digital payments?

ATUL BHATIA - According to the Bank of England, global cross-border payment flows are projected to surge to over US\$250 trillion by 2027 – a rise of over US\$100 trillion from 2017.

To resolve existing challenges in cross-border payments, and to meet the high demand for such services from an increasingly mobile global population, the financial services industry needs a mind-set shift. Banks and FinTech platforms must pivot to “*co-opetition*”: a mix of competition and collaboration to achieve greater interoperability and standardisation. Several central banks globally have launched linkages between their domestic instant payment systems, where commercial banks and FinTechs can participate, and where the rules and admissions criteria for each licence class are clearly defined.

These include bilateral integrations in Mauritius, such as *blink* and UPI, that help individuals and businesses remit funds overseas in real-time, unlocking unparalleled convenience, security and new economic opportunities for many.

Atul Bhatia,
Chief Fintech Officer of Emtel



COVER STORY



Do you believe Mauritius can transition into a cashless society? If so, what steps would be required to make this happen, and what benefits could it bring to the economy and society?

KRESH GOOMANY - We have a total of 2.10 million cellular mobile connections active in Mauritius, with this figure equivalent to 161% of the total population! Also, key economic segments are equipped from a physical acceptance standpoint – be it supermarkets, pharmacies, food and grocery, or restaurants.

So, I think Mauritius is going in the right direction. We just need to address pain points around psychological acceptance and traditional consumer mind-sets. The banks and regulators must play an important role in terms of platform stability, enabling open banking. The convenience, security, and expanding functionality of mobile-based solutions like *blink* are poised to redefine the payments landscape in Mauritius.

What are some of the potential risks associated with moving towards a fully digital payment system, and how can they be mitigated?

KRESH GOOMANY - Service disruption and cybersecurity threats are key risks that accompany a move to a fully digital payment system. In addition, we risk excluding segments of the population such as the elderly, who might find it challenging to move to technology at an advanced stage in life.

At *blink*, we ensure a seamless technological infrastructure to counter both service disruption and cybersecurity threats. This involves multiple layers, starting with a competent team responsible for operations, infrastructure, and security. We understand that it is crucial to maintain robust security to build customer trust.

When it comes to driving acceptance among all ages,

there is a lot of customer education that has been done, with advertising also playing a crucial role in driving awareness and adoption. In addition, more and more people are switching to smartphones, which allows them to download and use *blink* for their payments.

How can mobile and digital payment platforms like *blink* support financial inclusion, particularly for unbanked or underserved populations?

KRESH GOOMANY - At *blink*, we extend informative initiatives in universities and rural areas to showcase digital payment solutions, facilitating adoption and promoting financial inclusion.

In enabling SMEs and small entrepreneurs to accept payments digitally, we have accumulated a wealth of insights from talking to customers and merchants about their pain points. These key insights allow us to personalise financial services and design flexible products for different customer segments. Such tailored solutions will ultimately foster greater financial inclusion.

The global digital payments market is evolving rapidly. What emerging trends or technologies do you see shaping the future of the industry?

Our thrust on FinTech should not be limited to payments only. *blink's* strategy includes expanding our capabilities beyond mere transactions. **We want *blink* to be a service app, not just a payment app.**

This vision involves transforming *blink* into a universal platform that facilitates various services – from education, loans, remittances, contactless payments solutions, insurance and payment, to government services.

How can Mauritius position itself as a leader or innovator in the regional digital payment space?

In the regional digital payment space, telecom companies are increasingly partnering with FinTech firms to offer digital financial services such as digital payments, insurance and microloans. This trend reflects a growing demand for integrated services that combine mobile connectivity with financial solutions.

As one of the few economies to offer 5G in Africa, Mauritius can adopt FinTech innovations together with the unparalleled speed and connectivity that 5G offers. At *blink*, we look forward to improving the experience for our customers, billers and merchants; and transforming the digital payments landscape.

What are *blink's* future plans in Mauritius, and potentially beyond? How do you see the company shaping the digital payment landscape in the years to come?

ATUL BHATIA - The future of *blink* is geared towards becoming a comprehensive service provider, integrating multiple functionalities into a single, user-friendly app. Of course, we have launched it for people to use in India, but our forward-thinking approach is not just about expanding the app's reach, but also enhancing its usage and relevance. This involves significant efforts in user education, onboarding service providers, and increasing awareness about the app's capabilities.

If you had to envision the payment landscape 10 years from now, both in Mauritius and globally, what would it look like?

KRESH GOOMANY - I foresee the use of cash being phased out by mobile and digital wallets. Customers will focus on streamlining their requirements and increasingly rely on a single app for all their needs. This is where we see *blink* transforming the payments landscape in Mauritius over the next 10 years.

BIZ DOSSIER



From left to right: Julio Garrido-Mirapeix, Mita Vohra, Ross Evans, Gilbert Espitalier-Noël and Jason Harel.

GILBERT ESPITALIER-NOËL —
CEO OF ENL GROUP

“Choose the right partner and conduct thorough due diligence”

East Africa's hospitality and tourism sector is brimming with untapped potential, as highlighted at the recent “Powering Africa's Sustainable Growth” conference, organized by BLC Robert & Associates, in partnership with ALN. A dedicated panel session brought together prominent voices from the industry to discuss strategies for growth, challenges, and collaborative opportunities between East Africa and Mauritius. Moderated by Julio Garrido-Mirapeix, of ThirdWay Partners, the discussion featured insights from Jason Harel (BLC Robert & Associates), Ross Evans (Hemingways Hospitality Group), Mita Vohra (Sarova Hotels), and Gilbert Espitalier-Noël (ENL Group). The panellists explored themes ranging from the importance of strong partnerships and skilled teams in overseas ventures to innovative financing models and regional synergies. With a focus on leveraging Mauritius' financial and legal expertise, and East Africa's cultural and natural allure, the session underscored the mutual benefits of collaboration in transforming the region into a global tourism powerhouse.

RUDY VEERAMUNDAR

BIZ DOSSIER



Moderator Julio Garrido-Mirapeix, Affiliate Partner, ThirdWay Partners – Gilbert, you were the CEO of Beachcomber, which is one of the top groups on the island, you're the CEO of ENL Group, and you have practical experience in investing out of Mauritius. I think that it would be very useful for the audience if you could share some of those experiences.

GILBERT ESPITALIER-NOËL - CEO OF ENL GROUP – Indeed, I was the CEO of the Beachcomber Group for eight years, and Stéphane Poupinel is now the new CEO. I am the Chairman. I had the chance and the opportunity of coming in 2015, when the group had invested quite a bit in Malacca, in Morocco, at the end of 2008-2009, based on a very strong Mauritian balance sheet, and on the basis of very strong operational cash flows.

The panel, earlier, was mentioning what lessons can be learned from investments, and at the time, the board didn't choose to do an acquisition, and we went for a pure greenfield project. In a country that's 17,000 kilometres from us, 17 hours flight – because you must go to Dubai or to Paris – and obviously, with hindsight, everything seems easy, but I can say that it was very complicated. We invested more than 200 million euros into that project at the time, based on a relatively small team, and one of the key lessons is when you move abroad, even in an industry that you know extremely well, choose your A team. Very often, people have got a fantastic operation, and they've got their A team in Mauritius, and then you start something abroad, and you put maybe your B team, your C team. You're moving into a country that you don't know, with partners that you don't know. Choose the right partner and conduct thorough due diligence. We had a problem with our partner, who was from Morocco. After a year, we had to buy him out, and we found ourselves on our own, in Morocco. We had not re-financed the investment, meaning that we had not finalized the whole financing of the investment when we moved into it, and we ended up having to transfer a lot of money from our Mauritian balance sheet.

