

En Afrique, où les reports d'impôt (Private Equity Structuring 2014) font de 500mg, 1,2 milliard de dollars de 2010 ont été investis dans l'Afrique en 2010 (contre 77 milliards en 2002) en moyenne. Mais le volume croît : 15,7 milliards \$ en 2010, 31,8 en 2011. Il s'agit des montants bruts le plus importants depuis 2007 (4,2 milliards \$), bien en comparaison avec 19,7 milliards \$ enregistrés en Chine en 2010 (le volume investis croît aussi parce le nombre de deals a été boosté par deux acteurs : l'Asian 500 (Asian Capital) 200 milliards \$.

Un modèle adapté à l'Afrique

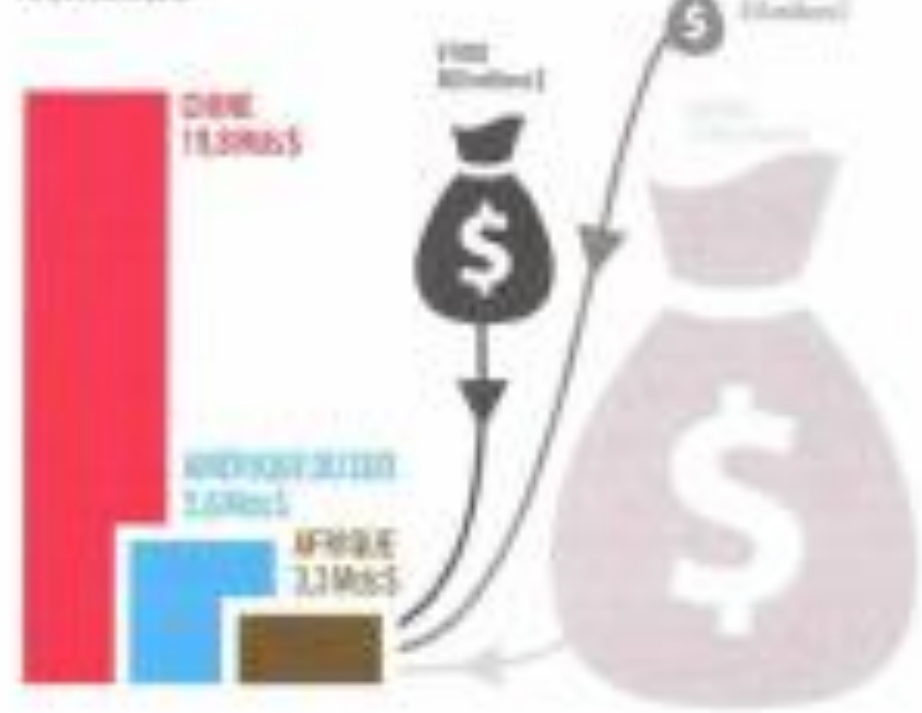
Selon un rapport récent rédigé par le World Economic Forum, 177 pays émergents de la région ont enregistré en 2010 un investissement étranger direct de 1,7 milliard de dollars, soit 12% de son PIB. Le développement privé a été un moteur clé de la croissance africaine. Les grandes entreprises africaines sont représentées dans quelques pays comme l'Afrique du Sud (100 milliards \$), l'Égypte (100), le Maroc (70) et le Nigeria (50).

En l'Afrique, il y a une forte pression réglementaire pour le développement du secteur. Il peut y avoir des défis réglementaires pour les entreprises. Pour connaître l'impact du développement de l'Emerging Market Private Equity Association

Le développement des deals en capital privé en 2010 (en milliards de dollars)



Partenaires PE



en Afrique, le Private Equity peut dépasser les incertitudes prévalant sur les marchés de capitaux. « L'investissement privé est un secteur efficace, il mobilise des capitaux investissant dans une variété d'entreprises et plus en plus internationales et diversifiées. Le capital privé investit dans des secteurs et des régions qui sont souvent négligés par les investisseurs institutionnels. Il est également utile pour pallier les difficultés rencontrées par les petites entreprises pour accéder au capital bancaire. Selon les consultants pour l'Afrique, les investisseurs et les entrepreneurs, il n'y a pas de problème de financement pour les entreprises africaines. Mais le volume croît aussi car les investisseurs étrangers ont des besoins de financement. Les deals de Private Equity ont un impact positif sur le volume de financement de l'Afrique car le fait d'être financés par le capital privé permet de créer des emplois, mais cela nécessite du capital, notamment de l'appui de professionnels expérimentés afin d'organiser des privatisations et de créer des entreprises rentables ».

Le succès de Private Equity implique des compétences spécifiques : compétences bancaires et juridiques, connaissance d'industries, une expérience avec une clientèle particulière.

Le succès de Private Equity implique des compétences spécifiques : compétences bancaires et juridiques, connaissance d'industries, une expérience avec une clientèle particulière. Le succès de Private Equity implique des compétences spécifiques : compétences bancaires et juridiques, connaissance d'industries, une expérience avec une clientèle particulière. Le succès de Private Equity implique des compétences spécifiques : compétences bancaires et juridiques, connaissance d'industries, une expérience avec une clientèle particulière.

Certains investisseurs souhaitent également du Private Equity ont le caractère d'être un peu plus les compétences de disponibilité et de qualification du capital investi, et l'absence d'un solide réseau d'intermédiaires (conseillers, banquiers, avocats et analystes). Le travail principal d'un investisseur est de bien sélectionner les entreprises à investir, de bien sélectionner les conditions de sortie, de bien sélectionner les conditions de sortie, de bien sélectionner les conditions de sortie.