

JACOB ZUMA OPA SUR L'UNION AFRICAINE

JEUNE AFRIQUE

HEBDOMADAIRE INTERNATIONAL INDÉPENDANT • 51^e année • N° 2649 • du 16 au 22 octobre 2011

jeuneafrique.com

BURKINA

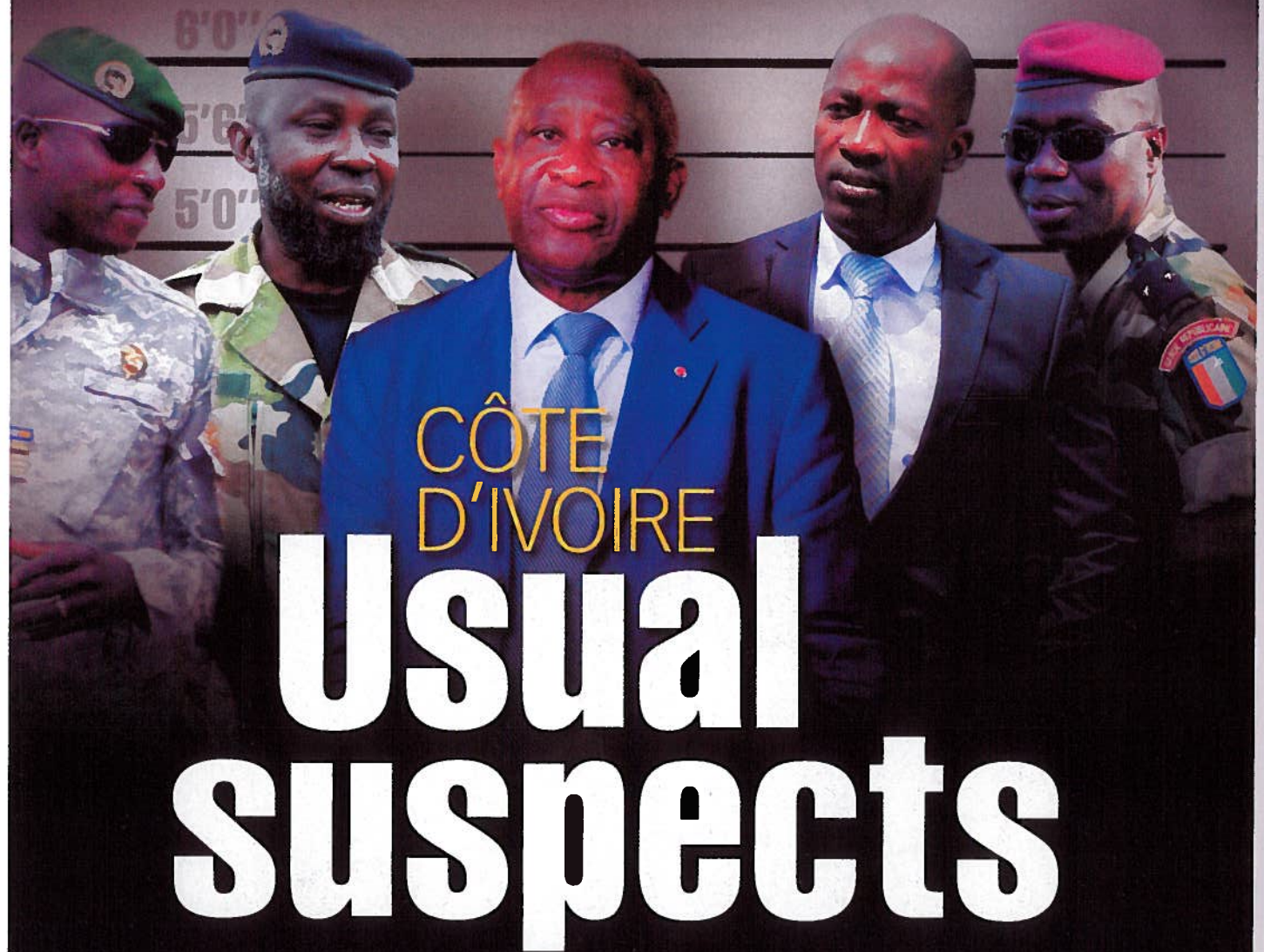
CE QU'IL RESTE
DE SANKARA

DOSSIER

LA BATAILLE DES PORTS
Spécial 10 pages

MAROC

POURQUOI LES
ISLAMISTES FONT PEUR



Qui sont les personnalités des deux camps dans le collimateur de la justice internationale et que leur reproche-t-on ? **Enquête.**

De g. à dr., Cherif Ousmane, Ousmane Coulibaly, Laurent Gbagbo, Charles Blé Goudé et Bruno Dogbo Ble.