Another advice is to make sure you've got all your

finances in place when you venture out of the country, and ring fence your investments based on your investment in that country. This will eliminate a huge amount of risk. Our Mauritian friends would know. For each member, that was a relatively traumatizing experience, which really made our group far more indebted than it was, and when I came in, I said that this is just too difficult.

The hotel had been operating for about two years and losing a lot of money. We went out to the Accor Group to help us manage the hotel, which they do for us now. We had also launched a property venture at the same time, which was also very difficult, but we kept on managing.

After more than 10 years, we've repatriated our first dividends and sold half of our inventory property, but it's a very difficult and painful process. Clearly, greenfield, on a scale such as this one, is dangerous when you don't know the country in which you are setting foot. Your partner is key. This is something we can discuss; how Mauritian operators and East African operators can work together.

Moderator – I believe that you had a more positive experience in Seychelles. Is that correct?

Well yes, it was a different experience in Seychelles. We launched the hotel in Seychelles in 2001, and it worked quite well. But in Seychelles, we had to redo the hotel completely when I came in. It had not been renovated sufficiently, it was not operating very well, and we went for a different model. There was a Club Med at the time, in 2016-2017, but I was looking for a large hotel in the Seychelles, and we didn't necessarily want to reinvest a huge sum and take the operational risk ourselves. So, in Seychelles, we went for a redevelopment with them. We moved the hotel from 87 suites to 300 rooms, and we're renting it out to them. It's a very good financial investment; we turned a losing venture into a seriously profitable venture.

We've seen a few models, but as one realizes, investing

in tourism and in hotels is a very capital-intensive venture, and I think financing is something we need to discuss.

Moderator – When you do business in other jurisdictions, you need to get the right legal and commercial advice. Jason, you have spent a bit of time very kindly talking to me about why you feel that there is a real opportunity for Mauritian operators to do business in East Africa, and how East African operators can benefit from the relationship. If you can, please elaborate for the audience.

JASON HAREL - CO-FOUNDING PARTNER - BLC ROBERT & ASSOCIATES – They are complementary in key product offerings, but also in terms of marketing. In Mauritius, for instance, we don't really have the U.S. market, which is obviously available in Kenya and Tanzania, because it's the only place they'll be able to come for a safari holiday. With regards to Mauritius, they've got alternatives, and they can go to the Caribbean and so on, which is closer to their home. Combining holidays in East Africa and Mauritius as a one operator move or on a joint venture basis might work, obviously, if air access is also available. That's one possibility.

The second possibility is that obviously, we've acted for several operators in Africa, opening their sales and marketing offices in Mauritius and taking the bookings in Mauritius, and then having a back-to-back arrangement with the companies in Kenya, Tanzania or Uganda. That's very possible because the bookings are mainly on a B2B business model, the contracts are done between the Mauritian company and with the operators, and there is substance in Mauritius in terms of the bookings being taken in Mauritius and the head office of the marketing being in Mauritius. All that sort of generates a significant amount of money in tax savings and so on, though obviously, the necessary transfer pricing studies need to be done to ensure that the tax authorities in the country can defend against them. We know that they are getting more and more aggressive in terms of scrutinising those tax structures.

BIZ DOSSIER



From a structuring point of view, on the commercial side, there are a lot of avenues to explore and to take advantage of.

Moderator – In Mauritius, you have 1.3 million people, and you have more tourists than population. Hence, you have a shortage of professionals. There are some 26,000 Kenyans working in Dubai, for example, and that would seem to be a real opportunity, because you have the training capabilities and quality experience. Can you expand on that?

JASON HAREL – One of the big problems which the tourism industry has in Mauritius is obviously a shortage of labour and qualified personnel. East Africa has got an abundance of qualified personnel, which may need to be trained. The hotel groups in Mauritius often have training academies. To take these people from East Africa to bring them to Mauritius to be trained with the culture of those various groups, and then to send them back to their African operations or even to take them here, obviously seems to me to be a strategy to resolve the labour issue which Mauritius has. In kitchens, for instance, they are operating at 60% of the required number of personnel, which is a huge issue.

MITA VOHRA - BOARD DIRECTOR AND HEAD OF SALES, MARKETING, REVENUE AND DISTRIBUTION - SAROVA HOTELS – Kenya has the most amazing people. That's one thing we do not lack. The hospitality level is off the charts. You regularly have guests bursting into tears because of what teams have done for them without any orchestration by any of the senior people in the company. You have the Maasai tribe. It's just incredible! You walk around the property with them, they know every single tree, what it stands for, what it's good for, what it's not good for, and it's such an ease with which they do all of this. When I was first going to the Indian market, I was like, 'oh my God, they're going to torture our staff,' but my goodness, they love our staff because they are so amazing. Whatever they can do to make an experience better for a child, an adult, or anyone, they will do that.

The communities there are so important, and it would be the same for Tanzania and Uganda. They just have this energy that is so pure and so wonderful.

I am very well-travelled, but my goodness, when I go to our lodges, or any lodges there, or wherever I stay, you just feel this. It's overwhelming. I would say that it's a very good training ground in Kenya, and maybe you should send some people over. I'm literally saying that the hospitality is amazing.

Moderator – Ross, on the issue of finance, how challenging is it to get finance or to expand into new

facilities and acquire new assets. Is the Mauritian banking system a possibility?

ROSS EVANS - CEO, HEMINGWAYS HOSPITALITY GROUP – As a group, we've had some conversations with MCB in the past. We've got funding out of South Africa now. It's property finance, and the structures are much more facilitative, I suppose, for the investment that you're trying to make, whether it's Capex in your existing assets or its new acquisitions. But I think a lot of the Kenyan banks had it too good for too long, and they sort of sat on their laurels a little bit, if I'm honest, and now there's more competition. Whether it's from Mauritius, from South Africa, or from nature-based financing, it is getting easier in the different jurisdictions. Kenya being an example here, the ability to transact on land titles is extremely painful. I know that in Rwanda, the entire land registry is digitized. You can transact a land title in a day. In Kenya, for example, we did a refinancing last year, where we were six months delayed, basically, because of issues with the land registry. So, it's just a process that you must work through, and I think everyone needs a bit more patience, regardless of what you're trying to do. Whether it's acquisitions, refinancing, all sorts of capital-related activities, that will just take longer than you might expect. Regardless of how good your lawyers are.

Moderator – Gilbert, do you want to talk about finance?

GILBERT ESPITALIER-NOËL – It's interesting to see how the industry has evolved in Mauritius. Most of the hotel groups here – and it's part of the fact that they have family control, or partly family control – are quoted on the stock exchange. The financing has become more and more dynamic, and you don't finance hotels only with ordinary shares and ordinary debt on the other side anymore. We're getting into more sophisticated structures, which could be interesting. When you finance a property, it's a different asset class, then you can get fund managers or pension funds, life funds, or the operator could be renting the property.

To look at investments in Africa in a big way, at least for our group, only because you invest and then you manage, could be a difficult and very costly exercise. If you split the asset into different classes, you could tap in a more diverse range of investors, and take less risks. That's quite important.

ROSS EVANS - Just to add, the benefit of that is obviously that tourism marketing in South Africa is hard currency, so it supports those sorts of structures.

MODERATOR – Mauritius, in my mind, is ahead of the curve when it comes to financial structures and SPVs, and I think that in East Africa, we have a lot of things to learn from the island.



