

LES OPÉRATIONS DE FUSIONS-ACQUISITIONS EN CÔTE D'IVOIRE

The image features a large window with multiple panes, through which a bright sunset or sunrise is visible. The sky is a mix of orange, yellow, and blue. In the foreground, two silhouetted figures are pushing large, dark puzzle pieces towards each other. The puzzle pieces are interlocking, and the sun is visible through the gap between them, creating a bright glow. The floor is reflective, showing the silhouettes of the figures and the puzzle pieces.

Présenté par Bernard Ayitee

Directeur Associé – KeysFinance Partners

SOMMAIRE

1

LES DRIVERS DES FUSIONS-ACQUISITIONS EN COTE D'IVOIRE

2

LES ACTEURS DES FUSIONS-ACQUISITIONS EN COTE D'IVOIRE

3

LES FACTEURS CLES DE SUCCES DES OPERATIONS DE FUSIONS-ACQUISITIONS

SOMMAIRE

1

LES DRIVERS DES FUSIONS-ACQUISITIONS EN COTE D'IVOIRE

LES DRIVERS DES FUSIONS-ACQUISITIONS EN RCI

Les déterminants macroéconomiques

L'Afrique, la nouvelle frontière d'investissement

1

- Taux de croissance élevés, meilleure gouvernance
- Emergence d'une classe moyenne locale
- Besoins en infrastructures, en technologie, etc.

La Côte d'Ivoire : une puissance sous-régionale ...

2

- Première économie de l'UEMOA
- Croissance soutenue du PIB
- Des entreprises dynamiques et des infrastructures développées
- Porte d'entrée naturelle en Afrique de l'Ouest francophone

... Avec des perspectives de croissance fortes

3

- Un Plan National de Développement ambitieux
- Des opportunités d'investissement intéressantes (privatisations, changements réglementaires, ...)

LES DRIVERS DES FUSIONS-ACQUISITIONS EN RCI

Les déterminants microéconomiques

- PKL / Injaro (2017)
- ABI / DPI (2016)
- Agro-West Industries / Cauris Mgt, (2015)
- Petro Ivoire / Amethis & PCM (2013)

**Recherche de
financement
alternatif**

01

- Swiss Re / Manzi Finances (2017)
- SUNU / SAHAM (2017)
- BNC / NSIA Part. (2015)
- Attijariwafa / SIB (2009 / 2015)
- SIFCA / Nauvu (2008)

**Acquisitions
stratégiques**

02

- SAPLED / DUET (2016)

