

HÔTE

COMMANDITÉ PAR



**WEBINAIRES DE LA MASTERCLASS DE
PRÉPARATION DES INVESTISSEURS DE LA
TABLE RONDE DES ENTREPRISES AFRICAINES
ET GUIDE DES MEMBRES**

27 JUILLET 2022

AVERTISSEMENT: Nous présentons ce rapport qui contient un résumé des discussions et des principaux points à retenir aussi précisément que possible en fonction des transcriptions, mais les informations et les points de vue présentés sont ceux des présentateurs et ne reflètent pas nécessairement l'opinion officielle d'AMETrade. AMETrade ne garantit pas l'exactitude totale ou à 100% des données incluses dans l'événement. Ni AMETrade ni aucune personne agissant au nom d'AMETrade ne peuvent être tenus responsables de l'utilisation des informations qu'il contient.

SOMMAIRE

	Page
■ ABRÉVIATIONS	2
■ ORGANISATIONS	3
■ PARTICIPATION AU WEBINAIRE	5
■ TÉMOIGNAGES	6
■ PRINCIPAUX POINT À RETENIR	7
■ DISCOURS D'OUVERTURE	8
■ POINT DE VUE DE L'INVESTISSEUR – DANS QUELLE MESURE VOTRE PROJET EST-IL PRÊT ?	10
■ SÉANCE DE QUESTIONS ET RÉPONSES 1	12
■ FACILITÉ DE PRÉPARATION DE PROJETS AFREXIMBANK	13
■ SÉANCE DE QUESTIONS ET RÉPONSES 2	15
■ CONCLUSION	16

ABRÉVIATIONS

AVR	Table ronde des entreprises africaines
AFC	Société financière africaine
L'AfCTA	Zone de libre-échange continentale de l'Afrique
AFREXIMBANK	Banque africaine d'import-export
DFI	Institution de financement du développement
DÉPUTÉ	Arrangeur principal mandaté
ARE	Petites et moyennes entreprises
SPV	Véhicule à usage spécial



La Table ronde des entreprises africaines (ABR)

L'African Business Roundtable (ABR) est la principale association d'hommes d'affaires et de chefs d'entreprise d'Afrique à l'échelle du continent. Il s'agit d'une organisation indépendante, non partisane, à but non lucratif, financée par le secteur privé, engagée à favoriser la croissance économique et le développement social dirigés par le secteur privé africain en Afrique.



La Banque africaine d'import-export (Afreximbank)

The Bank was established in Abuja, Nigeria in October, 1993 by African Governments, African private and institutional investors as well as non-African financial institutions and private investors for the purpose of financing, promoting and expanding intra-African and extra-African trade.



À propos de C-Nergy

Une société de banque d'investissement à service complet desservant les marchés africains dans divers secteurs. La société a établi une présence géographique sur tous les principaux marchés d'Afrique de l'Ouest, principalement le Ghana ; Nigéria ; Le Libéria et la Sierra Leone par le biais de partenariats stratégiques avec des institutions financières clés.



AMETrade

Une société indépendante de premier plan qui renforce le développement commercial et les investissements grâce à l'organisation de conférences et d'événements commerciaux, ainsi qu'à des rapports d'intelligence d'affaires précieux gratuits, à des programmes de formation au renforcement des capacités et à des services de marketing numérique dans les marchés émergents africains.

L'African Business Roundtable (ABR) est la principale association d'Hommes d'affaires et de chefs d'entreprise d'Afrique à l'échelle du continent, engagée à favoriser la croissance économique et le développement social menés par le secteur privé africain en Afrique. L'ABR, en partenariat avec la Banque africaine d'import-export (Afreximbank), une institution financière multilatérale, a créé une série de webinaires de masterclass sur la préparation de projets.