Make sure you've got all your finances in place when you venture out of the country, and ring fence your investments



NEWS



Rogers Capital holds launch event for Finance & Tax Academy

Rogers Capital celebrated twin milestones on December 2, with the official launch of the Rogers Capital Finance & Tax Academy, and the 4th anniversary of the creation of Rogers Capital Tax Specialists Ltd.

The event, held at Restaurant Zakadi, Vivea Business Park, Moka, was graced by eminent personalities such as Reza Uteem, Minister of Labour and Industrial Relations; Bobby Yerkiah, Chairman of the International Fiscal Association (IFA); Gilbert Espitalier-Noël, Chief Executive Officer of ENL Group; and Anju Goburdhone, Section Head at the Mauritius Revenue Authority (MRA).

The opening address was delivered by Shameemah Abdool Raman, Head of the Finance & Tax Academy, who stated that "this year marks the beginning of an exciting journey as we open the doors of the Finance & Tax Academy to learners, to professionals, to tax practitioners, to lawyers, to anyone who wants to start their career in tax or who wants to progress in their tax career. Our academy is designed to meet the growing demand for robust tax education expertise across all levels."

She went on to explain that the Academy possesses a good blend of well-reputed tax experts based both locally and internationally, and features collaborations with world-class organisations such as BMR Legal India. Shameemah Abdool Raman noted that she sees no better way to inculcate a passion for taxation in the growing generation other than through education. With tax often being imbued with a negative connotation, she underlined that the approach to tax will only change through the right tax education, to guide

the right actions and build better tax morale across the country.

Celebrating four years of Rogers Capital Tax Specialists

Ryan Allas, Managing Director for Tax, Rogers Capital, highlighted the achievements of Rogers Capital Tax Specialists Ltd over its four years of operation. "Rogers Capital Tax is a founding member of the Tax Africa Network, which spans 22 countries, offering personalised solutions for businesses venturing into Africa. This initiative exemplifies our commitment to collaboration and innovation on the global stage. Through our motto, 'Tax Made Simple', we try to make tax as simple as possible. We view other tax professionals not as our competitors, but as our collaborators, because if we share knowledge with all of them, it stands to benefit the financial services sector in Mauritius. Our true competitor is not in Mauritius but in Singapore, Dubai, and Israel," he explained.

Contributing to an MIFC of substance and sophistication

Kabir Ruhee, CEO, Rogers Capital, heralded the official launch of the Rogers Capital Finance & Tax Academy as a response to the growing needs of an increasingly sophisticated Mauritius International Financial Centre (MIFC).

"In today's era of heightened global scrutiny and rapidly evolving financial landscapes, enhancing the sophistication, breadth and depth of our capabilities is no longer a choice but a necessity. Our academy is a response to this need, designed to simplify and demystify the often complex and intimidating concepts of finance and taxation. By equipping professionals with advanced skills and insights, we aim to elevate standards and reaffirm Mauritius as a jurisdiction of excellence and repute. We are not merely creating an academy, but also fostering a culture of learning, empowerment and progress that will resonate across the MIFC and beyond," he noted.

He went on to highlight that founding Rogers Capital Tax was not simply a bold move, but also a visionary one. He echoed Ryan Allas in noting that this milestone positioned Rogers Capital as the founding member of the Tax Africa Network, which now comprises 17 members across 22 territories, and is arguably one of the largest networks of tax advisors to have emerged within the continent.

"This platform fosters collaboration, knowledge sharing and excellence, aligning seamlessly with our vision for Mauritius to emerge as a leading hub of financial expertise in Africa and beyond," Kabir Ruhee emphasised.

NEWS

14th Annual JA Africa Company of the Year Competition

Tanzania's Bloomtech Wins Top Honours

The 2024 JA Africa Company of the Year Competition, held from December 4 to 6 in Port Louis, Mauritius, showcased the impressive entrepreneurial skills of Africa's youth in promoting sustainable development and reducing environmental impacts. This year's competition, under the theme "Greenovation," saw 36 student entrepreneurs from nine African countries – Eswatini, Ghana, Mauritius, Nigeria, South Africa, Tanzania, Uganda, Zambia, and Zimbabwe – present their innovative solutions in climate action, biodiversity, agriculture, and sustainable resource management as they competed for cash prizes and the title of Africa's

top young entrepreneurs. The event, organized annually, is part of JA Africa's acclaimed Company Program, which equips students with practical business skills by helping them start and run their own student-led companies. The grand prize was awarded to Tanzania's Bloomtech, which earned top honours for its ground-breaking innovation, OptiGrow – an AI-powered app featuring a virtual advisor that supports farmers in maximizing yield and minimizing environmental impact, even when offline and without smartphones. The team was awarded a trophy, a \$1,000 cash prize, and the opportunity to

compete globally at the JA Worldwide's Ralph De la Vega Global Entrepreneurship competition, where they stand to win a \$15,000 cash prize, along with valuable educational opportunities.

The second-place accolade was claimed by Mauritius' Aquaglow, which received an \$800 cash prize, and third-place was awarded to Eswatini's Agritech Solutions, which took home \$500. Additional recognitions were distributed among other deserving teams, thanks to the generous support of various sponsors, including FedEx, Citi Foundation, PMIEF, Delta Air Lines, Boeing, MIPS, and ABC Bank.



Propertycloud.mu announces the winners of the 2nd annual Mauritius Real Estate Awards

The winners of the 2024 Mauritius Real Estate Awards – presented by Propertycloud.mu – were announced during an exclusive ceremony held on November 28th, 2024, at the Intercontinental Resort, in Balaclava. The prestigious gala ceremony brought together 150 industry leaders, top developers, esteemed guests, and invited media to recognize outstanding achievements across residential, commercial, and agency categories. This year's awards highlighted a growing trend towards community-centric developments, sustainable practices, and smart technology integration. Among the notable winners were:

- One & Only Le Saint Gérant Private Homes: Securing a double win for "Best Residential Project Eligible for Foreigners", and the coveted "Residential Project of the Year."
- Workshop17: Continuing their winning streak with the "Best Coworking" award for their new Telfair location, and securing the coveted "Commercial Project of the Year."
- ENL Property: Clinching the "Best Office Project Award" for their innovative business and office center, Telfair La Promenade.
- Pam Golding Properties: Maintaining their position as the industry leader, securing "Agency of the Year" for the second consecutive year.

"We extend our heartfelt congratulations to all the winners," said Bryan Wester, Managing Director of PropertyCloud. "Their exceptional projects and contributions are driving the Mauritian property market to new heights, setting a benchmark for quality, innovation, and customer satisfaction."

Rogers Aviation Appointed as General Sales Agent for Air India in Mauritius

Rogers Aviation (Mauritius) Ltd announced its appointment as the General Sales Agent (GSA) for Air India in Mauritius, effective December 5, 2024. This strategic partnership will further strengthen Rogers Aviation's position in the aviation industry, and enhance its service offerings to clients.

"We are delighted to be appointed as the GSA for Air India in Mauritius," said Alexandre Faydherbe, CEO of Rogers Aviation. "This partnership underscores our commitment to providing exceptional travel solutions, and solidifies our position as a leading travel and aviation services provider in the Indian Ocean and Sub-Saharan Africa region."

Soorya Ramchurn-Oogarah, Managing Director at Rogers Aviation, added that "this appointment marks a significant milestone for Rogers Aviation. We are committed to innovation and growth, and this partnership will further propel us forward."