M 01936 - 2649 - F. 3,50 €



EDITION INTERNATIONALE ET AFRIQUE SUBSAHARIENNE

France 3,50 € • Algérie 170 DA • Allemagne 4,50 € • Autriche 4,50 € • Belgique 3,50 € • Canada 5,95 \$ CAN • Danemark 35 DKK • DDM 4 €
Espagne 4 € • Éthiopie 55 Birr • Finlande 4,50 € • Grèce 4,50 € • Italie 4 € • Maroc 23 DH • Mauritanie 1100 MRO • Norvège 41 NOK • Pays-Bas 4 €
Portugal cont. 4 € • RD Congo 5,50 \$US • Royaume-Uni 3,50 £ • Suisse 5,90 FS • Tunisie 3,30 DT • USA 6,50 \$US • Zone CFA 1700 F CFA • ISSN 1958-1285

CAPITAL-INVESTISSEMENT

Les nouveaux a

En 2010, les investisseurs en capital ont levé 1,5 milliard de dollars en Afrique. Cette année, le marché doit retrouver son niveau d'avant la crise. Certes, des points faibles subsistent, mais **cette forme de financement des entreprises est en plein essor.**

JEAN-MICHEL MEYER

L'Afrique, « dernière frontière » du capital-investissement mondial. Pour s'attaquer au très riche potentiel africain, le gratin des gestionnaires de fonds spécialisés dans les marchés émergents s'est donné rendez-vous à Londres, le 19 octobre, à l'occasion d'un colloque organisé par le *Financial Times* et l'Emerging Markets Private Equity Association (EMPEA). En avant-première, *Jeune Afrique* a pris connaissance des dernières tendances d'un marché très convoité dans ce monde en crise.

« L'appétit des investisseurs pour le continent est de plus en plus grand », atteste Marie-Hélène Loison, directrice générale déléguée de Proparco, la filiale de l'Agence française de développement (AFD) pour le secteur privé. De 3 % du total des fonds levés pour les pays émergents en 2008, la part de l'Afrique a atteint 4 % en 2009 et 6,4 % en 2010. « Un record absolu, et cette croissance devrait se poursuivre », promet Jennifer Choi, vice-présidente chargée des affaires sectorielles et publiques de l'EMPEA.

Bien sûr, le continent part de loin et sa taille demeure modeste à l'échelle planétaire. Entre 2006

et 2010, 9 milliards de dollars (6,8 milliards d'euros) ont été levés au sud du Sahara (17 milliards de dollars pour l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient). Mais la tendance s'affirme. « Après la crise financière, le dynamisme des fonds levés en Afrique subsaharienne est plus fort que dans la plupart des pays émergents, y compris la Chine, l'Inde ou la Russie », insiste l'EMPEA. Car après un fort ralentissement en 2009 sous l'impact de la crise financière mondiale, le marché du capital-investissement s'est très rapidement redressé sur le continent.

CARLYLE S'Y MET. L'an passé, les gestionnaires de fonds ont levé 1,5 milliard de dollars en Afrique, contre 900 millions un an plus tôt. Sept clôtures de fonds ont eu lieu rien qu'au cours des sept premiers mois de 2010, comme celui de l'américano-saoudien Kingdom Zephyr Africa Management (492 millions levés en février 2010) ou d'Emerging Capital Partners (613 millions en juillet 2010). En 2011, le marché pourrait retrouver son niveau d'avant

« L'Afrique est sur le point de décoller. »

DAVID CREIGHTON,
patron de Cordiant Capital

la crise. En février, l'investisseur panafricain Helios a levé 1 milliard de dollars pour reprendre, avec le négociant Vitol, les activités aval de Shell. En octobre, Actis a mis 450 millions sur la table pour s'offrir Tracker, une société sud-africaine spécialisée dans la géolocalisation. Et les sud-africains Ethos et Brait annoncent vouloir « lever des fonds considérables » sous douze à dix-huit mois.

