

Membre de la BRVM

# CGF BOURSE

Société de gestion et d'Intermédiation agréée

## LETTRE MENSUELLE

N° 98 - Novembre 2007

### ANALYSE BOURSIERE

**La bourse en hausse, l'action SONATEL a atteint un record historique de 175 000 Fcfa**

Tous les indicateurs du **marché secondaire** de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (**BRVM**) de l'UEMOA, excepté celui du marché obligataire, ont clôturé le mois d'octobre en hausse. En effet, les indices **BRVM 10** et **BRVM composite** ont progressé de 4,11%, à 221,29 points et de 3,31%, à 196,78 points, respectivement. Le marché des actions a été principalement renforcé par les importantes plus values réalisées par les titres de capital SICABLE CI (+60%), SICOR CI (28,44%), SHELL CI (23,16%), SIVOM CI (19,05%) et ABIDJAN CATERING (18,25%). La poussée de l'action SONATEL SN (+8,18%) qui a atteint, au terme de la séance de cotation du 19 octobre, un record historique de 175 000 Fcfa, a également contribué à cette dynamique de hausse. La capitalisation boursière des valeurs composant l'indice BRVM 10 progresse de 4,34%, à 2 785 milliards de Fcfa et celle de l'ensemble des valeurs cotées enregistre une hausse de 3,31%, à 3 611 milliards de Fcfa. Par contre, le marché obligataire affiche un léger repli de 0,31%, à 552 milliards de Fcfa.

Le secteur «**Finance**» enregistre le plus important volume de transaction mensuel avec 889 671 titres échangés, soit 91,31% du marché. Malgré une baisse de son volume d'échange par rapport à septembre, ETIT reste le titre le plus actif avec 866 721 actions transigées, soit 97,42% du volume sectoriel. Son cours, dont la faiblesse relative toujours le dynamisme du secteur, termine le mois en légère hausse de 1%, à 505 Fcfa. Le secteur ne représente que 14,24% de la valeur totale des transactions du marché. SGB CI et BICI CI perdent, respectivement, 5,16%, à 27 505 Fcfa et 0,02%, à 29 995 Fcfa.

Le secteur «**Services Publics**» totalise 36 315 titres négociés, soit 3,73% du volume total mais représente 68,49% de la valeur globale du marché. L'action SONATEL SN a enregistré 34 185 titres échangés, soit 94,13% du volume sectoriel. Valeur phare de la BRVM, l'action SONATEL SN est, aujourd'hui, fortement prisée par les fonds d'investissement internationaux dont la demande contribue à tirer le cours vers le haut. Au-delà des rendements offerts, cet engouement autour de l'action SONATEL SN s'est accentué à la suite de son inscription dans l'indice Ai40 établi par le cabinet londonien Africa Investor et qui regroupe les 40 meilleures valeurs des 9 places boursières africaines, y compris l'Afrique du Sud et les pays du Mahgreb. La valeur SONATEL SN occupe la 4<sup>ème</sup> place de l'indice. Les deux autres composantes du secteur, à savoir SODE CI et CIE CI, perdent, respectivement, 15,09%, à 9 000 Fcfa et 14,07%, à 13 500 Fcfa.

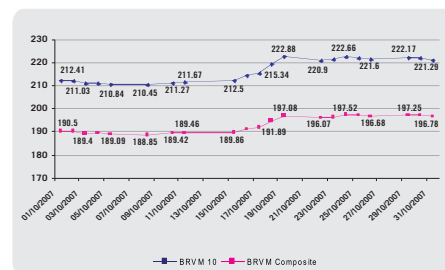
Le secteur «**Agriculture**» connaît un regain d'activité et affiche un volume transigé de 29 653 titres, soit 3,04% des transactions mensuelles du marché. SOGB CI a été le titre le plus dynamique avec 21 943 actions échangées, soit 74% du volume sectoriel. Son cours enregistre une hausse de 14,29%, à 32 000 Fcfa. Malgré la modestie de son volume mensuel transigé (123 actions), SICOR CI enregistre une hausse de son cours de 28,44%, à 4 945 Fcfa. SAPH CI se valorise de 3,70%, à 28 000 Fcfa. Après l'euphorie des 5 derniers mois liée principalement à la hausse du prix de l'huile de palme brute, le titre PH CI clôture le mois en baisse de 18,40%, à 10 200 Fcfa. PALM CI perd également 21,93% (la plus forte baisse du marché), à 8 900 Fcfa. Ces deux valeurs ont été certainement affectées par les rumeurs de fermeture, à Abidjan, de leur actionnaire majoritaire, en l'occurrence, la société UNILEVER CI (cf. Lettre Mensuelle N° 97, octobre 2007).