**Transmission de
capital**

03

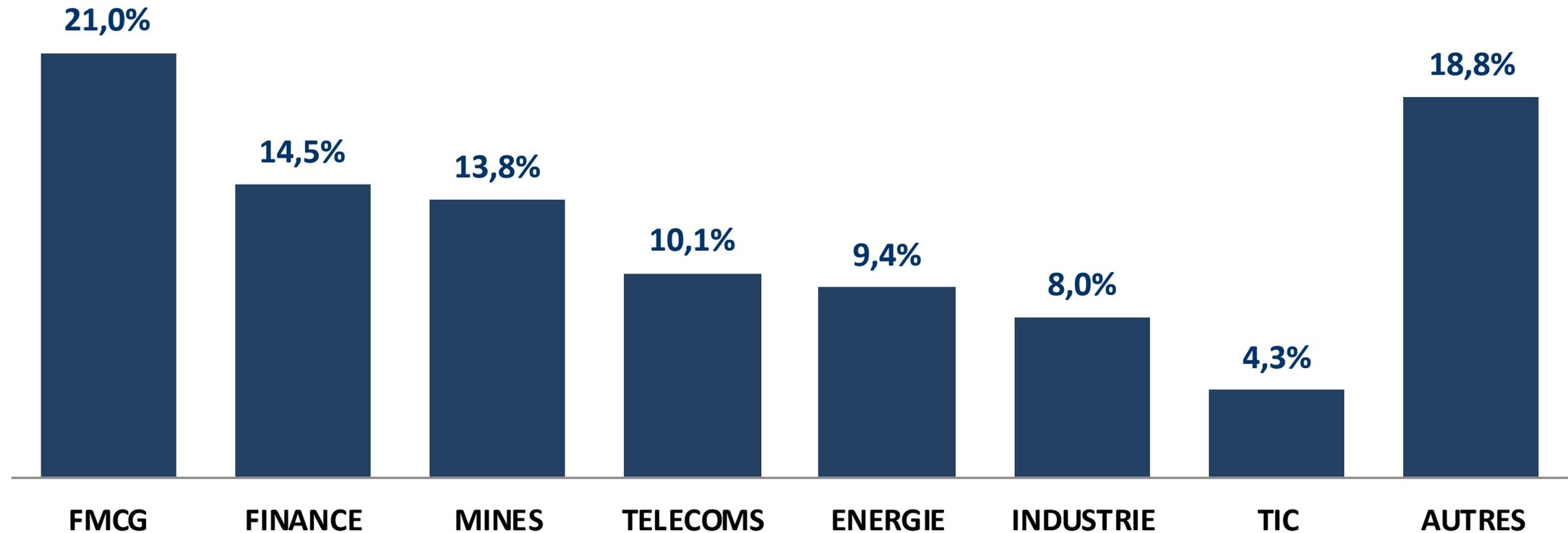
Autres

04

- Exploration minière
- Permis de recherche d'hydrocarbures

LES DRIVERS DES FUSIONS-ACQUISITIONS EN RCI

Les secteurs les plus actifs entre 2006 et 2017



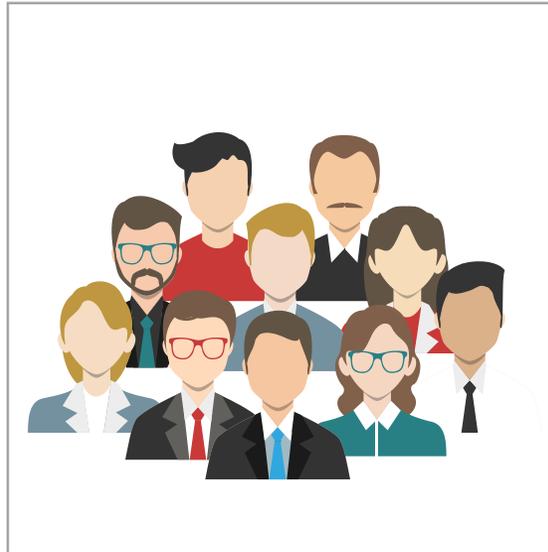
SOMMAIRE

2

LES ACTEURS DES FUSIONS-ACQUISITIONS EN COTE D'IVOIRE

LES ACTEURS DU M&A EN COTE D'IVOIRE

Les acteurs BUY-SIDE



**Investisseurs
financiers**

**Fonds de
Private Equity**

DFIs
*(Development
Finance
Institutions)*

- Accompagnement stratégique et financier
- Financement de la croissance des entreprises
- Amélioration de la gouvernance et des performances opérationnelles