Signe d'un intérêt renouvelé pour l'Afrique, l'américain Carlyle a annoncé son intention d'ouvrir un fonds destiné à l'Afrique, avec un engagement d'au moins 500 millions de dollars. Sans perdre de temps, il pourrait s'emparer de

Levées de fonds entre 2006 et 2010

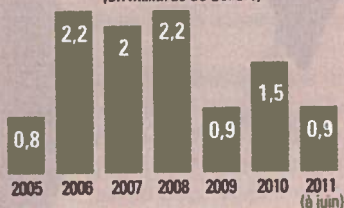
Levées de fonds en capital-investissement dans les marchés émergents

(2006-2010, en milliards de dollars)

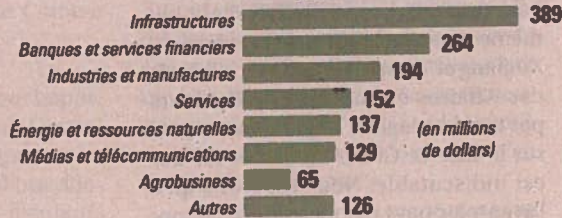


Fonds levés en Afrique subsaharienne

(en milliards de dollars)



Répartition sectorielle du capital investi en Afrique subsaharienne (2009-2010)



ÉNERGIE

Avec l'aval de Yaoundé, AES investit en masse

DÉCIDEURS

Mohamed El Hajjouji
Directeur du pôle financier de l'OCF

BOURSE DE TUNIS

Coup de chaud sur Somocer

Les atouts du continent

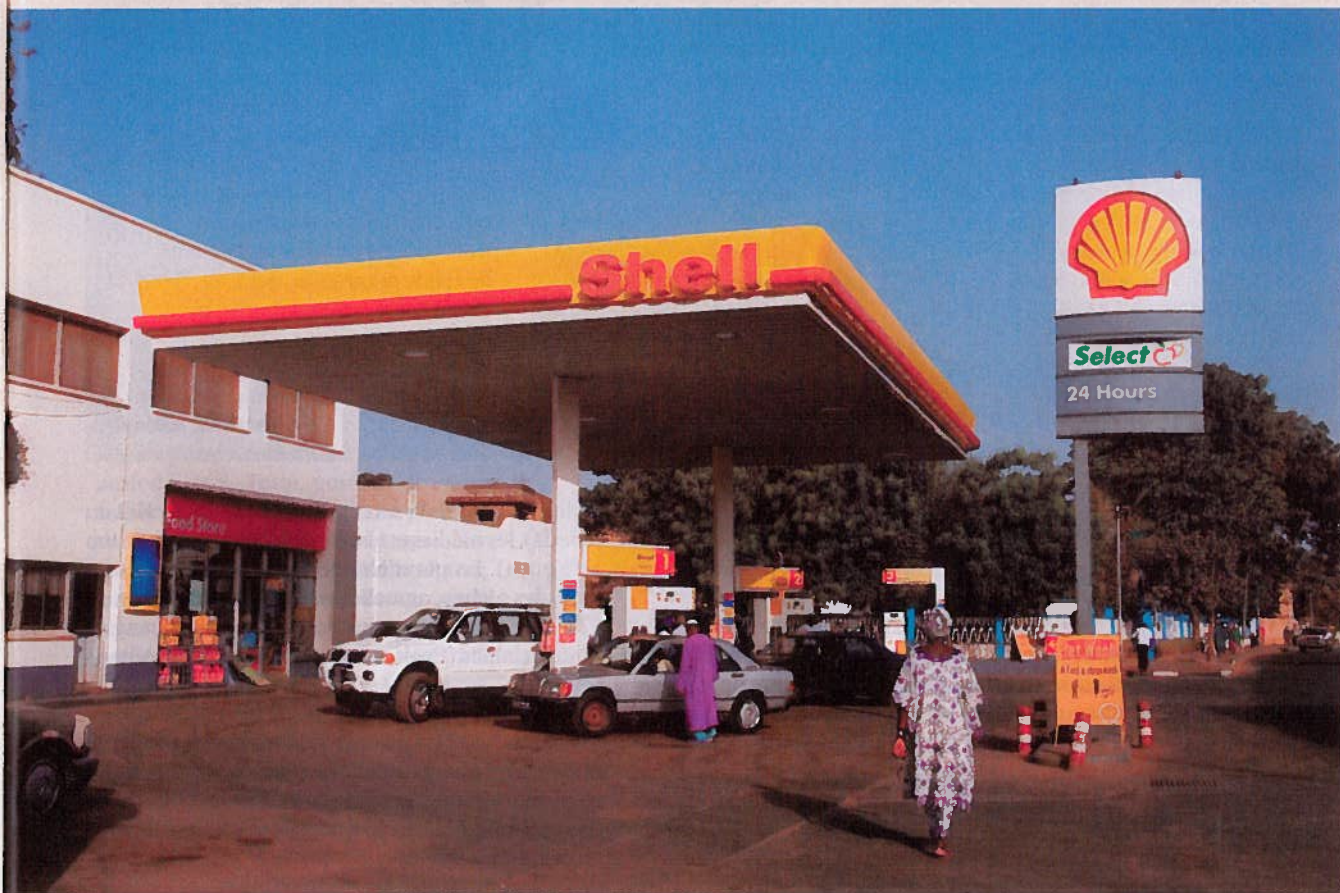


PHOTO 12/ALAMY

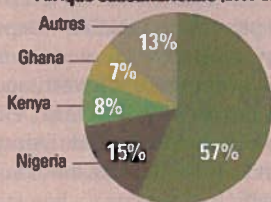
Savico, le spécialiste sud-africain des systèmes hydrauliques et électriques. À l'image de Carlyle, les investisseurs internationaux retrouvent des vertus au continent, qui affiche un taux de croissance attendu de 5,5 % en 2011 et de 5,9 % en 2012. Et ses entreprises sont identifiées comme des cibles

sources de nouveaux profits. « L'Afrique est sur le point de décoller. Tout le monde reconnaît qu'il commence à y avoir des entreprises qui réalisent des profits intéressants. Les coûts d'entrée sont attractifs », résume David Creighton, patron du fonds canadien Cordiant Capital.