Le secteur «**Industrie**» enregistre un volume de 16 514 titres transigés, soit 1,69% des échanges mensuels du marché. SICABLE CI affiche la plus forte hausse mensuelle du marché, soit 60%, à 20 640 Fcfa. Les performances commerciales publiées par SICABLE a certainement encouragé les investisseurs qui ont manifesté leur intérêt pour le titre. En effet, le chiffre d'affaires de SICABLE a progressé, au 1<sup>er</sup> semestre 2007 de 68,3%, à 4,57 milliards de Fcfa, par rapport à la même période en 2006. Cette hausse s'explique essentiellement, selon les responsables de la société, par l'accroissement des ventes à l'exportation de 197%. Le tonnage des câbles vendus est en augmentation de 21%, selon les mêmes sources. Cependant, sur la même période, le résultat des activités ordinaires avant impôt est en baisse de 4,7%, à 242 millions de Fcfa en raison du renchérissement des coûts de production, notamment des matières premières. SMB CI gagne 14,91%, à 14 900 Fcfa. TRITURAF CI, SIVOVA CI et FILTISAC CI affichent des moins values conséquentes de 18,92%, à 6 000 Fcfa, 17,48%, à 8 500 Fcfa et 15,88%, à 10 095 Fcfa, respectivement. UNILEVER a été le titre le plus dynamique avec 10 186 actions négociées, soit 61,68% du volume sectoriel. Malgré cette activité, son cours a cédé 3,95%, à 36 500 Fcfa.

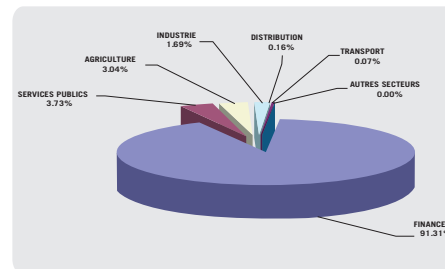
Les secteurs «**Distribution**» et «**Transport**» affichent de modestes volumes de transaction de 1 561 et 673 titres, soit, respectivement, 0,16% et 0,07% des échanges totaux du marché. Cependant, le secteur «**Distribution**» offre d'intéressantes plus values : SHELL CI, ABIDJAN CATERING, BERNABE CI et CFAO CI se valorisent, respectivement, de 23,16%, à 19 385, de 18,25%, à 5 800 Fcfa, de 15,55%, à 21 365 Fcfa et de 15,38%, à 19 500 Fcfa. Dans le secteur «**Transport**», SIVOM CI progresse de 19,05%, à 3 250 Fcfa tandis que SDV-SAGA CI perd 6%, à 47 000 Fcfa.

Le **marché obligataire** totalise un volume transigé de 175 190 titres pour une valeur globale de 1 754 582 700 Fcfa. Les transactions ont été principalement réalisées sur la ligne «**CAA BENIN 6% 2007-2012**» qui a enregistré, lors de la séance de Bourse du 24 octobre, un volume d'échange de 159 574 titres, à 10 000 Fcfa, soit une valeur totale de 1 595 740 000 Fcfa.

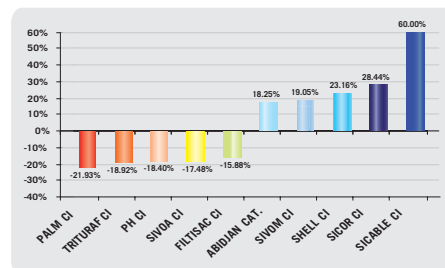
Evolution des indices - Octobre 2007



Volumes sectoriels - Octobre 2007



Plus fortes baisses / hausses - Octobre 2007



CGF BOURSE  
Certifié ISO 9001 : 2000 par  
**BRVI**  
1<sup>ère</sup> SGI Ouest africaine certifiée  
ISO 9001 version 2000