NEWS

Proposed Merger between Swan Securities Ltd and Capital Markets Brokers Ltd

The Competition Commission of Mauritius has received an application for guidance on the proposed merger between Swan Securities Ltd (“SSL”) and Capital Markets Brokers Ltd (“CMB”). The Commission has expressed concerns that the said transaction might affect competition. It is therefore seeking views of interested parties on the potential effects of the proposed merger on competition, and also on the proposed undertakings.

Both Swan Securities Ltd and Capital Markets Brokers Ltd hold an investment dealer licence from the Financial Services Commission (FSC) and, among others, offer stockbroking services in Mauritius.

After a preliminary assessment of the proposed transaction, the Competition Commission is concerned that the proposed transaction may affect competition in the market for supply of execution services on the Stock Market of Mauritius (SEM). Currently, there are 7 suppliers of such services in Mauritius, but the market appears to be concentrated. The Competition Commission is concerned that the transaction may result in further concentration affecting the state of competition and pricing for existing and new clients, and competition in terms of

research and value-added services. The parties to the transaction have offered undertakings to address the concerns of the investigation.

Among others, they have undertaken to:

- Review their client lists to identify common clients and the applicable terms and conditions, including pricing structure, for these clients, and apply the most favourable terms and conditions to them in case of disparity.
- Not increase the pricing of their existing client base unless justified by cost increase or by law.
- Offer a normal fee schedule by SEM to their new clients who can negotiate for discounts under certain conditions.
- Maintain or improve the terms and conditions



under which their respective current client base is currently operating.

- Not reduce their staff or include staff retrenchment as a result of the transaction.



COMESA Marks 30 Years of Regional Integration

The Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) celebrated its 30th anniversary in conjunction with the 45th Meeting of the COMESA Council of Ministers in Lusaka, Zambia, on Thursday, 28 November 2024. The commemorative events underscored the organization’s remarkable achievements and its forward-looking vision for fostering regional integration and economic growth.

Zambia’s Vice President, Mutale Nalumango, presided over the Council of Ministers meeting, while Burundi’s Minister of Commerce, Transport, Industry & Tourism, Marie Chantal Nijimbere, the current Chairperson of the COMESA Council, led the anniversary celebrations. The festivities began on 27 November 2024 with a panel discussion featuring heads of 12 COMESA specialized institutions alongside former Secretaries General Erastus Mwencha and Sindiso Ngwenya, and the current Secretary General, Chileshe Mpundu Kapwepwe.

Addressing the Council, Vice President Nalumango acknowledged COMESA’s significant progress in advancing regional integration and economic development. She emphasized the importance of further efforts in value addition, and underscored the critical role of frameworks for trade facilitation, digital transformation, and gender inclusion in driving shared goals.

Key milestones highlighted include the development of innovative trade facilitation tools such as the regional customs guarantee scheme and the yellow card system, which have set benchmarks across the continent. Over the last 30 years, intra-COMESA trade has steadily grown, reaching \$14 billion. Additionally, the combined GDP of Member States has expanded from \$90 billion in 1994 to an impressive \$1.13 trillion in 2024, representing one-third of Africa’s total GDP.

Looking to the future, Vice President Nalumango called for a greater focus on climate-resilient technologies and strategies to combat the adverse effects of climate change, including droughts, floods, and extreme weather patterns. She stressed the need for solutions to safeguard food security, promote socio-economic stability, and create jobs, especially for the region’s youth.

“This milestone signifies COMESA’s relevance, endurance, and commitment to fostering the regional integration agenda to contribute towards the development of the Africa we want,” she stated.

Peach Payments appoints Isabelle Apollon as Group Head of SME Sales

Leading African payment solution provider Peach Payments announced the appointment of Isabelle Apollon as its new Group Head of SME Sales. Isabelle Apollon, who is based in the Mauritius office, will report to Group Chief Operating Officer Sandeep Chagger, also based in Mauritius.

Prior to joining Peach Payments, Isabelle Apollon was Country Manager for Mauritius and Regional Sales Manager for the Indian Ocean at the DPO Group, a pan-African payment services provider.

Commenting on this significant leadership appointment in Mauritius, Sandeep Chagger noted that *“this has been a momentous year for Peach Payments’ operations in Mauritius, and we are seeing great payments and technology talent in Mauritius. In June, we appointed Uways Kureeman as Country Head and Director for Mauritius, and in October, Isabelle. Besides these two high-level appointments, our workforce in Mauritius has grown to more than 20 people, doubling in a year.”*



BUSINESS

Lutte contre les changements climatiques

La COI soutient de nouvelles initiatives dans l'océan Indien occidental

La Commission de l'océan Indien (COI), à travers son projet RECOS, soutient de nouvelles initiatives de gestion durable en zones côtières aux Comores, à Madagascar et à Maurice. Il s'agit de 7 initiatives nationales de résilience côtière d'un montant de 950 000 € qui contribueront à renforcer la gouvernance durable des écosystèmes marins et côtiers par l'approche de Gestion intégrée des zones côtières (GIZC) ; et à réaliser des actions de recherche et développement (R&D) sur la résilience des populations et des écosystèmes côtiers.

Lot	Intitulé du projet	Porteurs	Pays
1	Une Aire marine protégée en gouvernance partagée à Sainte Marie	GRET	Madagascar
	Renforcement de la gestion durable des ressources naturelles côtières et marines de l'Aire Protégée Complexe Zones Humides Mahavavy-Kinkony	Asity	Madagascar
	Amélioration de la résilience des populations du territoire de Domoni-Bambao (Anjouan) par la rédaction et la mise en œuvre d'un plan d'actions de GIZC sur les trois zones pilote : la baie de Chikirini, la rivière et la plage de Papani et la rivière de Bambao	2Mains, Protection du Littoral d'Anjouan, Mairie de Domoni	Comores
2	Assurer la durabilité des pêcheries de mangroves du Menabe par le biais d'une gestion inclusive	Louvain Coopération, IHSM, Magnirike	Madagascar
	Favoriser la conservation et l'utilisation des mangroves grâce à la recherche (MCUR)	University of Mauritius, Nature Yetu	Maurice
	Renforcement de la résilience côtière de Ouani par l'ingénierie écologique et la participation communautaire : Plantation de mangroves et solutions de défense douce (RCOIP)	Centre universitaire de Patsy, GDPMM	Comores

Six de ces initiatives résultent d'un appel à projets régional lancé en 2023, dans le cadre du projet « Résilience des populations et des écosystèmes côtiers du Sud-Ouest de l'océan Indien » (RECOS). Elles seront mises en œuvre aux Comores, à Madagascar et à Maurice, en collaboration avec des partenaires clés.

Outre ces 6 initiatives, le projet RECOS soutient le ministère de l'Environnement, de la gestion des déchets solides et du changement clima-

tique dans le développement d'une méthodologie standard d'élaboration d'un plan GIZC dans le district de Rivière Noire, à Maurice. Une fois cette méthodologie éprouvée, elle pourra permettre à d'autres districts de développer leurs propres plans GIZC. RECOS est mis en œuvre par la COI et cofinancé par l'Agence française de développement (AFD) et le Fonds français pour l'environnement (FFEM).

Le projet a pour objectif de renforcer la résilience des populations littorales face aux effets

du changement climatique en restaurant les services rendus par les écosystèmes marins et côtiers. Pour ce faire, RECOS met en œuvre d'autres activités majeures telles que le développement de sites pilotes, le programme d'échanges d'expériences, le financement de la recherche, la collaboration avec les réseaux régionaux d'acteurs de conservation des écosystèmes marins et côtiers, ou encore le renforcement des réseaux nationaux de zones de conservation marine.