Dans ce contexte, les gestionnaires cherchent à diversifier l'origine géographique de leurs actifs en portefeuille. Certes, l'Afrique du Sud, le Kenya et le Nigeria ont concentré 27 des 48 opérations réalisées en 2010. Mais si, en 2008, 56 % d'entre elles ont eu lieu à Johannesburg, elles n'étaient plus que 21 % en 2010. Au cours des dix-huit derniers mois, les investisseurs en capital ont aussi soutenu des sociétés au Bénin, au Congo, au Ghana, au Liberia, à Madagascar ou en Tanzanie. « Il y a un vrai changement de culture, avec ...

▲ En février, l'investisseur panafricain Helios a levé 1 milliard de dollars pour reprendre, avec le négociant Vitol, LES ACTIVITÉS AVAL DE SHELL.

Répartition géographique du capital investi en Afrique subsaharienne (2008-2010)



SOURCE: EMPEA, PROPARCO

CES PRÉCURSEURS QUI MISENT DES MILLIONS

AUSSI JEUNE SOIT-IL, le monde du *private equity* africain a déjà ses figures de proue. Pour la plupart anglophones, mais pas seulement. Le Franco-Camerounais **Vincent Le Guennou** en est le symbole. Le copatron d'Emerging Capital Partners (en tandem avec Hurley Dobby) gère une équipe d'une trentaine de professionnels. Entre ses bureaux de Lagos, de Tunis, d'Abidjan et de Paris, il a débuté dans le métier il y a onze ans, est resté fidèle à la même structure et a largement contribué à la porter parmi les tout premiers capital-investisseurs du continent, avec 1,8 milliard de dollars (1,3 milliard d'euros) sous gestion.