## THEME DU MOIS

### Trouver un investisseur pour son entreprise, savoir se financer auprès des capital-investisseurs

#### 1- Recherche du Fonds d'investissement

Trouver le bon investisseur, monter un dossier attractif, bien négocier, entretenir de bonnes relations et tant d'autres préoccupations constituent les soucis majeurs de ceux qui veulent lever des ressources auprès des capital-investisseurs. En effet, avant d'atteindre une taille critique, avant d'être rentable, avant même parfois de produire, une entreprise a besoin de fonds. La Recherche Développement (R&D), le recrutement, les acquisitions de matériels et de logiciels, la formation, la création d'un réseau de distribution, la protection des inventions... les postes de coûts s'accumulent. Ce sont pourtant autant de points clés pour assurer la croissance et la pérennité de l'entreprise. A ce stade, s'allier avec un fonds d'investissement permet de changer d'échelle en toute sécurité, quitte, plus tard, à rentrer en Bourse.

Plusieurs types d'acteurs interviennent dans ce domaine : Sociétés de capital risque (SCR), Fonds Communs de Placement à Risques (FCPR), Fonds Commun de Placement Innovation (FCPI), Fonds d'Investissement de Proximité (FIP) et «Business Angels». Leur objectif est d'apporter des capitaux aux entreprises qu'ils jugent prometteuses, à différents stades de leur développement. On distingue alors le capital amorçage (qui finance les projets à leur commencement, avant même le début de la production), le capital risque (qui s'adresse à de très jeunes entreprises, dans les premières phases de leur activité) et le capital développement (qui permet aux entreprises de financer de nouveaux relais de croissance). Faire appel à ces investisseurs et lever des capitaux dans les meilleures conditions exige une démarche rigoureuse qui garantie la réussite d'une telle opération.

#### 2- Phase d'approche

Comment approcher un investisseur ? D'abord, il faut identifier un panel d'investisseurs et la meilleure façon de commencer ses recherches consiste à effectuer un travail de repérage et de documentation sur les différents Fonds existants. Leur volume d'investissement étant moins important, les «Business Angels» interviennent avant les autres fonds. Leur apport se limite en effet à quelques centaines de milliers de dollars. De plus, la taille du fonds donne une bonne indication du montant qu'il est possible de lever, jusqu'à plusieurs millions de dollars. Il est également important de collecter un maximum d'informations sur les sociétés de gestion en terme de domaines d'intervention, de couverture géographique, des montants moyens investis, des compétences qu'elles peuvent apporter aux bénéficiaires, du portefeuille d'entreprises mais aussi sur le sort des entreprises qui ont fait l'objet d'opérations antérieures.

Ensuite, il faut peaufiner sa présentation en vue de réussir à intéresser ces sociétés souvent submergées de demandes. Il est avéré qu'il est beaucoup plus facile de se faire recevoir lorsqu'on dispose d'un contact, une personne ayant déjà travaillé avec cet investisseur. Certains réseaux de «Business Angels» organisent aussi régulièrement des réunions ouvertes aux entrepreneurs qui souhaitent présenter leurs projets. Plus traditionnellement, on envoie un résumé de son «business plan» d'environ cinq pages, qui présente le projet tout en montrant qu'il répond à une véritable demande car les investisseurs connaissent bien les différents secteurs d'activité et les technologies et il est primordial de fournir des données qui reflètent la réalité. Le «business plan» doit être simple et compréhensif mais surtout être attractif et capable de séduire son lecteur. Les spécialistes conseillent également de ne pas viser trop haut car une structure plus modeste vous répondra plus aisément que le département «private equity» d'une grande holding. Il ne faut pas aussi hésiter à taper à de nombreuses portes pour obtenir des

réactions positives. Des refus argumentés permettent également d'améliorer la présentation de son dossier et de mieux percevoir ses forces et faiblesses.

Enfin, dans la phase d'approche, il est déterminant de chiffrer ses besoins de financement qui doivent être clairement établis à travers les ressources dont on va avoir besoin ainsi que les gains attendus. L'entrepreneur est le seul à connaître ses besoins, c'est donc à lui d'arriver avec un chiffre en tête. L'investisseur pourra ensuite faire évoluer ce montant selon les spécificités du dossier.