Grâce à ces webinaires, les membres de l'ABR :

- *Apprécier le besoin critique d'une bonne préparation du projet*
- *Être mieux équipé avec les principes de base de la préparation de projet*
- *Être initié aux composants et processus clés dans la préparation de projets bancables*
- *Acquérir des compétences de base en préparation de projet*
- *Être équipé d'une meilleure compréhension de la préparation des projets pour améliorer leur capacité à engager des consultants et des conseillers pour aider à préparer les projets*
- *Être initié à certaines des considérations de base, aux besoins et aux attentes des principales parties prenantes dans la préparation du projet*

HAUT-PARLEURS



JUSTIN CHINYANTA
ABR



YUSUF DAYA
AFREXIMBANK



NANA AMOTO MENSAH
C-ENERGY



Dr. MOHAMED EL-SAHILI
ABR



ZITTO ALFAYO
AFREXIMBANK



MICHAEL COBBLAH
C-ENERGY

HÔTE



COMMANDITÉ PAR



ORGANISÉ PAR

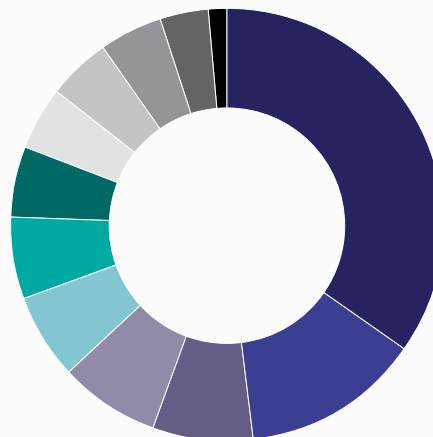


PARTICIPATION AU WEBINAIRE

RÉPARTITION DE L'AUDIENCE



RÉPARTITION DE L'INDUSTRIE

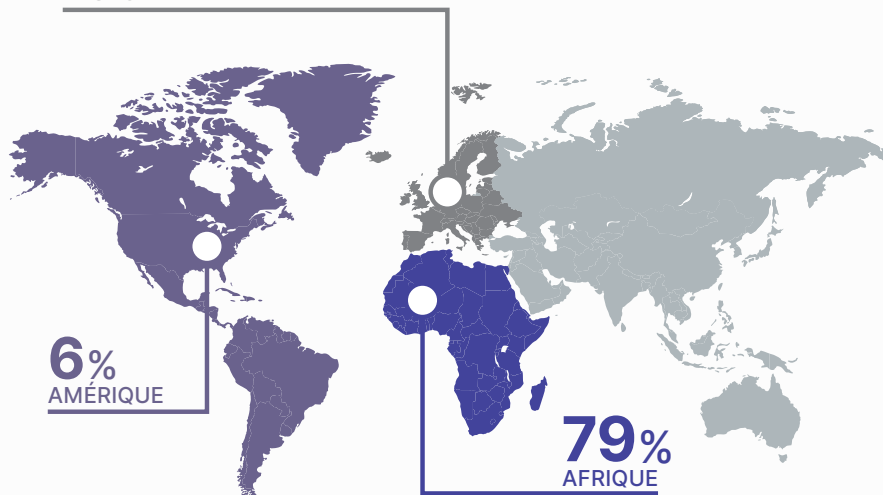


BANQUES ET INVESTISSEMENTS, CONSEILLERS FINANCIERS	33,8%
CONSTRUCTION ET INGÉNIERIE	13,2%
PÉTROLE, GAZ ET MINES	7,3%
ENERGIE	7,3%
PRESTATAIRES DE SERVICES	6,0%
AUTRE	6,0%
SANTÉ ET ASSURANCE	5,3%
INFORMATIQUE	4,6%
ASSOCIATION/ONG	4,6%
AGRICULTURE	4,6%
IMMOBILIER	3,3%
SECTEUR PUBLIC / ENTITÉS GOUVERNEMENTALES	1,3%

15%
EUROPE

6%
AMÉRIQUE

79%
AFRIQUE





“J’apprends beaucoup sur la préparation des projets avant de les présenter aux investisseurs et aux institutions financières.”



