

Financement de projets en Afrique francophone : un environnement juridique de plus en plus propice ?



Entretien avec

ARNAUD TROIZIER,
associé, **WATSON FARLEY
& WILLIAMS**



LAURENCE MARTINEZ-BELLET,
associée, **WATSON FARLEY
& WILLIAMS**

Le groupe Afrique du bureau parisien du cabinet Watson Farley & Williams est structuré autour des opérations d'énergies (renouvelables et conventionnelles) et d'infrastructures. Les avocats ayant répondu aux questions de *Décideurs* sont des spécialistes du financement de projets à l'international et disposent d'une profonde expertise en Afrique francophone.

DÉCIDEURS. Depuis quand le cabinet Watson Farley & Williams est-il actif sur le continent africain ?

Le cabinet WFW est actif en Afrique depuis sa création (1982), à travers notamment son bureau londonien, historiquement porté par l'Oil & Gas et le maritime, et son bureau de Paris dont l'activité en Afrique a connu un essor important ces dernières années avec le développement de ses activités en matière de projets, de crédit-export et d'infrastructures/PPP. Depuis le bureau de Paris, WFW met à disposition son expertise reconnue dans le secteur des énergies renouvelables pour accompagner ses clients dans le développement de leur activité en Afrique (et ce, tant dans les juridictions francophones qu'anglophones), continent qui s'est rapidement avéré être un relais de croissance pour les acteurs français de ce secteur.

Un certain nombre de cabinets internationaux s'intéressent au secteur énergétique en Afrique. Comment différenciez-vous votre offre sur ce marché concurrentiel ?

Premièrement, ce qui nous caractérise, c'est l'accompagnement de nos clients sur le long terme et en amont de leurs projets. En effet, nous mettons tout en œuvre pour accompagner nos clients à tous les stades de leur développement et dans chacun de leurs nouveaux défis. Nous disposons, depuis l'origine, d'une expertise sectorielle reconnue ce qui nous permet d'apporter à nos clients une assistance à haute valeur ajoutée dans la structuration, le développement, la construction, l'exploitation, l'acquisition, le financement ainsi que la cession et le refinancement de leurs projets. Watson Farley & Williams est un cabinet international regroupant plus de 500 professionnels, dont une quarantaine à Paris, couvrant l'ensemble des champs de compétences requis par les projets que nous traitons, notamment le droit public/réglementaire, les contrats de projet, le finance-

ment (bancaire et/ou obligataire et structuré), le *corporate/M&A* et la fiscalité. Enfin, nous offrons à nos clients la garantie d'un accompagnement sur mesure, reposant sur une forte connaissance des secteurs d'intervention de nos clients. L'Afrique est en effet un continent parfois difficile à appréhender pour les entrepreneurs et requiert une grande flexibilité dans chacune des étapes qui jalonnent la vie des projets. Nous suivons nos clients européens depuis de nombreuses années et sommes donc, dès l'origine, associés à leur développement sur le marché africain.

« Le défi majeur est de pouvoir s'assurer des financements au-delà de cinq ans »

Quels sont les obstacles principaux identifiés par les opérateurs étrangers dans le cadre de la mise en place de projets en matière d'énergies renouvelables ?

Tout d'abord, comme pour tout autre type de projets, il s'agit du manque de visibilité juridique pour les opérateurs internationaux dans certaines juridictions dont la prévisibilité et la sophistication du système juridique sont insuffisantes. Il est donc fortement recommandé de conclure une convention d'investissement avec les autorités gouvernementales du pays concerné afin de négocier des clauses de stabilisation visant à limiter les aléas et offrir aux opérateurs une véritable visibilité de l'environnement juridico-fiscal sur la toute la durée de leur investissement.

Que manquerait-il selon vous, à l'environnement juridique actuel pour encourager et sécuriser davantage le développement de tels projets ?