Moins connus en dehors des frontières tunisiennes, **Ziad Oueslati** et Aziz



VINCENT FOURRIER

Mebarek font aussi office de vétérans. Les deux fondateurs (avec Karim Trad, en 1994) de Tuninvest ont d'abord professionnalisé le métier dans leur pays, avant de s'embarquer dans l'aventure africaine en créant

Africinvest. **Noël Eklo** et **Papa Madiaw Ndiaye** sont aussi des pionniers, mais cette fois en Afrique de l'Ouest. Depuis Lomé, le premier

dirige Cauris Management depuis neuf ans, tandis que le second, directeur général d'Advanced Finance & Investment Group, à Dakar, déploie



TUNINVEST

actuellement son fonds de 70 millions de dollars.

Derrière, une nouvelle génération monte. Parmi eux, l'Algérien **Sofiane Lahmar**. À 35 ans, cet ancien de JP Morgan a été nommé en 2010 parmi les associés de Development Partners International. Il avait auparavant orchestré plusieurs deals chez Kingdom Zephyr Africa Management, un autre géant du secteur, codétenu par le prince saoudien Al-Walid Ibn Talal. C'est dans

cette même structure qu'a émergé une autre figure francophone de l'investissement en fonds propres, le Marocain **Saad Aouad**. Discrètement, celui-ci met sur pied depuis quelques mois les activités de *private equity* en Afrique du fonds londonien Duet. ●

FRÉDÉRIC MAURY

... une orientation vers des stratégies multipays », relève Ralph Keitel, du département *private equity* de la Société financière internationale (SFI, filiale de la Banque mondiale).

Autre tendance qui prend de l'ampleur : l'extension à d'autres secteurs que les banques et les mines. En 2010, selon Proparco, plus de la moitié des opérations des investisseurs en capital ont été réalisées dans les produits alimentaires et les boissons (Foodcorp en

Afrique du Sud), la santé (clinique Snapper Hill au Liberia), les médias et les télécoms (Wananchi Group au Kenya). En parallèle, des fonds se spécialisent dans des niches : agroalimentaire (Phatisa, Chayton Capital, Silk Invest), technologies propres et énergies renouvelables (Evolution One Fund), santé (Aureos Capital)...

COUP DE FOUET. En outre, d'autres acteurs, à même de donner un coup de fouet au marché dans le financement des entreprises africaines, émergent : les fonds de pension africains. Depuis la mi-2010, celui des employés de l'État sud-africain (GEPF) gère 97 millions de dollars d'actifs. Celui de Namibie (GIPP) 5,6 millions, et celui du Ghana (SSNIT) 1,5 million. Quant à la National Pension Commission nigérienne, elle a annoncé en septembre 2010 qu'elle allait investir 5 % de ses 11 millions en gestion dans un portefeuille de capital-investissement dans le pays.

Au total, près d'une centaine de fonds sont désormais actifs sur le continent. Ce qui favorisera l'émergence de compétences locales à même d'identifier les entreprises, surtout des PME, et de faire taire ainsi l'une des critiques des investisseurs internationaux. Autre conséquence : 70 % des montants levés en 2011 sont le fait du secteur privé. Une première. Depuis les années 2000, lorsqu'un fonds se lève, au moins 50 % des financements viennent des investisseurs institutionnels internationaux (SFI, BAD, AFD, etc.). Dans la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), la part du privé dans les fonds levés est passée de 46 % à 64 %.

QUELQUES OPÉRATIONS ENGAGÉES DEPUIS 2010

Entreprise	Montant investi (en millions de dollars)	Capital-investisseur
AFRIQUE ANGLOPHONE		
Shell Oil Products Africa	1 000	Helios Investment Partners
Pepkor	596	Brait
Union Bank	750	African Capital Alliance et autres
Tracker	434	Actis et autres
Premier Foods	156	Brait
AFRIQUE FRANCOPHONE		
Vlisco	151	Actis
Dar Saada	137	Aabar Investments et autres
TAV Tunisie	53	Harith Fund Managers
RMG Concepts	14	AFIG
Hachicha Halor Maghreb	10	Riva y Garcia

Des tickets d'entrée peu élevés, de nombreuses opportunités à saisir et des rendements inégalés : le marché africain est très tentant. Emerging Capital Partners est entré dans le groupe Somdiaa en 2003 pour en sortir en 2007 en doublant sa mise. Une étude réalisée en 2011 par le cabinet RisCura et l'Association sud-africaine de capital-risque (Savca) a établi que les taux de rentabilité nets des capitaux investis sont de plus de 20 % en Afrique subsaharienne sur dix

ans, contre 13 % au Royaume-Uni et 8 % aux États-Unis. Entre 2000 et 2010, le taux de rendement du portefeuille de la SFI a été de 21,7 %.