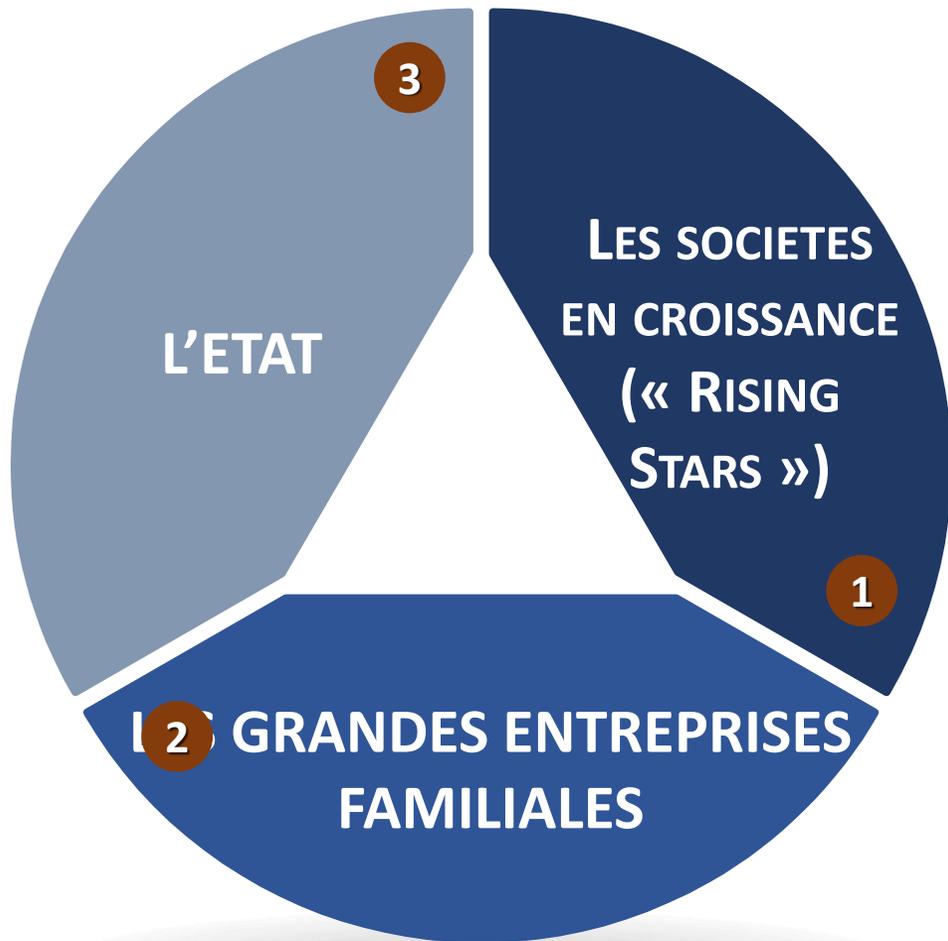
**Investisseurs
stratégiques**

**Industriels
occidentaux,
africains et
ivoiriens**

- Pénétration de marché
- Accélération de la croissance
- Diversification géographique et stratégique
- Investissements miniers / hydrocarbures

LES ACTEURS DU M&A EN COTE D'IVOIRE

Les acteurs SELL-SIDE



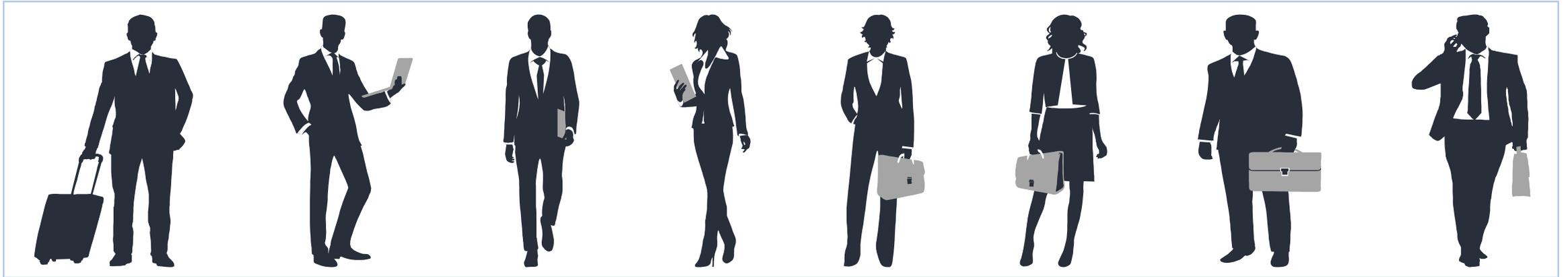
- 1 • Besoin de ressources longues pour accompagner leur développement
 - Bénéficiaire de l'expérience, du savoir-faire et des réseaux d'un co-actionnaire
 - Besoin de liquidité d'un actionnaire

- 2 • Problématiques de transmission / absence de successeurs
 - Besoin de cash-out pour les actionnaires historiques
 - Pérennisation des activités en s'adossant à un partenaire fort
 - Volonté de délaier les activités opérationnelles pour des investissements à caractère patrimonial

- 3 • Privatisations
 - Permis d'explorations (mines, puits d'hydrocarbures, ...)
 - PPP

LES ACTEURS DU M&A EN COTE D'IVOIRE

Les « deal makers »



CONSEILS FINANCIERS

- ❖ Les banques d'affaires
- ❖ Les départements corporate finance des banques commerciales

AUTRES

- ❖ Les cabinets comptables – Due diligence financière
- ❖ Les avocats d'affaires - Due diligence légale / rédaction et négociation de la documentation juridique

LES ACTEURS DU M&A EN COTE D'IVOIRE

Focus sur deux transactions récentes

Prise de participation d'Injaro dans PKL

- Besoin de ressources financières longues pour financer son plan de développement