“Le webinaire m’a donné un aperçu de la préparation des projets, des pièges et des points sur lesquels il faut vraiment se concentrer pour être en mesure de préparer un bon document de projet, Il ouvre également des informations sur l’importance de travailler avec la banque Afrexim pour naviguer avec succès.”



“Il est aligné sur la vision de notre entité Development Associates Link International (DALI), Nous sommes ouverts à rejoindre l’African Round Table, mais aussi à partager une partie de notre pipeline avec Afrexim Bank pour discussion et exécution, nous avons plus de 100 projets viables à travers l’Afrique.”



“J’ai aimé les discussions pertinentes qui ont touché à un niveau macro le secteur du financement des investissements.”



“Merveilleuse opportunité découverte.”



“C’était une plateforme très excitante et engageante.”



“C’était une excellente session.”

PRINCIPAUX POINTS À RETENIR

1. Il existe un grave déficit de compétences dans la préparation de projets dans le secteur privé africain, en particulier parmi les PME.
.....
2. Il existe un déficit de financement considérable pour le financement de projets sur le continent à hauteur de plus de 8 milliards de dollars.
.....
3. Afreximbank déploie un écosystème technologique, l'Africa Trade Gateway, pour accélérer le commerce intra-africain.
.....
4. La réputation du promoteur du projet et d'autres parties telles que les conseillers et les consultants est importante afin de gagner la confiance et l'intérêt des investisseurs et des financiers.
.....
5. Un concept de projet solide, bien pensé et soumis à un processus efficace de préparation de projet, se traduit par un projet bancable qui peut recevoir un financement.
.....
6. Un document de projet bien préparé doit impliquer toutes les parties prenantes dans la chaîne de valeur décisionnelle d'une manière claire et pertinente tout en intégrant leur contribution et en obtenant leur adhésion.
.....
7. Consacrez plus de temps à la préparation minutieuse de votre projet, car cela réduit en fin de compte le délai d'exécution de votre financement.
.....
8. Les participants ont été encouragés à rejoindre le processus d'intégration sur la plateforme Mansa Due Diligence d'Afreximbank.
.....
9. Les participants ont été invités à rejoindre ABR afin de bénéficier de ses services ainsi que de ceux de ses partenaires.
.....
10. Le prochain webinaire aura lieu le 28 septembre 2022 et se concentrera sur des études de cas de projets réels tout en approfondissant les détails de la préparation des projets.
.....

JUSTIN CHINYANTA

Vice-président, Table ronde des entreprises africaines – Région de l'Afrique australe



- Entrepreneur, banquier et avocat panafricain
- En 1992, il a cofondé et présidé le groupe Loita, un groupe panafricain de premier plan dans le domaine de la banque d'investissement et de la fintech.
- Sert en tant que directeur général de Loita Capital Partners, basé à Maurice.
- Pour le directeur général de Citibank et de HSBC Bank's Equator.
- Siège aux conseils d'administration du Global Center on Cooperative Security, basé à New York, des dirigeants de la Conférence d'étude du Commonwealth et de la Table ronde des entreprises africaines.
- Membre du Prince of Edinburgh's Commonwealth Study Conference Leaders Forum, membre du Weatherhead Center for International Affairs de l'université Harvard
- Il est titulaire d'un LLB de l'Université de Zambie et d'un diplôme d'études supérieures en transactions commerciales internationales et en droit financier de la Fletcher School de l'Université Tufts aux États-Unis.

