

FONDS

ON EN PARLE

# Financer les PME: mode d'emploi pour apprentis investisseurs

Si le capital-investissement explose sur le continent, rares sont les sociétés qui osent **miser sur ses petites et moyennes entreprises**. Pionnier dans ce secteur, I&P publie un guide pour en aider d'autres à relever le défi.

**O**mar Cissé a franchi le pas. D'ici à « deux ou trois mois », ce Sénégalais bouclera avec son associé Olivier Furdelle son premier fonds d'investissement dans le capital de PME: Terangana Capital. À la clé, près de 4,6 millions d'euros apportés par un assureur sénégalais, un opérateur de télécoms, le Fonds souverain d'investissements stratégiques (Fonsis), des entrepreneurs locaux ainsi qu'Investisseurs & Partenaires (I&P), lui-même pionnier de l'investissement dans les petites entreprises africaines. C'est au sein de l'incubateur Ctic, qu'Omar Cissé a fondé en 2011 puis quitté fin 2013, qu'est née l'idée de ce projet. « À travers cette expérience, j'ai constaté qu'une fois que les entreprises ont atteint une certaine taille, elles butent sur la question du financement », explique-t-il.

**BOUDES.** Depuis une dizaine d'années, le capital-investissement a explosé sur le continent africain: selon les chiffres d'Africa Venture Capital Association (Avca), plus de 19 milliards d'euros ont été levés par ce jeune secteur depuis 2007. Rien que l'année dernière, les professionnels du secteur ont investi 6,7 milliards d'euros dans le capital d'entreprises africaines. Combien pour les PME? « Une petite fraction. Et pour les sociétés en création, quasiment rien, constate Jean-Michel Sévérino, dirigeant d'I&P et ex-directeur général de l'Agence française de développement. L'essentiel du capital-investissement, qui a beaucoup crû, a été investi dans le pétrole, les mines, les infrastructures, les banques,

les télécoms et quelques grandes entreprises d'autres secteurs. »

Ainsi, boudées par les banques, qui leur reprochent souvent à juste titre leur manque de structuration, les PME n'ont pas trouvé davantage de soutien auprès des investisseurs en fonds propres. Avec Terangana Capital, Omar Cissé annonce qu'il investira « entre 50 et 200 millions de F CFA [entre 76 225 et 305 000 euros], à 20 % dans des sociétés en création et à 80 % dans des entreprises en développement, dont le chiffre d'affaires tournera autour de 500 millions de F CFA par an. » Le nouveau fonds d'investissement rejoindra ainsi la maigre (mais croissante) liste des investisseurs en fonds propres actifs auprès des plus petites structures: Business Partners International (Afrique australe et Afrique de l'Est), XSML (RD Congo et Centrafrique), GroFin (Afrique de l'Est, Afrique du Sud, Ghana, Nigeria), I&P (panafricain), Savannah Fund (Kenya), SME Impact Fund (Tanzanie), Kukula Capital (Zambie) ou encore Sinergi (Niger) et Sinergi Burkina.

Pour favoriser leur essor, I&P a décidé d'éditer un petit guide\*, financé par la Fondation Rockefeller et la Fondation Tony Elumelu et rédigé en collaboration avec l'Institut européen d'administration des affaires (Insead), l'Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) et le cabinet d'audit EY. « L'objectif premier de ce guide est de fournir à tous les candidats à la création de structures de capital-investissement un document pour les aider, leur donner des références de base », explique Jean-Michel Sévérino, dont l'un des véhicules d'investissement, IPDEV, soutient



▲ **Jean-Michel Sévérino, dirigeant d'I&P, veut avant tout voir naître des capital-investisseurs locaux.**

financièrement la création de fonds de PME locaux, avec l'ambition d'en faire naître une dizaine dans dix pays en dix ans.

Selon lui, il faut avant tout développer des capital-investisseurs vraiment locaux. « En France, les fonds de PME ont été créés par des professionnels installés en province et payés comme des patrons de PME, pas comme des banquiers », note-t-il par exemple. Avec les structures de coûts que doivent supporter des professionnels opérant depuis Londres, Paris ou Dubaï, il est quasiment impossible d'imaginer être rentable en investissant seulement 500 000 euros ou 1 million par opération. « Investir

dans des petites entreprises, c'est quarante fois plus difficile, explique Jean-Marc Savi de Tové, associé chez Cauris, dont le premier fonds (dans les années 1990) investissait en moyenne 300 000 euros par opération. Nous avons décidé d'abandonner, car c'était extrêmement dur. » Cauris investit désormais en moyenne 5 millions d'euros par opération. Et AfricInvest a emprunté le même chemin. Ce capital-investisseur basé à Tunis, fondé avec l'aide du lyonnais Siparex, spécialiste français du financement, injecte désormais entre 5 et 20 millions d'euros par opération. Autant dire que les petites entreprises d'un grand nombre de pays africains ne sont pas concernées.