The Lux Collective présente ses projets d'expansion mondiale à compter de 2025

Le groupe d'hôtels de luxe d'origine mauricienne et opérant à l'international The Lux Collective dévoile ses projets d'expansion à compter de 2025, dont de nouvelles ouvertures prévues en Chine, en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie du Sud-Est. SALT, la marque de boutiques-hôtels engagés, fera ses débuts en dehors de Maurice avec deux ouvertures en Chine, tandis que LUX*, la marque phare du groupe, s'installera au Moyen-Orient et en Asie du Sud-Est, tout en renforçant sa présence en Afrique avec un camp d'inspiration safari au Botswana, aussi futuriste que luxueux.

À la tête de ce nouveau chapitre très attendu de l'histoire du groupe, le nouveau directeur général Olivier Chavy, qui conduit

ainsi la stratégie d'implantation de The Lux Collective dans des destinations de voyage émergentes à travers le monde.

Au second trimestre 2025, The Lux Collective inaugurera SALT of Anji en Chine, tandis que SALT of Mount Siguniang ouvrira ses portes, en 2027, dans un village tibétain de la province du Sichuan.

La marque LUX* poursuit, elle, son expansion en Afrique, après l'ouverture réussie de LUX* Marijani Zanzibar, en Tanzanie, en 2023. The Lux Collective et Diamond Power Pty Ltd ont en effet signé un accord de gestion hôtelière pour exploiter et gérer un nouveau projet, LUX* Xinii Mababe, au Botswana.



BUSINESS

La SBM Capital Markets Ltd reconnue une nouvelle fois pour ses services de courtage

La SBM Capital Markets Ltd a une fois de plus brillé sur la scène internationale en remportant le prestigieux trophée de « Best Brokerage Services » lors des AGF Service Providers Awards 2024 organisés par le magazine Africa Global Funds. Cette distinction, décernée à la SBM Capital Markets Ltd pour la deuxième année consécutive, vient saluer les efforts de cette filiale de la SBM (NBFC) Holdings Ltd afin d'offrir des services de courtage innovants et sophistiqués, tout en consolidant son rôle d'acteur clé dans le domaine du courtage en bourse.

Le trophée de « Best Brokerage Services » reflète l'engagement continu de la SBM Capital Markets Ltd à fournir des solutions conçues pour répondre aux besoins diversifiés des investisseurs locaux et étrangers.

Il met en lumière l'expertise de son équipe, sa capacité à innover et son rôle déterminant dans le développement des marchés financiers à l'échelle régionale.

Commentant cette récompense, Dharmeshsingh Mohadewo, Head of Trading and Structuring à la SBM Capital Markets Ltd, a déclaré que « ce trophée est le reflet de notre engagement envers nos clients et partenaires, et souligne également nos efforts constants pour innover et dépasser leurs attentes. Nous sommes fiers de cette reconnaissance qui témoigne également de notre engagement à soutenir le développement des marchés financiers africains en offrant des services de classe mondiale. Nous remercions chaleureusement notre équipe, nos clients et nos partenaires pour leur confiance et leur soutien indéfectible ».



De Grand-Baie à Hyderabad : Aspen investit dans la formation continue de ses employés

Aspen Global Incorporated a récemment envoyé trois de ses employés outre-mer pour leur offrir une expérience professionnelle inoubliable chez Alphamed Formulations Private Limited, une autre entité d'Aspen Group située à Hyderabad, en Inde. L'équipe d'Aspen Global Incorporated vient tout juste de compléter un programme immersif de trois mois, de septembre à novembre 2024. Cette initiative – un programme en ligne avec la proposition de valeur employé (EVP) d'Aspen Global Incorporated – avait pour objectif de renforcer les connaissances des employés sur les processus manufacturiers dans l'industrie pharmaceutique, tout en leur permettant de vivre une expérience essentielle des procédés de production.

Cette formation a permis à Poonam Newaj, Quality Associate Manager, Lovanee Chinniah, Quality Associate, et Nushrat Sahaboolea, Regulatory Associate, d'acquérir des compétences-clés au niveau des méthodes analytiques, de la gestion des flux de production, du contrôle qualité et de l'emballage. De plus, elles ont également eu l'opportunité d'appliquer leurs connaissances théoriques sur le terrain.

« En proposant à nos employés des opportunités de formation pratique, notre but est de révéler leur potentiel à travers une compréhension approfondie du processus de fabrication pharmaceutique. Ce programme leur permet de prendre des décisions éclairées, de perfectionner leurs compétences et de contribuer de



manière significative à l'excellence opérationnelle de l'entreprise », a commenté Dragos Burca, directeur des

ressources humaines et de la culture d'Aspen Global Incorporated.

BUSINESS

Business & Policy Dialogue de la MCCI

Partenariat public-privé pour le développement national

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Maurice (MCCI) a organisé un 'Business & Policy Dialogue' de haut niveau au Labourdonnais Waterfront Hotel, réunissant cinq ministres du gouvernement et les principaux dirigeants de l'institution. Cette rencontre s'inscrit dans la mission fondamentale de la MCCI de renforcer le dialogue public-privé au service du développement économique national.

Présidée par Charles Harel, président de la MCCI, cette séance de travail a réuni le Dr Jyoti Jeetun, ministre des Services financiers et de la Planification économique, Dhananjay Ramful, ministre des Affaires étrangères, de l'Intégration régionale et du Commerce international, Michaël Sik Yuen, ministre du Commerce et de la Protection des consommateurs, Aadil Ameer Meea, ministre de l'Industrie, des PME et des Coopératives, et Dhaneshwar Damry, 'Junior Minister' aux Finances.

Les échanges, tenus en présence du vice-président de la MCCI, Patrice Marie, du secrétaire général, le Dr Drishtysingh Ramdenee, et des présidents des commissions sectorielles de la MCCI, se sont concentrés sur des questions structurantes pour l'économie mauricienne. Cette rencontre a permis d'aborder les orientations économiques et diplomatiques essentielles pour le pays, reconnaissant le rôle instrumental des différents portefeuilles ministériels dans le pilotage de l'économie nationale. Au cœur des discussions figuraient notamment la mise en place d'un 'Impact Regulatory Assessment Framework', l'amélioration de l'environnement et du coût des affaires, et le renforcement du capital humain, identifiés comme piliers essentiels de la croissance future. « Le dialogue constructif qui a prévalu lors de cette rencontre reflète la maturité de notre partenariat public-privé. Les échanges francs et directs nous permettent d'aborder efficacement les défis actuels et d'identifier ensemble les leviers de croissance pour notre économie. Cette approche collaborative est essentielle pour maintenir la compétitivité de Maurice sur la scène internationale », a déclaré Charles Harel, président de la MCCI.

Le Dr Drishtysingh Ramdenee a quant à lui



souligné que « la force de la MCCI réside dans sa capacité à fédérer les acteurs économiques et à transformer les discussions en actions concrètes. Des initiatives comme Xport Accelerator, nos 'midi-conférences' ou encore nos initiatives par rapport à GS1 Mauritius démontrent notre engagement à soutenir activement le développement des entreprises mauriciennes, particulièrement des PME. Notre approche 'bottom-to-top' permet d'assurer que les voix de toutes les parties prenantes sont entendues dans l'élaboration des politiques économiques ».