M. Chinyanta a rendu hommage au président et président de l'ABR, M. Samuel Dossou-Aworet, pour ses efforts et son engagement, revitalisant l'ABR et renforçant son rôle en tant que plateforme de collaboration commerciale efficace. Il a également félicité le président et président de l'Afreximbank, le professeur Benedict O. Oramah, pour son rôle dans la promotion du commerce, de l'investissement et de l'intégration régionaux. Le parrainage par Afreximbank de la série de webinaires ABR a été salué comme un exemple de la contribution de la banque au développement du secteur privé en Afrique. M. Chinyanta a noté que l'ABR reconnaissait qu'il existait un déficit de compétences important en ce qui concerne la préparation de projets bancables sur le continent, en particulier parmi les PME. Il a ajouté que la série de webinaires est une réponse directe à ce défi parmi d'autres interventions envisagées.

M. Chinyanta a en outre expliqué d'autres domaines dans lesquels l'ABR et l'Afreximbank collaborent dans le cadre d'un protocole d'accord, notamment le Comité panafricain du commerce et de l'investissement du secteur privé (PAFTRAC) qui a commandé l'Enquête panafricaine sur le commerce, un outil pour soutenir la Zone de libre-échange continentale africaine (AfCTA). Parmi les autres domaines mis en évidence, citons la collaboration à l'intégration d'entreprises sur la plate-forme Mansa Due Diligence et l'accès à la plate-forme panafricaine de paiement et de règlement.

Pour soutenir davantage les objectifs de ce webinaire, M. Chinyanta a présenté plusieurs initiatives, notamment la fourniture d'informations sur les fonds de préparation de projets ainsi que la mise en place de programmes de mentorat en entrepreneuriat et de laboratoires d'incubation d'entreprises. Il a appelé les professionnels qualifiés dans le financement et la préparation de projets à se joindre à l'ABR tout en exhortant les membres actuels à participer au prochain webinaire le 28 septembre.

YUSUF DAYA

Directeur des relations ET de la politique commerciale ENTRE L'UA et la ZLECA, Banque africaine d'import-export



- Plus de 20 ans dans le commerce international et l'intégration régionale.
- Est à la Banque africaine d'import-export depuis 2015.
- Est nommé à la banque en tant que directeur principal du développement des exportations.
- Nommé Senior Manager Trade Policy and Market Access chargé d'établir, de faire progresser et de maintenir les relations avec l'Union africaine et le Secrétariat de la ZLECAf et de mettre en œuvre des activités liées à la politique commerciale et aux questions d'accès aux marchés.
- Directeur désigné de l'Union africaine, des relations avec la ZLECA et de la politique commerciale au cabinet du président en janvier 2021.

M. Daya a ouvert en exprimant l'empressement d' Afreximbank à en savoir plus sur les besoins du secteur privé dans la quête pour aider à mettre en œuvre l'AfCTA et réaliser les aspirations de l'Agenda 2063 de l'Afrique. Il a rendu hommage au père fondateur d'Afreximbank et d'ABR, le regretté visionnaire Dr Babacar Ndiaye. M. Daya a souligné les efforts de la banque pour stimuler le commerce intra-africain, accélérer l'industrialisation tout en diversifiant les exportations africaines et en comblant le déficit annuel de financement du commerce de 120 milliards de dollars sur le continent.

D'autres moyens par lesquels Afreximbank soutient le secteur privé pour promouvoir le commerce intra-africain comprennent des interventions qui favorisent la production efficace de biens et de services pouvant être échangés sur le continent ; s'attaquer aux obstacles institutionnels aux marchés ; améliorer la logistique et les infrastructures connexes pour assurer un mouvement efficace des marchandises vers le marché.

M. Daya a également indiqué qu'Afreximbank soutient l'émergence d'infrastructures qui améliorent la compétitivité des exportations de l'Afrique dans le cadre de son pilier Industrialisation et développement des exportations. Les exemples incluent les parcs industriels et technologiques ainsi que les zones franches d'exportation.

Il a ajouté que la banque aide les sociétés de négoce d'exportation nouvelles et en croissance en fournissant un financement commercial essentiel tel que le crédit d'emballage, le financement de la chaîne d'approvisionnement, l'affacturage et l'assurance-crédit à l'exportation.