Le plus difficile reste de trouver une porte de sortie. « Il y a peu d'introductions en Bourse en Afrique, la voie privilégiée reste la revente à un acteur du secteur ou à l'actionnaire majoritaire », relève Marie-Hélène Loison, de Proparco. Tout n'est pas parfait. ●

Quels bénéfices pour les entreprises ?

Diversification, bonne gouvernance, extension géographique... Compter un capital-investisseur à son tour de table, ce n'est pas qu'une question d'argent.

Malgré les milliers de kilomètres qui les séparent, Sébastien Kadio Morokro et Jan Albert Valk ont plusieurs points communs. « Un de nos actionnaires, Total, souhaitait céder sa participation », explique le premier, directeur général de Petro Ivoire. « Nos actionnaires majoritaires, CFAO et Optorg, voulaient diminuer leurs parts », rappelle le second, patron d'Alios Finance (crédit-bail). Comble du hasard, les deux PME ont accueilli le même fonds, Africinvest, entre 2005 et 2006.

Cinq ans plus tard, aucun ne se plaint. « Ce qui nous a poussés à choisir des capital-investisseurs, c'est notre volonté d'améliorer nos *process* de fonctionnement et notre organisation. Ces fonds n'apportent pas que de l'argent, ils aident aussi à mieux gérer », se réjouit Sébastien Kadio Morokro, à qui Africinvest, associé

C'est une constante : les sociétés choisies cherchent à structurer leurs activités.

à Cauris, a également amené 2,3 millions d'euros pour diversifier ses activités dans la distribution de bonbonnes de gaz. « Avec le FMO, Finfund [agences de développement néerlandaise et finlandaise, NDLR] et Africinvest, tout se passe bien car nous nous étions fixé des objectifs communs dès le début : lancement de nouveaux produits et développement régional », souligne Jan Albert Valk.



▲ Sous l'influence d'Actis, la société industrielle **Vusco** se transforme peu à peu en groupe de design.

c'est d'ailleurs une constante du capital-investissement africain : choisir des sociétés rentables qui cherchent à se développer géographiquement et à structurer leurs activités. Depuis l'injection en 2009 de 35 millions d'euros dans son capital par Emerging Capital Partners, l'assureur NSIA s'est étendu de huit à douze pays. De même, Orabank (nouveau nom de Financial Bank), dans lequel le même financier a investi une vingtaine de millions, a pris pied dans la zone franc CFA, au Cameroun.

ÉCUEILS. Autre exemple : Vlisco, groupe de textile ouest-africain spécialiste du wax, connaît une accélération de sa transformation de société industrielle en groupe de design tourné vers les

consommateurs, depuis sa reprise pour 151 millions de dollars par Actis.

Toutefois, l'effondrement des nigériens Oceanic Bank et Intercontinental Bank, dans lesquels des capital-investisseurs avaient investi des centaines de millions, montre qu'il n'y a pas que des réussites. « Mais les capital-investisseurs savent se protéger de ce genre de mésaventures, rassure un banquier d'affaires. Ils investissent souvent sous forme d'obligations convertibles. »

Si l'entreprise se valorise, les obligations peuvent être converties en actions ; sinon, elles seront remboursées selon un taux d'intérêt fixé à l'avance. Autre écueil fréquent : obliger les actionnaires principaux des sociétés à racheter les parts des capital-investisseurs s'ils ne trouvent pas d'acquéreurs. « Avant d'accueillir ce type d'investisseurs, il faut comprendre deux choses : il est nécessaire de travailler dans la transparence et de savoir partager les décisions », conclut Jan Albert Valk. ●

FREDERIC MAURY