Les échanges ont mis en lumière l'importance du rôle de la MCCI dans le soutien aux priorités nationales. Elles ont permis de partager des perspectives sur la nécessité de renforcer la collaboration pour réaliser les aspirations communes d'une île Maurice prospère, durable et inclusive. Ce dialogue s'inscrit dans une démarche structurée de concertation continue, complétant les

réunions régulières avec les ministères. La MCCI, en présentant sa vision stratégique et ses activités principales, renforce ainsi son rôle d'institution centrale dans le développement économique national.

Une attention particulière a été portée aux défis et opportunités actuels, surtout l'amélioration du climat des affaires, la prévisibilité réglementaire, et l'optimisation des ressources disponibles. Ces éléments ont été identifiés comme essentiels pour consolider une économie forte et résiliente. Ce Business & Policy Dialogue marque le début d'une série de consultations de haut niveau prévues par la MCCI. Cette dynamique prendra une dimension particulière en 2025, année du 175e anniversaire de l'institution. Cette étape historique sera l'occasion de poursuivre l'approfondissement des collaborations existantes et d'établir de nouvelles synergies pour un développement économique harmonieux.

Absa Maurice donne un coup de pouce à l'entrepreneuriat féminin

L'entrepreneuriat féminin est un puissant levier d'autonomisation des femmes, mais aussi de développement économique au sein d'une société. C'est dans cette optique qu'Absa Maurice a lancé, le 9 décembre, l'Absa Women Forward Programme. D'une durée de huit mois, ce programme d'accompagnement offrira à 20 entrepreneuses des formations personnalisées et un coaching individuel. L'objectif : les aider à acquérir des compétences pour passer un nouveau cap dans leur parcours entrepreneurial. « L'Absa Women Forward Programme incarne notre raison d'être: 'Empowering Africa's tomorrow, together... one story at a time'. Chez Absa Maurice, nous croyons fermement que soutenir des entrepreneuses contribue

à des réussites personnelles, et favorise une économie plus solide et inclusive. À travers ce programme, nous entendons donner aux entrepreneuses des connaissances et des compétences pour évoluer dans un environnement des affaires extrêmement dynamique », soutient Cédrine Chimon-Rampal, Corporate Social Responsibility (CSR) Manager d'Absa Maurice. « Nous souhaitons les accompagner vers un avenir prometteur, et ce faisant, co-écrire avec elles un nouveau chapitre de leur histoire. Ce projet illustre l'engagement de la banque à être une force active de changement positif pour l'ensemble de la communauté. Quand les femmes prospèrent, c'est la société toute entière qui en bénéficie. »

DEBRIEF

DURANT LE WEEK-END DU BLACK FRIDAY

Peach Payments Maurice enregistre une croissance spectaculaire de 308 % de la valeur monétaire et de 404 % du volume de transactions

Peach Payments a publié pour la première fois des données sur ses activités à Maurice durant le week-end du Black Friday. Les commerçants mauriciens utilisant la plateforme ont enregistré une augmentation spectaculaire de 308 % du volume des ventes lors du week-end du Black Friday 2024, comparé à la même période en 2023. Le nombre de transactions individuelles a, quant à lui, augmenté de 404 %, bien que sur une base initiale relativement faible.

Pour Rahul Jain, PDG et cofondateur de Peach Payments, « le Black Friday est encore un concept relativement nouveau pour les commerçants en ligne à Maurice, et nous sommes ravis de constater cette croissance. En 2023, la valeur des ventes liées au Black Friday avait bondi de 445 % par rapport à 2022, tandis que le nombre de transactions avait augmenté de 512 %. Cette année,

nous observons un nombre croissant de commerçants qui adoptent les paiements en ligne pour offrir plus de commodité à leurs clients. »

« Cette croissance sur un marché encore en développement pour nous est très encourageante. Cela met en évidence le potentiel de l'île Maurice en tant que hub pour le traitement des paiements », a-t-il déclaré. « Nous

sommes particulièrement ravis de constater la croissance de l'industrie du voyage et du tourisme sur l'île. »

En Afrique du Sud, Peach Payments a traité plus de 1,4 million de transactions, représentant une valeur totale de plus de 3,074 milliards de roupies mauriciennes (1,19 milliard de ZAR) durant le week-end de quatre jours.



Initiatives de l'ACCA pour faire comprendre l'urgence de la formation, du soutien aux PME et du 'reporting' en durabilité

L'ACCA (Association of Chartered Certified Accountants) était présente à la conférence COP29 sur le climat, à Baku, en Azerbaïdjan, du 11 au 22 novembre. Les représentants de cette association mondiale de professionnels de la comptabilité ont exprimé le souhait pour une action urgente sur les normes de reporting climatique, le renforcement des compétences en matière de développement durable et le soutien aux PME. Le développement durable représente un défi de taille, dont la réalité et les implications ont été soulignés par de nombreux gouvernements à travers le monde, y compris le gouvernement mauricien, surtout au vu du statut vulnérable des Petits États Insulaires en Développement, catégorie dont fait partie la République de Maurice.

Relever ce défi demande notamment aux organisations privées et publiques d'avoir du personnel formé, de structurer les analyses et les actions, et d'obtenir le soutien nécessaire en cas de manque de ressources. Dans ce contexte, l'ACCA a régulièrement mis en exergue, depuis plusieurs années, l'importance cruciale du renforcement des compétences en matière de financement climatique, de résilience des entreprises et de reporting financier sur le développement durable.

Reporting durable

La COP29 a été une occasion de partager ses observations et ses recommandations à un forum mondial. Dans une série de réunions et de tables rondes, l'ACCA a sensibilisé les participants à la manière dont l'adoption du reporting durable stimule l'investissement dans les entreprises durables et la transition vers le net zéro carbone, et a souligné la nécessité d'accélérer cette approche et de l'étendre à l'échelle mondiale. L'ACCA a aussi mis l'accent sur le besoin urgent de compétences professionnelles accrues en matière de développement durable. L'ensemble des compétences de la profession comptable s'élargit pour inclure les concepts de durabilité au niveau des entreprises, de la finance et des normes de reporting durables. L'ACCA s'efforce ainsi de diffuser ces compétences aussi largement que possible.

Dans le même temps, elle a veillé à ce que les délégués à la Conférence des Nations Unies sur le climat soient conscients du rôle vital que jouent les petites et moyennes entreprises (PME) pour garantir que le net zéro carbone soit une réalité au niveau de l'ensemble des entreprises.

Vikas Aggarwal, responsable régional des affaires publiques pour l'Europe, l'Eurasie, le Moyen-Orient et les Amériques à l'ACCA, a déclaré : « Il est essentiel que les PME, piliers des chaînes d'approvisionnement et des économies du monde entier, ne soient pas oubliées dans leur parcours vers le net zéro carbone. Mais elles sont confrontées à d'énormes défis, notamment l'accès à un financement durable et le manque de compétences professionnelles nécessaires pour adopter des modèles commerciaux durables. »



L'African Leadership College devient l'African Leadership College of Higher Education

Un événement à marquer d'une pierre blanche pour l'African Leadership College (ALC). L'institution tertiaire ayant reçu de la Mauritian Higher Education Commission le droit d'accréditer des diplômes de façon indépendante, elle prend désormais le nom d'African Leadership College of Higher Education (ALCHE).