Il a déclaré qu'Afreximbank, « ... continuera de soutenir l'apport de liquidités en temps de crise, comme l'ont démontré notre Facilité d'atténuation de l'impact commercial en cas de pandémie (PATIMFA) et le Programme de financement du commerce d'ajustement à la crise de l'Ukraine de 4 milliards de dollars. La banque a également tiré parti de la technologie en créant un écosystème numérique, l'African Trade Gateway, comprenant entre autres la plateforme panafricaine de paiements et de règlements, la plateforme mansa de diligence raisonnable ainsi que des portails d'information commerciale et de réglementation.

POINT DE VUE DE L'INVESTISSEUR – DANS QUELLE MESURE VOTRE PROJET EST-IL PRÊT ?

NANA AMOTO MENSAH

Directrice exécutive, C-ENERGY Global Holdings, Ghana



- C-ENERGY Ghana Limited est une filiale en propriété exclusive de C-ENERGY Global Holdings (Pty) Limited, une société de services bancaires d'investissement et de conseil enregistrée en Afrique du Sud.
- Il dirige l'équipe technique de C-ENERGY, avec la responsabilité principale de la structuration et de l'exécution des projets et des transactions.
- Il a plus de 20 ans d'expérience dans la levée de fonds pour la restructuration, le refinancement, les fusions et acquisitions, les rachats, l'expansion et la recapitalisation avec des transactions d'une valeur collective supérieure à 10 milliards de dollars américains.

Cadre conceptuel

La préparation de projet est le processus de réflexion à travers des idées et des concepts afin de générer des activités bancables et financièrement viables. Le processus vise à communiquer les rêves, les idées et l'intuition du promoteur sous une forme synchronisée justifiant le financement tout en couvrant les fondements et les implications juridiques, techniques, économiques / commerciaux et financiers du projet.

Documents de projet

Il s'agit d'un flux de matériel de communication interdépendant au sein de la chaîne de valeur de la génération d'idées et de la mise en œuvre de projets, reflétant la transition de l'abstrait vers des activités génératrices de revenus bancables réalisables. Il s'agit notamment de notes conceptuelles, de rapports de faisabilité, de plans d'affaires, de notes d'information et de placement, de prospectus, de présentations, de teasers, etc.

