

Financement

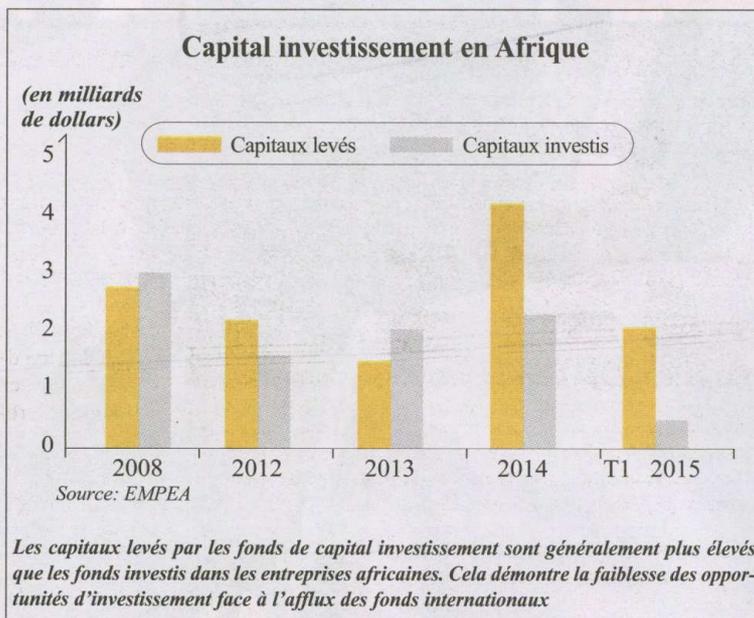
Le guichet bancaire plutôt que la Bourse!

• 95% des entreprises africaines se financent par la banque

• Des arguments de CFC et Paris Europlace pour briser cette dépendance

LE financement, ultime défi de tout entrepreneur. Aujourd'hui encore, 95% des chefs d'entreprises s'adressent uniquement aux banques pour se financer malgré la possibilité de passer par la Bourse ou de faire appel aux divers fonds d'investissement qui opèrent sur le continent.

Ce sont ces alternatives qui ont été mises en avant par Casablanca Finance City vendredi dernier, lors de la présentation de son rapport « Désintermédiation du financement des entreprises en Afrique ». Pour les initiateurs de cette



étude (Casa Finance City et Paris Europlace), l'intérêt est de montrer une pano-

plie de canaux de financement distincts et adaptables quelle que soit la taille de l'entreprise. Ainsi, devant l'incapacité des banques (contraintes réglementaires) à financer des projets, les entreprises peuvent se tourner vers ces types de solutions.

Facile à dire! «Les entreprises ne sont pas prêtes à accueillir un investisseur autre que les membres de la famille

la capitalisation globale à près de 1.100 milliards de dollars. Des problèmes de liquidité, de réglementation ou de produits adéquats sont à l'origine de ce manque d'intérêt.

Pour le Maroc, le problème récurrent reste le flottant qui est assez faible (15%), face à d'autres marchés comme l'Égypte ou l'Afrique du Sud où il dépasse les 45%. La structure d'actionariat des sociétés cotées à Casablanca est dominée par la part des actionnaires de référence. Certes, il faut inciter les investisseurs institutionnels à remettre du papier sur le marché, mais il faudrait également encourager les particuliers à s'intéresser au marché boursier. «Il faut tirer des deux côtés pour préserver un certain niveau de liquidité», conseille Hajji. Pour ce faire, un cadre réglementaire adéquat reste primordial pour l'émergence du marché financier et notamment les placements privés. Si le Private Equity semble très avancé dans certains pays, il reste à son stade embryonnaire au niveau du continent. L'encours des actifs sous gestion en Afrique pèse à peine le tiers des volumes enregistrés en France. Au-delà de la mobilisation de fonds, le challenge pour les gérants est de convaincre les entreprises à ouvrir leur capital. D'un autre côté, la concentration des opérations

Crowdfunding: Levier de développement économique

PLUSIEURS initiatives tentent d'apporter un financement à des projets innovants. En Côte d'Ivoire, par exemple, l'opérateur télécom Orange a lancé en partenariat avec HelloAsso, leader français du crowdfunding associatif, une plateforme de crowdfunding mobile. «Le développement du crowdfunding en Afrique doit s'accompagner d'une mise en place de mesures prudentielles simples garantissant la protection des épargnants», explique Alice Pezard, avocat au barreau de Paris. □

du capital investissement sur les entreprises en phase de développement exclut beaucoup de sociétés. La situation pourrait être amenée à s'améliorer à travers la sensibilisation et la promotion d'une culture d'épargne, d'investissement et d'ouverture à l'international, à l'exemple de l'Afrique du Sud, le Ghana ou encore le Nigeria où des eurobonds ont été émis après avoir été sollicités par les investisseurs locaux malgré leur taux d'intérêt bas. «L'idéal est de développer des véhicules de financement panafricains», suggère Amadou Kane, conseiller du président de la BAD en charge du fonds Africa 50. Et pourquoi ne pas créer des fonds à thématique régionale offrant une taille critique et un profil de rendement-risque attrayant? □

du capital investissement sur les entreprises en phase de développement exclut beaucoup de sociétés. La situation pourrait être amenée à s'améliorer à travers la sensibilisation et la promotion d'une culture d'épargne, d'investissement et d'ouverture à l'international, à l'exemple de l'Afrique du Sud, le Ghana ou encore le Nigeria où des eurobonds ont été émis après avoir été sollicités par les investisseurs locaux malgré leur taux d'intérêt bas. «L'idéal est de développer des véhicules de financement panafricains», suggère Amadou Kane, conseiller du président de la BAD en charge du fonds Africa 50. Et pourquoi ne pas créer des fonds à thématique régionale offrant une taille critique et un profil de rendement-risque attrayant? □

A.Lo & A.I.L

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com