Afin de célébrer cette nouvelle identité, un événement intitulé 'The ALCHE Impact: Global Leaders Made In Mauritius' s'est tenu sur le campus d'ALCHE. Le programme de la journée comprenait un panel de discussion sur le thème 'Bridging the Gap: Education & Career Readiness'. Les intervenants ont notamment discuté du futur parcours académique des premiers élèves d'ALCHE, qui débutera en février 2025. Les discussions ont ainsi porté sur les grandes étapes destinées à modeler ces jeunes en futurs leaders, de leur introduction au système académique unique d'ALCHE aux missions d'exploration prévues à leur intention (dont des missions humanitaires). Elles ont également mis l'accent sur les quatre nouveaux programmes académiques d'ALCHE : International Business and Trade, Entrepreneurial Leadership, Software Engineering et Computer Science.

« Aujourd'hui représente une étape majeure et pleine de fierté avec la transition de l'ALC vers l'ALCHE. Nous avons fièrement atteint une nouvelle étape importante de notre histoire. C'est un grand pas en avant vers l'indépendance complète de notre institution, ce qui n'est atteignable qu'avec une certaine maturité. Ce renouveau reflète dix années de dur labeur et de travail d'équipe de la part de l'ensemble de nos collaborateurs, de nos partenaires et de nos élèves. ALCHE est désormais parfaitement positionnée pour proposer une éducation de qualité internationale et façonner une nouvelle génération d'entrepreneurs innovants et éthiques, porteurs de changement à Maurice et en Afrique. Ensemble, nous serons en mesure de concevoir un avenir où l'éducation sera synonyme d'innovation, de meilleures opportunités et de changements profonds », a indiqué Veda Sunassee, Chief Executive Officer d'ALCHE.

DEBRIEF

PROTECTION DE L'ENFANCE

IBL on the Move lance un appel à projets pour son édition 2025

IBL on the Move, la très attendue course solidaire du Groupe IBL, organise sa treizième édition, le 12 avril 2025, à Azuri Ocean & Golf Village. Dans ce cadre, le groupe lance un appel à projets sur la thématique de la protection de l'enfance afin de sélectionner l'ONG qui bénéficiera des recettes de cet événement caritatif. Le thème choisi pour cette prochaine édition est « Protection de l'enfance – Renforcer les organisations et les individus pour mieux protéger nos enfants ».

Trois axes d'intervention potentiels ont été définis : « Renforcement des structures et communautés pour la protection de l'enfance », « Éducation et formation pour les jeunes en situation de handicap » et « Prévention des comportements à risque, notamment la consommation de substances ». Les organisations souhaitant bénéficier d'un soutien financier pour un projet dans l'un de ces domaines sont invitées à soumettre une proposition au 16 décembre 2024. Celle-ci doit inclure une présentation de l'organisation (structure, historique, contact), un projet détaillé (objectif, population cible, activités, budget), les justificatifs attestant d'une opération d'au moins trois ans et de la gestion d'un budget d'au moins Rs 500 000 sur une année, ainsi qu'un calendrier d'exécution sur 12 à 15 mois.

« Nous souhaitons encourager le développement d'une véritable culture de protection pour garantir le bien-être et la sécurité des enfants », a souligné Viken Vadeevaloo, Foundation Manager de la Fondation Joseph Lagesse. Après examen des propositions par le comité d'IBL on the Move, les organisations présélectionnées seront annoncées en janvier 2025. La sélection finale sera effectuée après présentation des projets devant le comité, début février, à IBL House.



Caprizzio ! : Une nouvelle adresse pour des pizzas artisanales

Zom's Pizza, start-up accélérée par La Turbine, devient Caprizzio ! Depuis le début de l'année, le fondateur de Zom's Pizza, Jean Michel Paparo, a bénéficié de l'accompagnement de La Turbine, ce qui lui a permis de recevoir un investissement de 'seed capital'. Cette levée de fonds a permis à l'entreprise de se munir d'équipements de cuisine industriels et de déménager dans un espace plus approprié pour augmenter sa capacité de production. Fort de son parcours et de la place qu'elle occupe déjà sur le marché, la start-up ambitionne désormais de se faire une place sur le marché des pizzas surgelées à Maurice. Pour marquer cette transformation, Caprizzio ! a organisé un lancement officiel, le 10 décembre, dans ses nouveaux locaux situés à Cottage.

« Le nom Caprizzio !, à la fois élégant et percutant, incarne les valeurs de créativité, d'excellence et de passion qui animent notre entreprise. Caprizzio ! s'adresse désormais à une clientèle plus large et vise à se consolider comme une référence dans l'univers culinaire mauricien et à croître dans les années à venir. Caprizzio ! est une idée née avec l'aide de mon épouse, pour créer quelque chose de nouveau et qui m'intéressait après une reconversion professionnelle. Cette nouvelle identité et la croissance de cette entreprise n'auraient pas été possibles sans le soutien stratégique de La Turbine, qui n'a pas hésité un moment à nous soutenir en nous aidant pour cette nouvelle étape », a déclaré Jean Michel Paparo, fondateur de Caprizzio !.

MCB Tour Championship : Peter Baker s'impose sur le fil en trois 'playoffs' et conserve son titre

Le Legend Golf Course, parcours iconique du Constance Belle Mare Plage, a une nouvelle fois accueilli l'élite internationale du golf senior pour la 13e édition du MCB Tour Championship, du 5 au 10 décembre derniers. Point culminant du Legends Tour, circuit international réservé aux plus de 50 ans et incluant de nombreuses légendes du sport, la compétition a tenu toutes ses promesses avec des coups extraordinaires joués tout au long de la semaine et un duel final haletant.

À égalité parfaite avec un score de -16 à l'issue de la dernière journée, le champion en titre Peter Baker et le 'Rookie of the Year', Simon Griffiths, se sont en effet livrés à une longue bataille en playoffs pour se départager. Les deux hommes ont dû rejouer le 18e trou du Legends pas moins de trois fois, pour le plus grand plaisir des spectateurs qui se sont régalés de ce suspense. À ce petit jeu, c'est Peter Baker qui a su tirer son épingle du jeu en s'imposant sur le fil. Il a terminé sa ronde finale avec deux birdies décisifs pour un score final de 68, avant de réaliser trois nouveaux birdies sur le par 5 du 18e trou en playoffs. Le 'rookie' de l'année a réussi un magnifique putt de 5 mètres pour rester dans la course lors du premier playoff, avant de manquer de peu un 'Eagle' et la victoire sur un putt plus court au second playoff.

La dernière journée a par ailleurs été âprement disputée, avec pas moins de 10 joueurs à portée du titre final de champion du circuit MCB Road to Mauritius. Arrivé à la 7e place du tournoi, le Brésilien Adilson Da Silva, second du Tour les deux années précédentes, s'est finalement octroyé le droit de soulever le fameux trophée John Jacobs. Il devance ainsi Peter Baker, le gagnant du jour, et rejoint la liste prestigieuse des vainqueurs de ce tour légendaire.

Jean Michel Ng Tseung, directeur général de la MCB, a tenu à féliciter chaleureusement le « vainqueur et champion en titre pour sa brillante et résiliente performance, un modèle de régularité. Félicitations également à Adilson Da Silva pour sa victoire sur le MCB Road to Mauritius et l'Ordre du Mérite. Merci à tous les participants pour avoir élevé le niveau de jeu cette année, rendant la compétition encore plus captivante. C'est une grande fierté d'accueillir ce tournoi à Maurice et de recevoir ces joueurs d'exception. Un immense merci à Constance Hotels & Resorts pour son hospitalité et l'infrastructure mise en place, au Legends Tour, ainsi qu'à toutes les équipes, les golfeurs et les organisateurs. Après 15 ans d'efforts, nous sommes confiants d'avoir atteint notre objectif de faire de Maurice une destination golfique de premier plan ».