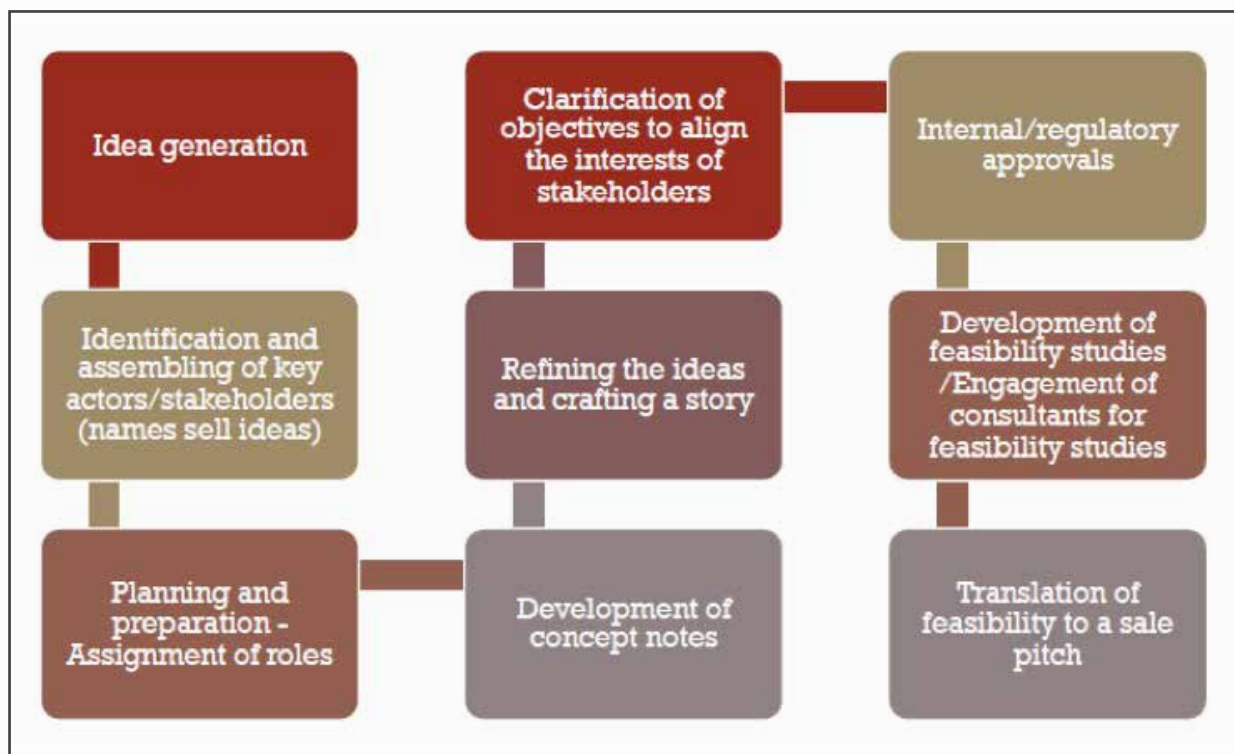
DOCUMENT	COMPOSANTS DU DOCUMENT
<p>Rapports/études sur la faisabilité Une évaluation de l'aspect pratique d'un projet ou d'un système.</p>	<p><i>CONTIENT :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Partie technique/opérationnelle • Partie économique/commerciale • Partie juridique • Volet financier
<p>Plan d'affaires Document écrit officiel contenant les objectifs d'une entreprise, les méthodes pour atteindre ces objectifs et le calendrier d'atteinte des objectifs.</p>	<p><i>CONTIENT :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Statut juridique de l'entreprise • Environnement d'exploitation • Plan d'organisation • Plan d'exploitation • Plan marketing • Plan de financement
<p>Documents de vente/présentation Transformez les faits dans les études de faisabilité et les plans d'affaires en plans qui suscitent l'intérêt de tiers tels que des partenaires techniques / financiers.</p>	<p><i>COMPREND :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Notes d'information et de placement • Prospectus • Pitch decks • Teasers

POINT DE VUE DE L'INVESTISSEUR – DANS QUELLE MESURE VOTRE PROJET EST-IL PRÊT ?

Importance de la préparation du projet

Effective project preparation allows to manage and control risks as they are largely foreseen, considered and contingencies put in place. The process also helps improve conceptualisation and planning which makes eventual project implementation smoother. This is especially important in the competitive market place for investment and resources allowing only viable projects to obtain funding. Successful project preparation also makes it easier to identify the most relevant project stakeholders paving the way for the project promoter to engage and meet their expectations fully for the success of the project. With all these benefits it becomes easier to predict likely outcomes of a project and thus it is also easier to communicate the project idea succinctly. Overall effective project preparation serves to reduce your funding turnaround time.

Cycle de préparation du projet



Source: Présentation C-ENERGY – 27 juillet 2022

SÉANCE DE QUESTIONS ET RÉPONSES 1

Comment puis-je trouver un bon nom ou une bonne personne pour préparer mes documents de projet ?

Les fournisseurs de services comprennent des sociétés de banque d'investissement, des sociétés de conseil ainsi que des conseillers privilégiés / recommandés de fonds de préparation de projets dans des IFD tels que Afreximbank.

La préparation d'un projet peut être coûteuse, surtout pour le démarrage d'une entreprise. Comment une start-up peut-elle faire face au coût afin de répondre aux normes élevées des financiers ?