- Négociations restreintes

- 👍 Premier producteur ivoirien de céréales infantiles
- 👍 Un plan de développement clair, ambitieux tout en étant réaliste
- 👍 Un management de qualité et une bonne gouvernance
- 👍 Des actionnaires cohérents dans leur démarche

Cession de SAPLED à DUET

- Volonté des actionnaires de se recentrer sur d'autres activités non opérationnelles

- Enchères organisées

- 👍 Cible de qualité avec un niveau de rentabilité intéressant et un portefeuille de marques fortes
- 👍 Des perspectives de croissance excellentes
- 👍 Un processus de cession bien choisi pour obtenir la meilleure valorisation

Contexte

Processus de cession

Clés du succès de l'opération

3

LES FACTEURS CLES DE SUCCES DES OPERATIONS DE FUSIONS-ACQUISITIONS

LES FACTEURS CLES DE SUCCES

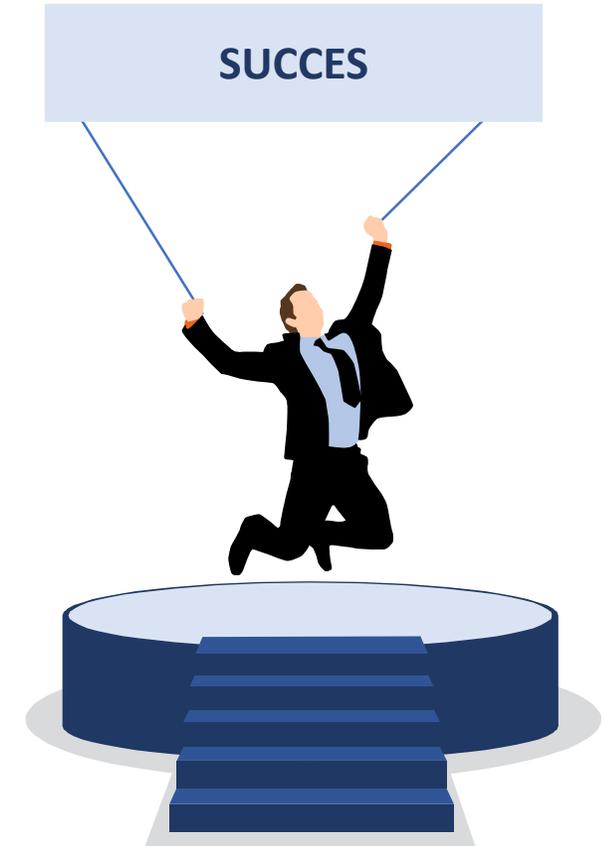
Les clés pour une transaction réussie

Les facteurs liés à l'organisation du processus

- 👍 Préparation
- 👍 S'entourer des bons conseils (financiers, juridiques, comptables)
- 👍 Choix de la stratégie de cession la plus appropriée
- 👍 Le choix du « timing »

Les facteurs psychologiques

- 👍 Le vendeur est-il réellement vendeur ?
- 👍 Les attentes de prix sont-elles justifiées ?
- 👍 Le fondateur qui ouvre son capital est-il disposé à partager le « pouvoir » ?



LES FACTEURS CLES DE SUCCES

Les facteurs clés de succès post-transaction

01

Une prise en compte par l'entreprise acheteuse des spécificités de la cible afin de comprendre les enjeux que la nouvelle entité devra relever

02

Un bon alignement des intérêts entre les parties

03

La bonne compréhension par les non initiés des implications de la présence d'un co-actionnaire (gouvernance, transparence, reporting, ...)

04

De la communication et de la pédagogie

CONCLUSION

Les tendances à venir

- Augmentation des prises de participation majoritaires, initiées notamment par des investisseurs financiers et industriels agissant en consortium
- Augmentation du nombre de transactions initiées par des investisseurs historiquement actifs en Afrique anglophone
- Augmentation des niveaux de valorisation des cibles ivoiriennes
- Consolidation dans le secteur des assurances

Merci de votre attention!



CONTACTS

Bernard Ayitee

Director

Mobile : + 225 02 64 64 64

E-mail : bay@keysfinance.com

bayitee@gmail.com

Nancy Gnegbeu

Analyst M&A

Mobile : + 225 03 72 88 42

E-mail : ngn@keysfinance.com