Il est tout d'abord à noter que les disparités entre les différents systèmes juridiques sont grandes d'une juridiction à l'autre. De ce point de vue, il est important de

souligner que la dynamique impulsée par l'Ohada (Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires) est remarquable en ce qu'elle a permis l'harmonisation des législations dans nombre de domaines du droit des affaires. L'ensemble des acteurs s'accordent à dire qu'elle constitue une franche réussite et permet à des cabinets comme le nôtre, en coordination avec des conseils locaux, d'intervenir pleinement sur les aspects juridiques de droit local afin d'offrir un accompagnement continu et total à nos clients intervenant sur le marché africain où l'Ohada est en vigueur.

La maîtrise du facteur temps est essentielle dans les projets africains car les opérations nécessitent une volumétrie temporelle bien plus importante qu'en Europe du fait, bien souvent, de la multiplicité des parties impliquées (institutions publiques, sociétés nationales publiques, ministères et autres autorités administratives). La phase d'audit s'en trouve alourdie et requiert donc un temps de préparation plus long. Ces éléments entraînent donc, inévitablement, un surcoût non négligeable qu'il faut pouvoir appréhender avec maîtrise et sérénité. Le taux de transactions avortées demeure, encore aujourd'hui, beaucoup trop important.

Toutefois, certains pays comme le Maroc (non-signataire de l'Ohada), afin de renforcer leur attractivité auprès des investisseurs internationaux, ont mis en place un certain nombre de dispositifs simplifiant et facilitant les IDE (investissements directs étrangers), en particulier dans le domaine des énergies renouvelables, par

la création d'un « guichet unique » pour les investisseurs.

Ces initiatives sont donc à reproduire sur les marchés africains, en particulier dans les domaines stratégiques identifiés par les pays concernés, afin qu'ils s'inscrivent dans un programme global d'aide et d'appui aux investissements étrangers.

Les institutions de développement sont-elles toujours indispensables dans le montage et le financement des projets relatifs aux énergies renouvelables en Afrique ?

Les institutions de développement internationales comme la SFI (groupe Banque Mondiale), l'AFD ou la BAD demeurent indispensables pour permettre le financement, sur le long terme, dans des juridictions où le risque pays – et donc le risque crédit – est important. Au-delà des ressources financières apportées, elles constituent, par ailleurs, de véritables partenaires techniques dans la structuration de projets internationaux complexes. Néanmoins, nous assistons, de plus en plus, à une part grandissante des financements privés notamment à travers les fonds de *private equity* dédiés au marché africain ou, plus récemment, les fonds européens ou nord-américains ayant constitué des fonds destinés aux investissements sur le marché africain. En résumé, si les institutions de développement restent toujours indispensables pour le financement de projets internationaux complexes sur le long terme, celles-ci ne sont désormais plus les seuls prêteurs sur un projet donné et interviennent de plus en plus aux côtés de certaines banques locales et des fonds de *private equity*. ♦



et **JONATHAN DJENAOUSSINE,**
collaborateur senior, **WATSON FARLEY
& WILLIAMS**

Propos recueillis par Rudy Tchikaya

UNE ÉQUIPE DÉDIÉE AU DÉVELOPPEMENT DE PROJETS À L'INTERNATIONAL

Reconnu pour son expertise de premier plan dans les secteurs de l'énergie et des infrastructures, Watson Farley & Williams est actif en Afrique depuis plus de vingt ans. Notre excellente connaissance de ces secteurs et la maîtrise des différents systèmes juridiques nationaux et régionaux, nous permettent de nous positionner comme un partenaire de premier ordre pour répondre aux besoins de nos clients pour les accompagner dans leur croissance sur les marchés africains.

INTERVENTIONS RÉCENTES

- Conseil d'un investisseur pour l'élaboration d'une offre spontanée portant sur une nouvelle concession autoroutière en Afrique de l'Ouest.
- Conseil d'un établissement bancaire français pour la conclusion d'un crédit-acheteur en lien avec un projet ferroviaire au Sénégal.
- Conseil d'un établissement public marocain pour la passation d'un contrat de gestion déléguée portant sur la construction, le financement et l'exploitation d'une usine de dessalement.