**EN PERMANENCE.** « La difficulté de ce métier, c'est qu'il faut vivre à moins de 5 km de l'entreprise dans laquelle on a investi, explique Jean-Marc Savi de Tové. Car l'entrepreneur va avoir besoin de vous presque en permanence. » Omar Cissé en a bien conscience. « L'accompagnement est un élément clé », confirme-t-il, ajoutant avoir déjà reçu 150 dossiers d'investissement. I&P consacre d'ailleurs une bonne partie de son guide à ces aspects incontournables : mise en place de la gouvernance, formalisation et structuration de l'entreprise, appui du management, organisation de missions d'assistance technique, mobilisation de financements additionnels... « Il faut que les fonds de PME qui se lancent se dotent en parallèle de fonds d'assistance technique », insiste Jean-Marc Savi de Tové. Les grandes institutions financières de développement, dont certaines – comme la Société financière internationale (IFI) – sont à l'origine de la création de fonds de PME – comme XSML –, pourraient à ce titre jouer un rôle de soutien. ●

FRÉDÉRIC MAURY

\* « Investir dans les petites et moyennes entreprises en Afrique. Une introduction au capital-investissement en Afrique ». Consultable à cette adresse : [financerlespmeenafrique.com](http://financerlespmeenafrique.com)

## FER

### « Les cours devraient rester bas avant de remonter en 2017 »

**La légère remontée des prix du fer – passés de 45 à 60 dollars la tonne depuis le début du mois d'avril 2015 – s'explique essentiellement par l'arrêt de la production de certains projets en Chine, aux Philippines, au Honduras et en Birmanie, dont les coûts étaient trop élevés par rapport aux prix dépréciés. Cette balse de l'offre a mécaniquement entraîné cette petite augmentation des cours, alors que la demande – notamment chinoise – reste importante. Mais finalement, même à 60 dollars la tonne, les cours du fer restent bas par rapport à leur niveau de 120 dollars la tonne il y a un an. Contrairement à ce que pensaient les analystes, les géants du cartel du**

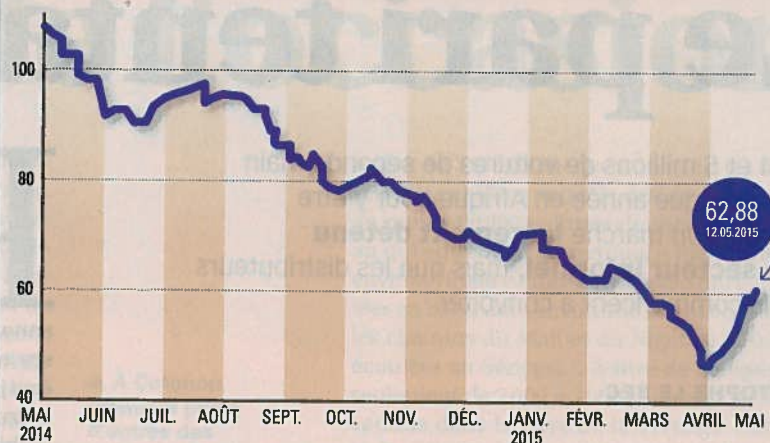
**fer comme Rio Tinto, BHP Billiton et Vale, qui avaient les moyens d'empêcher la chute des cours en limitant leurs propres productions, ont préféré les laisser sombrer. Positionnés sur des actifs massifs et à bas coûts, ils ont volontairement mis en péril les trop nombreuses nouvelles mines de leurs concurrents, plus petits. Les cours du fer devraient rester bas – en dessous de 70 dollars la tonne – pendant encore au moins un an mais je reste optimiste sur le long terme. La reprise devrait survenir en 2017. Pour l'Afrique, cette situation a déjà eu des conséquences : le projet sierra-léonais de Tonkolili a été arrêté début 2015 et le démarrage de la**



**Magnus Ericsson**  
Directeur associé chez  
SNL Metals & Mining

plupart des grands projets du continent – comme celui du mont Simadou en Guinée – sera reporté jusqu'à cette remontée des cours. Il reste difficile pour les projets africains de mobiliser des soutiens financiers dans cette conjoncture morose, à la rare exception du projet de Sundance Resources de Mbalam Nabeba [Cameroun et Congo], qui semble avoir réussi à séduire des partenaires chinois, cruciaux dans le secteur du fer. ●

#### Cours du minerai de fer (teneur de 62 %) (en dollars par tonne)



SOURCE : VALE COMMERCIAL BULLETIN