

*Quinze ans
Quinze leçons d'Afrique*



4

Leçons d'investissement

- 10 • Leçon n°10: Monter, oui, mais de quelle manière?
- 11 • Leçon n°11 : La dette, le meilleur ami du capital – et la réciproque
- 12 • Leçon n°12 : Ne pas rester seul et s'appuyer sur l'écosystème entrepreneurial pour développer des pipelines d'entreprises prêtes à être financées

12) Leçon n°12 :

Ne pas rester seul et s'appuyer sur l'écosystème entrepreneurial pour développer des pipelines d'entreprises prêtes à être financées

L'économie africaine (y compris Afrique du Nord et du Sud) est encore petite. La taille de son PIB est celle de la France. Ce dernier est réparti sur un milliard et demi d'habitants – ses habitants sont vingt-cinq fois moins riches en moyenne que les français. Mais si l'on enlève le secteur public, l'Etat et le secteur informel, le PIB productif formel africain ne vaut sans doute pas plus que 1500 milliards d'euros. La conséquence en est qu'en dehors des multinationales et des grandes entreprises publiques, le nombre de petites ou moyennes entreprises est restreint. Sur cet univers se concentre l'essentiel des financements bancaires et des investissements en fonds propres. La question se pose donc de savoir si, surtout dans un contexte où les liquidités internationales demeurent abondantes, mais où la croissance africaine a fléchi, les opportunités sur ce marché des grandes entreprises ne vont pas se raréfier et/ou si nous ne risquons pas de rentrer dans un moment de croissance excessive de la valeur des actifs africains.

A l'inverse, dans les quinze dernières années, I&P a fait l'expérience constante quoique difficile à quantifier macro économiquement, comme nous l'avons détaillé dans *Entrepreneante Afrique* d'une puissante vague entrepreneuriale venant alimenter, par le bas, le tissu économique africain.



Nous l'avons vu avec l'afflux des dossiers qui parviennent sur notre table, le succès impressionnant du nombre croissant de concours de business plans sur le continent, la multiplication des incubateurs... Nous attribuons cette émergence entrepreneuriale à la combinaison des transformations de la démographie et de l'urbanisation, de la libéralisation économique, de l'amélioration du cadre macroéconomique, de l'amélioration de la formation, du retour de la diaspora, du renouvellement des communautés libanaise et indienne, de la défaillance des services publics (qui suscite des initiatives dans les secteurs sociaux notamment) ...

Cette révolution entrepreneuriale est encore insuffisante pour fournir à l'Afrique les emplois dont elle a besoin pour absorber l'arrivée sur le marché du travail de 450 millions de jeunes d'ici à 2050

Néanmoins cette réelle révolution entrepreneuriale est encore insuffisante pour fournir à l'Afrique les emplois dont elle a besoin pour absorber l'arrivée sur le marché du travail de 450 millions de jeunes d'ici à 2050. Au nombre des barrières qu'il faut lever pour accélérer ce mouvement entrepreneurial figure celle du financement, aussi rare pour les start-ups et les PME qu'il est relativement abondant pour les grandes entreprises. Afin de lever cette barrière et répondre à ce marché apparemment inépuisable, on pourrait penser qu'il suffit, notamment, de créer un nombre suffisamment important de fonds d'investissement de taille suffisante. L'offre de capitaux, dans un contexte plus général d'accès très difficile des start-ups et des PME à toutes les formes de finance, est assurément un obstacle important au développement du tissu entrepreneurial africain, comme tous les entrepreneurs l'évoquent d'une manière systémique. Néanmoins, l'expérience d'I&P conduit à nuancer cette réponse, pour deux raisons.

La première est qu'il existe une différence importante entre le potentiel investissable et le réel investissable. L'équipe d'I&P reçoit ainsi chaque année bon an mal an environ un millier de propositions d'investissements. Plus des trois quarts, quel que soit l'intérêt du projet, sont très loin de pouvoir être investies. Les raisons les plus importantes et les plus fréquemment rencontrées sont les suivantes : la qualification de l'entrepreneur est insuffisante pour conduire le projet ; le projet est conduit ou n'est possible que dans le secteur informel ; les bases foncières de l'assiette de l'entreprise ne sont pas légales ; le plan d'affaires est trop superficiel et témoigne d'une insuffisante analyse et compréhension du modèle économique ; les instruments et méthode de gestion de l'entreprise sont très défaillantes ; le tissu de fournisseurs et de prestataires et l'environnement physique de l'entreprise (accès au lieu de production ou au marché...) sont trop faibles pour envisager une réussite du projet ; l'entrepreneur n'est pas mûr pour partager la propriété du capital et s'engager réellement dans une relation de partenariat, en raison essentiellement d'une méconnaissance de l'outil du capital investissement.

Dans ces conditions, plus de dossiers seraient théoriquement investissables avec des produits de type « mezzanine » et sans participation au capital, en diminuant les risques juridiques et d'association. Mais dans ces cas de figure, les possibilités de recours en cas de défaillance seraient difficiles à exercer et surtout l'appui à la gestion de l'entreprise, qui demeure essentiel dans l'immense majorité des cas, est nettement plus complexe à mettre en œuvre, laissant l'investisseur sans arme vis-à-vis des choix stratégiques principaux de l'entreprise, même avec un pacte de partenaires incluant des clauses de co-décision.

Mais il serait aussi utile et efficace pour les acteurs impliqués dans le développement, d'investir dans la « mise en état » d'investissement du tissu de candidats à l'entrepreneuriat, ou des entreprises existantes. Nombre de programmes ont été testés dans nombre de pays, comme les programmes de mise à niveau, ou les programmes dits de « pré-investissement ». Si leur bilan est variable, leur multiplication et leur bonne articulation avec les acteurs de l'investissement serait très utile. Des acteurs comme l'ONUDI, l'AFD, la commission européenne, l'USAID ou la Banque mondiale ont engagé des efforts dans ce sens. Parmi ces formules, les instruments de pré-investissement (sous forme de ressources concessionnelles), confiées à des équipes d'investissement pour permettre de conduire les entreprises à un stade de maturité suffisante pour justifier un engagement financier paraissent particulièrement prometteuses.

Et plus généralement, bien sûr, l'amélioration de l'environnement des affaires est critique pour les PME africaines !

C'est notre douzième leçon d'Afrique.

L'accélération de la révolution entrepreneuriale africaine passe à la fois par une multiplication de l'offre de financement dont cette dernière est sevrée, mais aussi par nombre d'actions structurelles comme l'appui direct aux entrepreneurs (possibles au sein même des fonds d'investissement), le renforcement de la qualification des entrepreneurs, l'amélioration de l'environnement formel, de la qualité des projets etc... Dans ce contexte les accélérateurs et incubateurs devraient être multipliés et formés aux logiques de l'investissement, et des « Small Business Acts » mis en œuvre systématiquement pour transformer de manière radicale les conditions d'opérations des jeunes pousses et des PME et donner plus de chance à ces dernières d'accueillir de manière efficace des investisseurs dans leur tour de table.