DEBRIEF

CÉRÉMONIE DE CLÔTURE DU FESTIVAL AI4GOOD À L'INSTITUT FRANÇAIS DE MAURICE

Clap de fin pour la première aventure technologique au service de la jeunesse

L'Institut Français de Maurice a accueilli, le 4 décembre, la cérémonie de clôture du Festival AI4Good, premier événement dédié à l'intelligence artificielle (IA) conçu pour les jeunes de Maurice et de Madagascar. Ce festival, initié par Charlotte Govin, fondatrice et présidente, experte en intelligence artificielle, et coordonné par Catherine Paya, directrice de projet, experte en gestion de projets digitaux, a vu le jour grâce à une vision commune : offrir aux jeunes une plateforme innovante pour s'exprimer, explorer leur créativité et aborder des enjeux sociétaux à travers la production de vidéos intégrant l'IA.

Soutenu par l'Institut Français de Maurice, ce projet a permis à des dizaines de jeunes de découvrir comment l'intelligence artificielle peut devenir un outil puissant pour transmettre des messages et proposer des solutions aux défis actuels. Le point d'orgue de cet événement a été la remise des prix aux jeunes lauréats du concours et la projection des créations sélectionnées par un jury d'experts. Pour Charlotte Govin, fondatrice et présidente, qui est à l'origine de ce premier festival de l'intelligence artificielle dédié aux jeunes de Maurice et de Madagascar, « le festival a prouvé que les nouvelles technologies, lorsqu'elles sont mises au service des jeunes, peuvent devenir des leviers puissants pour développer leur créativité, leur sens critique et leur capacité à aborder les grands défis de notre société. AI4Good.app n'est pas qu'un événement ; c'est une vision, celle d'un avenir où l'innovation technologique est au service de l'humain ».

C'est dans une atmosphère chaleureuse que s'est déroulée la cérémonie, qui a réuni plus de 180 personnes, participants, lauréats, parents, représentants du secteur éducatif et partenaires du Festival. Elle était retransmise en direct sur les réseaux sociaux pour permettre aux lauréats de Madagascar d'y participer.



Sunlife reçoit deux prix prestigieux lors de la 24e édition des Hospitality Awards

La 24e édition des Hospitality Awards s'est tenue le 28 novembre, à Paris, sous le haut patronage du président de la République, Emmanuel Macron. Présidée par Puneet Chhatwal, PDG de IHCL (Indian Hotels Company Limited), en présence de Marina Ferrari, ministre déléguée chargée de l'Économie du tourisme en France, cette cérémonie a récompensé des établissements et des professionnels du secteur hôtelier sélectionnés parmi 30 finalistes issus du monde entier pour leurs initiatives exemplaires. Lors de cette soirée, le groupe hôtelier mauricien Sunlife s'est distingué en remportant deux trophées majeurs :

Prix de la Meilleure Action Innovante en faveur du Développement Durable pour les initiatives de l'hôtel Long Beach, dans la catégorie des 'Local Winners', réunissant les établissements individuels du monde entier.

Prix de la Meilleure Initiative Innovante pour la Protection de l'Environnement (Vote du Public), pour le centre de conservation marine, dans la catégorie 'Corporate Winners', réunissant les plus grands groupes hôteliers du monde entier.

Escapade festive et gourmande au Mahogany Shopping Promenade

Le Mahogany Shopping Promenade est en effervescence en ce mois de décembre ! Un calendrier d'activités festives a été spécialement conçu pour émerveiller petits et grands : ateliers créatifs et culinaires, jeux, animations et escapades gustatives sont au rendez-vous tout au long de ce mois de réjouissance. Et cerise sur le gâteau, le groupe Les Anonymes donne rendez-vous aux visiteurs lors d'un concert live, le 23 décembre 2024, au cœur du centre commercial, qui attire déjà environ 230 000 visiteurs mensuels, pour accueillir Noël en musique.

« Depuis son ouverture il y a trois ans, notre centre a toujours cherché à évoluer et à améliorer l'expérience de ses visiteurs en proposant une large gamme d'activités ludiques et dynamiques, mais aussi en enrichissant son offre culinaire tout au long de l'année. Nous sommes constamment à l'écoute de leurs attentes et mettons un point d'honneur à offrir un cadre unique et accueillant. En ce mois de décembre, symbole de convivialité et de festivité, nous avons conçu une programmation festive spécialement pensée pour ravir les petits et les grands. À travers ces moments de joie et de célébration, nous tenons à exprimer notre gratitude envers nos fidèles visiteurs et à renforcer la confiance qu'ils nous accordent », déclare Davina Abel, Communications & Marketing Coordinator du Mahogany Shopping Promenade.

Cérémonie de remise de dons en hommage au Chef Serge Vieira

Constance Hotels & Resorts, en collaboration avec Bocuse d'Or Mauritius, a organisé une cérémonie de remise de dons et d'équipements de cuisine en faveur des étudiants de l'École Hôtelière Sir Gaëtan Duval. Cet événement, qui a rendu un bel hommage au regretté Chef Serge Vieira, chef 2 étoiles de Chaudes-Aigues et lauréat du Bocuse d'Or, s'est tenu le 28 novembre, en la présence d'Acharyadev Karmaraj Nosib, Ag Training Centre Manager, Emmanuelle Coquet, Promotion Director de Bocuse d'Or Mauritius, Jérôme Faure, Corporate Sommelier du groupe hôtelier Constance, ainsi que des chefs renommés et des élèves de l'école.

Cette cérémonie a ainsi été l'occasion de célébrer Serge Vieira, un homme d'exception, dont la passion pour la gastronomie et l'enseignement a profondément marqué tous ceux qui l'ont connu. Très attaché à Maurice et présent à chaque édition du Constance Festival Culinaire aux côtés de sa famille, Serge Vieira avait exprimé le souhait que son épouse et ses proches soutiennent l'École Hôtelière Sir Gaëtan Duval. Pour financer cette initiative, un dîner en son hommage a été organisé au Constance Prince Maurice dans le cadre du Constance Festival Culinaire 2024. Cet événement a permis de récolter la somme de Rs 400 000.

C-Lab renforce sa lutte contre le cancer avec l'introduction de la biopsie liquide

Fermelement engagé dans la lutte contre le cancer, le Groupe C-Care redouble d'efforts pour mieux combattre cette maladie. Sa filiale C-Lab, laboratoire médical à la pointe de la technologie, propose désormais à ses patients la biopsie liquide, une méthode révolutionnaire pour la détection, le suivi du cancer et une approche ciblée du traitement. Réalisée grâce à la technologie Digital Droplet PCR (ddPCR), cette technique sophistiquée et mini-invasive est disponible dans tous les laboratoires C-Lab sur ordonnance. Elle permet d'effectuer des analyses sanguines particulièrement précieuses chez les patients pour lesquels une biopsie traditionnelle est compliquée, tout en offrant la possibilité de suivre la réponse d'un patient au traitement grâce à l'analyse du profil génétique de la tumeur. La biopsie liquide permet ainsi une solution innovante et une prise en charge plus précise et personnalisée.



b i z w e e k . m u

BIZWEEK

E c o n o m y | B u s i n e s s | F i n a n c e



Director and Editor-in-Chief : Rama Krishna (Rudy) Veeramundar

Editor : Herrsha Bhoyroo | PR and Marketing Lead: Steeven Pumbien | Administration : Jacinta Bappaya

Contact us: Newsroom: bizweekmu@gmail.com - bizweek.redaction2@gmail.com | Marketing - steeven.bizweek@gmail.com