#### 3- Phase de négociation et de vérification

Le deuxième aspect dans la recherche d'un capital-investisseur tient compte des capacités du porteur de projet à convaincre et à négocier. En effet, une fois la première étape franchie et l'investisseur appâté, il va falloir défendre son dossier bec et ongle. L'enjeu est de convaincre de son potentiel. Selon le niveau de développement de l'entreprise, l'investisseur ne va pas s'attarder sur les mêmes éléments. En premier lieu, il s'agit d'adapter son «business plan». En amorçage ou en capital risque, l'entrepreneur doit montrer que s'il existe un problème dans une industrie, il dispose à la fois de l'équipe et de la technologie pour apporter une solution. Il faut aussi démontrer que l'entreprise est la seule à détenir son savoir car les investisseurs vont privilégier les secteurs où les barrières à l'entrée sont fortes. Il faut enfin être capable de proposer un plan de développement incluant un rétro-planning prévisionnel. Les «Business Angels» ont, par ailleurs, la particularité d'investir dans des activités qu'ils connaissent bien. Ce sont souvent d'anciens industriels et ils prêteront une oreille particulièrement attentive à la personnalité de l'entrepreneur. En capital développement, l'entreprise a un vécu qu'elle doit mettre en avant. Ses réussites passées, la croissance du chiffre d'affaires, le développement de la clientèle et de la notoriété, les innovations produites, les gains de productivité, etc. doivent servir à affirmer sa capacité à développer un nouveau projet. La stratégie de développement à cinq ans et la qualité de l'équipe vont être déterminantes.

En deuxième lieu, l'investisseur convaincu va, avant de s'engager, opérer un certain nombre de vérifications sur le marché, les technologies, le positionnement de l'entreprise, la possibilité de mettre en place la stratégie évoquée, les besoins financiers et l'équipe. Cette étape, dite des «due diligence», peut prendre plusieurs mois. C'est l'étape des investigations et des négociations.

#### 4- Phase d'investissement

Ce moment peut être l'occasion de continuer à démarcher d'autres fonds, afin de les mettre en concurrence et, éventuellement, de faire monter les prix. Par ailleurs, un investisseur intéressé peut, de lui-même, faire appel à d'autres bailleurs de fonds afin de partager l'apport en capital. La syndication, particulièrement utilisée pour les montants importants, a l'avantage de rassurer les investisseurs, de fragmenter la prise de contrôle et d'engendrer une pluridisciplinarité de compétences, chaque investisseur apportant sa propre expertise. Toutes les études menées par l'investisseur vont lui permettre d'établir la valorisation de l'entreprise, d'autant plus délicate que l'entreprise est jeune. Etape décisive, cette valeur déterminera le pourcentage de prise de participation de l'investisseur en fonction du montant qu'il va investir.

Une fois les parties en accord sur tous les termes de l'investissement, la société de gestion rédige une lettre d'intention ou «term sheet». Cette dernière synthétise les principaux termes du contrat, assortis d'éventuelles conditions préalables, et doit être signée par les deux parties.

Après acceptation, un pacte d'actionnaire est rédigé. Le versement des fonds peut alors avoir lieu. A noter qu'en capital risque et amorçage, il peut être découpé en phases et conditionné à la réalisation d'objectifs tels que l'obtention d'un brevet. L'établissement de ces balises dénommées « milestones » permet de lever des sommes très importantes tout en limitant le risque pour l'investisseur. Les décaissements sont alors corrélés à l'avancement du projet de l'entreprise.

#### 5- Phase post-investissement

La troisième considération dans une opération de levée de ressources concerne les relations entre le promoteur et l'investisseur dont l'entrée dans le capital de l'entreprise lui donne un droit de regard sur la stratégie de celle-ci. Comme tout autre actionnaire et selon le niveau de sa participation, il détient des droits spécifiques : un ou plusieurs sièges au conseil d'administration ou de surveillance (selon la réglementation), droit de véto éventuel et surtout le monitoring de l'activité. L'investisseur a des comptes à rendre auprès de ses propres bailleurs de fonds. Toutefois, son intervention va largement dépendre du succès de l'entreprise. Si tout se passe bien, on le verra très peu. Contrairement à ce que craignent nombre d'entrepreneurs, les investisseurs ne pratiquent jamais de management au quotidien dans la mesure où ils investissent aussi dans une équipe de managers. Leur place se trouve plutôt dans la stratégie car ils ont une vision à plus long terme que les dirigeants.

