

Proparco remonte le curseur des prises de participations

Pour marquer les quarante ans de Proparco, le directeur général, Grégory Clemente, vient d'officialiser deux nouveaux accords avec ses partenaires «historiques», le groupe BCP et Al Amana Microfinance. Le Maroc est le plus important marché de la filiale de l'Agence française de développement dans la région. Il concentre 217 millions des 554,5 millions d'euros engagés depuis dix ans. L'une de ses opérations phares est la souscription de 35 millions d'euros à la «green bond» de 135 millions d'euros émise en 2017 par la BCP. A l'avenir, Proparco (actionnaire du groupe TGCC) entend accélérer ses opérations de prises de participations directes dans les entreprises. Pour l'instant, celles-ci sont à parité avec les prêts aux fonds de capital investissement.



Grégory Clemente, directeur général de Proparco: «Dans notre stratégie d'investissement, nous veillons à ce que les exigences de rentabilité soient compatibles avec le modèle économique du projet que nous accompagnons» (Ph. Proparco)

- L'Economiste: Entre vos programmes et ceux d'autres organismes européens, comment évitez-vous des redondances?

- Grégory Clemente: Au niveau européen, nous avons deux partenaires privilégiés, le FMO hollandais et l'organisme allemand de financement du développement. Nous avons conclu un cadre de coopération qui s'appelle la Frenchie facility. Ce mécanisme nous permet une reconnaissance mutuelle de nos procédures et à l'un de nous trois, d'exercer le leadership sur une opération commune. Le client n'aura alors à traiter qu'avec une seule équipe tout en étant informé qu'un ou deux autres entités sont parties prenantes au programme. C'est un mécanisme de coordination qui existe depuis dix ans. Je rencontre très régulièrement mes collègues néerlandais et allemands, nos équipes opérationnelles et sectorielles se réunissent à minima une fois par an. Par ailleurs, nous coordonnons nos pratiques au niveau de l'association européenne des organismes de financement du développement.

- Comment affronte-t-on les Chinois sur le terrain africain quand on s'appelle Proparco?

- C'est une question qu'on me pose souvent. Pour avoir longtemps travaillé à l'Agence française de développement (AFD), j'ai relevé que les Chinois se positionnaient surtout sur les grands projets initiés par l'Etat ou le secteur public. Ces projets s'inscrivent dans le cadre de la relation de gouvernement à gouvernement. Vu notre cible qui est exclusivement privée, nous les croisons assez peu sur notre route. Cela ne veut pas dire qu'on ne les voit pas du tout. Les Chinois sont très présents dans l'agriculture et l'agro-

industrie, deux secteurs où Proparco est très impliqué.

- Quelle est votre doctrine en matière d'horizon de sortie?

- Lorsque nous entrons dans le tour de table d'une entreprise, nous avons au moins une ou deux options de sortie. Si l'on veut pérenniser notre activité, il faut que l'on ait la possibilité de faire tourner notre capital. Pour autant, nos exigences ne sont pas du même type que celles des spécialistes du private equity qui pratiquent une rotation bien plus rapide que la nôtre. En général, nous sommes sur un horizon de 7-8 ans, mais nous avons aussi des cas où nous sommes présents depuis plus de dix ans. Les sorties que nous allons réaliser cette année par exemple, sont sur des maturités relativement courtes.

Dans tous les cas, il faut faire preuve de souplesse, nous avons vocation à être un investisseur de long terme mais selon les opportunités, nous pouvons sortir plus tôt, soit via la Bourse, soit en cédant nos parts à un fonds d'investissement. Le plus important, c'est de répondre aux attentes du client. Dans cet écosystème où vous avez des fonds d'investissement, des acteurs comme Proparco et des investisseurs stratégiques, il est important d'identifier au cours du dialogue avec le client, le besoin d'accompagnement et bien entendu, les étapes de sortie.

- Quelle rentabilité plancher exigez-vous pour vos investissements?

- Proparco est basé sur un modèle lucratif. Notre actionnaire principal est l'AFD

avec 64% du capital. Le reste est détenu par des acteurs privés, notamment les banques françaises, mais aussi, des banques et des organismes du sud dont BMCE Bank of Africa et la Banque ouest africaine de développement. Nos actionnaires attendent naturellement un retour sur investissement. Au final, nous veillons à ce que les exigences de rentabilité soient compatibles avec le modèle économique du projet que nous accompagnons. Nous n'avons pas vocation à pratiquer du dumping, c'est-à-dire à avoir des exigences de rentabilité en dessous de celles que d'autres acteurs pourraient avoir. Lorsque nous prenons une participation dans une entreprise, nous attendons généralement un TRI à deux chiffres. Du fait du mix de nos opérations entre les prêts, l'activité equity et la promesse faite aux investisseurs qui nous accompagnent, nous sommes sur un rendement autour

de 5-6%.

- Le Maroc est-il un «bon business» pour Proparco?

- Nous avons – et c'est sans doute la grande force de Proparco au cours de ces 40 dernières années – réussi à démontrer qu'investir dans les pays du sud, notamment en Afrique, était très rentable. C'est un élément important. Le deuxième point que je voudrais relever, c'est quand je compare notre portefeuille à celui de nos homologues (ndlr: organismes de financement de développement), nous avons aujourd'hui des taux de créances douteuses faibles pour une institution de développement. Malgré un portefeuille plutôt risqué, nos opérations sont bien sécurisées. Notre

taux de défaut de crédits est de 5,6%. Et il est resté stable ces trois dernières années. En revanche, les agences allemande et hollandaise affichent un taux de créances douteuses bien supérieur au nôtre. L'explication tient au fait que l'AFD est la plus africaine des structures de financement de développement. Structurellement, ce n'est pas en Afrique où nous enregistrons le plus de défauts de crédit, mais en Asie et en Amérique latine. Cela est dû à une meilleure connaissance de l'environnement. Et le Maroc illustre parfaitement ce tableau que je vous décris sur notre activité en Afrique. Oui, c'est un bon marché pour nous. Actuellement, nous nous intéressons à l'énorme potentiel du marché de transmission des PME.

- Les états comptables des entreprises où vous intervenez présentent-ils des garanties d'une information financière fiable?

- La prise de participations directe dans une entreprise est un long processus. Avant d'ouvrir son capital, un chef d'entreprise prend le temps de vérifier si nous sommes le bon accompagnateur, notre valeur ajoutée financière et extra-financière. L'entreprise doit se sentir en confiance avec l'investisseur, prendre le temps de bien le connaître. Et pour nous, c'est très important de comprendre le modèle économique de l'entreprise. Ensuite, d'un point de vue financier, nous regardons les états financiers du client. Nos diligences peuvent parfois donner lieu à des retraitements comptables car nous intervenons dans des zones où les standards ne sont pas toujours à niveau. Et après, nous nous attachons au business model de l'entreprise et l'on prend des risques. □

Propos recueillis par
Abashi SHAMAMBA