Au-delà de l'implication de l'investisseur, il existe un important besoin d'information concernant le suivi de l'activité. En amorçage ou en capital risque, la demande d'information sera plus fréquente, de l'ordre d'une fois par mois à une fois par trimestre pendant un an. Elle porte sur les budgets de R&D et la gestion de la trésorerie, entre autres. En capital développement, la demande sera plus axée sur les performances économiques et financières et sera moins fréquente, tous les six mois, par exemple. Le reporting sera plus élaboré et détaillé en capital risque. Et si tout se passe bien, l'investisseur sera moins actif.

#### 6- Stratégie de sortie

La dernière dimension de levée de fonds chez les capital-investisseurs est liée à la préparation du départ de l'investisseur, une étape cruciale. Dès le premier contact avec un investisseur, la question de sa sortie du capital va se poser. Les Fonds sont obligés de mettre en place des modalités de sortie puisqu'ils investissent pour des tiers... qui veulent récupérer leur « mise » au terme de la période préalablement définie. Or vendre une société demande beaucoup de temps. Et les sociétés de gestion investissent pour une durée comprise entre trois et cinq ans, huit ans maximum.

Lors de la rédaction du protocole d'actionnaire, à l'entrée de l'investisseur dans le capital, des clauses prévoyant les différents scénarii de sorties sont d'ores et déjà établis. Les possibilités sont restreintes : l'introduction en Bourse, le rachat des participations par un autre Fonds, notamment par l'équipe dirigeante à travers un LBO (Leverage Buy Out), ou la revente à un groupe industriel ; cette dernière option étant suspendue à la volonté de l'entrepreneur de se désengager totalement du capital. Il convient de noter qu'il est rare que le promoteur puisse racheter ses titres lorsque l'entreprise a prospéré. Les sociétés de gestion en charge de l'investissement peuvent donc prévoir de mettre l'entreprise en vente auprès d'une banque au bout de sept ans si ses titres n'ont toujours pas été vendus. Toutefois, l'investisseur n'a pas intérêt à forcer la sortie avant l'arrivée à terme du projet car la valorisation de l'entreprise n'aura pas encore atteint son maximum.

## LU POUR VOUS

### NOTATION : « Nous ne jugeons pas les risques de volatilité ou de liquidité »

*Alors que les agences sont de plus en plus montrées du doigt, Martin Winn, Directeur de la Communication pour l'Europe et l'Asie chez Standard & Poor's, explique leur fonctionnement.*

### Comment expliquer la dégradation ou le placement sous surveillance négative des notes de plusieurs centaines de titrisations de créances immobilières (subprimes, CDO et ABS) entre le 20 juin et le 10 juillet, alors même que l'augmentation des faillites sur le segment des prêts hypothécaires subprimes était connue depuis février ?

Nous étions conscients de la dégradation du marché des prêts hypothécaires à risque depuis un certain temps. En fait, nous faisons part de nos inquiétudes depuis dix-huit mois. Nous avons d'ailleurs pris les mesures qui s'imposaient, à savoir l'ajustement de nos critères et de nos hypothèses de notation ou l'abaissement de notes quand cela s'est révélé nécessaire. Nous avons également émis des commentaires publics sur les risques associés à ces actifs.

### Pourquoi les conséquences de la hausse des taux d'intérêt sur les prêts immobiliers à taux variable ont-elles été sous-estimées ?

Nous agissons en fonction de données objectives et non de spéculations. Ainsi, nous devons connaître la performance réelle des portefeuilles de prêts hypothécaires auxquels sont adossés les titres que nous notons et cela prend un certain temps. Nous disposons désormais d'informations suffisantes pour montrer que les prêts émis en 2005 et 2006 subissent des pertes plus importantes que ce que l'historique dont nous disposons pouvait laisser prévoir. Pour résumer, le marché, lui, peut déduire ce qu'il veut, nous, nous devons nous reposer sur des faits. En outre, il me paraît important de remettre en perspective nos décisions en termes de rating. Seul 1% des titres adossés à des prêts hypothécaires subprimes de premier rang a été affecté... et aucun titre noté triple A adossé à des prêts hypothécaires subprimes de premier rang. En fait, 85% des notes qui ont été abaissées se situaient au mieux en catégorie triple B. Nous croyons toujours que les titres notés triple A, qu'il s'agisse de financement structuré, d'émetteurs privés ou de souverains, présentent un risque de défaut très faible. Une notation est une opinion sur un risque de défaut, et non de volatilité ou de liquidité.

### Quelle part de votre chiffre d'affaires la notation des produits structurés représente-t-elle ? Quelles procédures avez-vous mis en place pour lutter contre d'éventuels conflits d'intérêt ?

Nous ne donnons pas ce type d'information. Mais selon plusieurs autorités de régulation (dont la SEC - Securities and Exchange Commission, l'OICV - Organisation Internationale des Commissions de Valeurs, la Fed - Réserve fédérale américaine), les agences de notation gèrent très bien le problème des conflits d'intérêts potentiels. Nous disposons d'un certain nombre de gardes-fous pour nous assurer de l'intégrité et de l'objectivité de nos notations. Ils prennent notamment la forme de politiques et de procédures, d'un code de bonne conduite et de murailles de chine. Le processus de notation exige en particulier que les notes soient attribuées par des comités et non par des individus. Enfin, notre fiabilité est le reflet de cette objectivité : depuis 1978, le taux de défaut moyen sur cinq ans pour les titres structurés notés en catégorie d'investissement (dont les CDO et les titres garantis par des prêts hypothécaires) est inférieur à 1%.

*Propos recueillis par Sophie ROLAND  
La Tribune, Mardi 21 août 2007*

## ANNONCES

### • Événements sur valeurs (ESV)

**14 octobre 2007 :** Paiement des intérêts semestriels de l'emprunt obligataire public «SBEE 6,85% 2005-2012» de la Société Béninoise d'Énergie Électrique pour un montant global net d'impôt de 732 906 297 Fcfa.

**17 octobre 2007 :** Paiement des intérêts semestriels et remboursement partiel du capital de l'emprunt obligataire public «SAFCA 7% 2005-2010», soit un montant global net d'impôt de 369 090 000 Fcfa dont 300 000 000 de capital à rembourser et 69 090 000 Fcfa d'intérêts.

**18 octobre 2007 :** Paiement des intérêts semestriels de l'emprunt obligataire privé «L'AFRICAIN DES ASSURANCES 6,50% 2007-2014» de la société l'Africaine des Assurances (AA) du Bénin pour un montant global net d'impôt de 122 200 000 Fcfa.

**27 octobre 2007 :** Paiement des intérêts annuels et remboursement total du capital de l'emprunt obligataire public «BOAD 6,30% 1999-2007» de la Banque Ouest Africaine de Développement, soit un montant global net d'impôt de 2 726 541 850 Fcfa dont 2 564 950 000 d'amortissement de titres et 161 591 850 Fcfa d'intérêts. En conséquence, ledit titre obligataire a été retiré de la cote de la BRVM à cette date.

### • Opération sur capital

#### Premier investissement de AUREOS CAPITAL au Sénégal : 2,8 millions de dollars US dans MATFORCE

Le Fonds Aureos pour l'Afrique de l'Ouest, dénommé Aureos West Africa Fund ou AWAFF, vient de faire son premier investissement au Sénégal, le premier aussi dans un pays francophone de la région. AWAFF a investi au total 2,8 millions de dollars US (1,25 milliards Fcfa)<sup>1</sup> dans la Compagnie Sahélienne d'Industries communément appelée Matforce, spécialistes d'équipements et concessionnaire de véhicules. Cette intervention du Fonds AWAFF a été réalisée à travers son bureau local, basé à Dakar et dirigé par Mr Kodjo Aziagbé.

Dans le cadre de cette opération, le Fonds AWAFF a racheté 10% du capital de Matforce et a mis en place une facilité de garantie de 2 millions de dollars US (894 millions Fcfa) qui a permis à la société de bénéficier, auprès d'une banque locale, d'un prêt à moyen terme en francs CFA. L'investissement permettra à Matforce de financer l'augmentation de ses besoins en fonds de roulement due à la croissance de ses activités principales.

Matforce fait valoir plus de trente ans d'expérience dans la représentation de plusieurs importantes marques automobiles, engins, équipements électriques, équipements et machines agricoles et hydrauliques. De plus, la société offre des services après ventes qui sont liés à ses activités de représentations. Elle représente des marques bien connues telles que : Hyundai, Mazda, Cummins, Alfa Laval, Hazt Diesel, Emerson et Airwell.

Matforce est aussi très active dans le secteur de l'énergie en offrant aux entreprises, telles que les raffineries, les cimenteries, les sociétés de télécommunications..., de la place et de la sous-région une solution totale pour leurs besoins en énergie.

Matforce Sénégal était, jusqu'en 1971, une succursale de Unilever Senegal. Elle a été transformée en une société anonyme en 1971 et rachetée du groupe Unilever en 1989 par les actionnaires actuels.

«En tant que première intervention du Fonds au Sénégal, l'investissement dans Matforce est une opération stratégique pour le Fonds AWAFF», déclare Jacob Kholi, le partenaire associé du Fonds AWAFF. «C'est une société bien gérée et elle est leader dans ses secteurs d'activités. En plus, cet investissement représente l'opportunité de s'associer à une société visible au Sénégal, une société qui participe au développement économique du pays», précise Mr Kholi. Il confie que «Matforce a commencé à étendre ses services et son expertise à d'autres pays de la sous région, justifiant ainsi le «model régional» de Aureos qui consiste à investir dans des entreprises qui peuvent devenir des forces régionales».

Mr Jacques Conti, Président de Matforce, affirme que «le profil et la crédibilité de l'actionariat de notre société sont rehaussés par l'implication du Fonds AWAFF» avant d'ajouter «qu'à l'avenir, ceci peut entraîner l'accès de Matforce à un pool important de fonds de la part du réseau Aureos, ce qui pourra aider la société à atteindre son objectif d'expansion à travers la sous région afin de devenir une société sous régionale». Selon Mr Conti, «c'est le début d'un long partenariat avec Aureos».

AUREOS CAPITAL, une holding des sociétés de gestion de fonds d'investissements des pays émergents, a créé le Fonds AWAFF dont l'objectif est d'investir dans les petites et moyennes entreprises des pays de l'Afrique de l'Ouest. En effet, cette société de gestion de fonds d'investissement, domiciliée à l'île Maurice, est spécialisée dans le financement des projets d'expansion et d'acquisitions des moyennes entreprises non cotées en Bourses à travers l'Asie, l'Afrique et l'Amérique Latine. Elle a été créée en 2001 pour reprendre la gestion des 14 fonds d'investissement (fonds appelés «portefeuille héritage») mis en place à l'origine par le groupe financier CDC (Commonwealth Development Corporation) du Royaume Uni ; et pour lever et gérer une nouvelle génération de fonds d'investissement sous la marque AUREOS.

A ce jour, le Fonds AWAFF, avec ses 50 millions de dollars US (22,35 milliards Fcfa) de fonds engagés, a fait au total, en Afrique de l'Ouest, 9 investissements dans divers secteurs d'activités tels que : industrie manufacturière, industrie alimentaire, secteur des services, secteur financier, secteur de la technologie de l'information et de la communication.

En 2008, Aureos compte mettre en place un nouveau fonds d'investissement pour toute l'Afrique, appelé Fonds Aureos Panafricain, qui aura une capitalisation totale de près de 400 millions de dollars US (178,80 milliards Fcfa).

<sup>1</sup>Taux de change : 1 dollar US = 447,012 Fcfa au 07.11.07

### Vos contacts à CGF Bourse

Marketing & Communication	Oumar DEME	(221) 33 849 03 97
Opérations Boursières	Ndèye Khady DIACK	(221) 33 849 03 88
Front Office	Joséphine Odile DIOH CAMPAL	(221) 33 849 03 99
Chargée de Clientèle & Négociation	Oumou Kalsome DIOM	(221) 33 849 03 95
Gestion des Actifs (CGF Gestion)	Astou DIOP	(221) 33 849 03 92

12, rue Saint-Michel, BP 11 516 Dakar - Tél. : (221) 33 849 03 99 - Fax (221) 33 823 38 99 - E-mail : [cgfbrvm@orange.sn](mailto:cgfbrvm@orange.sn) - Site web : [www.cgfourse.com](http://www.cgfourse.com)