Il est important de s'assurer qu'au début du processus de préparation du projet, vous établissez une note conceptuelle convaincante afin d'obtenir le soutien des bailleurs de fonds de la préparation du projet. Rejoindre ABR vous permettra également de vous engager avec les membres qui fournissent de tels services, par exemple C-ENERGY.

Quels autres fonds de préparation de projet les promoteurs de projets peuvent-ils approcher pour obtenir du financement ?

Institutions de financement du développement telles que la Banque africaine de développement et la Banque de développement de l'Afrique australe.

Dans les cas où un rapport de faisabilité peut ne pas être pertinent, quel autre format peut servir le même objectif ?

Selon la situation et les spécificités du projet, un promoteur peut passer directement au plan d'affaires et à la note d'information de la note conceptuelle.

Les entrepreneurs ont du mal à accéder aux lettres de crédit des banques en raison du manque de garanties, comment Afreximbank peut-elle aider ceux qui ont des investisseurs en attente ?

Afreximbank, en tant que principal financier commercial sur le continent, dispose de plusieurs structures pour aider à cela, mais la solution spécifique dépendrait de la nature du projet et des circonstances connexes. Il est donc nécessaire de s'engager directement avec les responsables d'Afreximbank pour établir la meilleure ligne de conduite.

Quelle est l'étape la plus importante du cycle de préparation du projet ?

La note conceptuelle est la plus critique car c'est la phase formatrice de l'ensemble de l'idée et du projet.

FACILITÉ DE PRÉPARATION DE PROJETS AFREXIMBANK

ZITTO ALFAYO

Responsable de la préparation des projets, Banque africaine d'import-export



- Un banquier de développement de carrière avec plus de 20 ans d'expérience dans la chaîne de valeur du financement de projets
- Expertise en développement de projets, conseil financier, financement d'entreprises et de projets et financement structuré du commerce
- A mené et clôturé avec succès des transactions d'une valeur de plus de 20 milliards de dollars EU.
- Dans son rôle actuel de responsable de la préparation des projets chez Afreximbank, il dirige les interventions en amont d'Afreximbank visant à travailler avec les développeurs des secteurs public et privé pour réduire les risques des projets et les faire progresser vers la bancabilité.

Introduction et vue d'ensemble

La préparation des projets est très stratégique pour transformer le développement économique du continent. Il y a beaucoup d'opportunités et de transactions sur le continent qui nécessitent un financement, mais le plus grand défi n'est pas le manque de financement avec plus de 100 milliards de dollars de financement disponibles dans le monde. Malheureusement, ce financement se trouve à l'extrémité arrière de la chaîne de valeur, juste à côté du soutien aux transactions. Cela signifie que pour accéder au financement disponible, les promoteurs de projets doivent développer la bancabilité du projet avant que les financiers n'envisagent de faire avancer la transaction. Seule une transaction sur 10 arrive à la clôture financière sur le continent et le principal défi se pose au stade de la faisabilité, avec seulement 20% des projets passant cette étape vers la clôture financière.

Les promoteurs de projets continuent de manquer d'informations sur les institutions à contacter pour obtenir un soutien à la préparation de projets. Le deuxième défi identifié est le coût prohibitif de l'engagement de l'expertise appropriée en préparation de projet avec un besoin continental estimé à plus de 8 milliards de dollars américains pour financer les études de bancabilité. La troisième contrainte est le manque de capacité du secteur privé à dialoguer avec les principaux intervenants du secteur public. Avec un mécanisme de préparation de projet qui répond à ces défis clés, il y a une augmentation marquée des projets qui atteignent la clôture financière. L'impact du mécanisme de préparation de projet d'Afreximbank démontre bien que ce projet passe la phase de faisabilité de 20% à entre 60 et 70% ainsi que les projets atteignant la clôture financière passant de 10% à entre 40 et 50%.

La clôture financière d'un plus grand nombre de projets permettra de développer davantage les infrastructures du continent, ce qui stimulera l'industrialisation et soutiendra le développement des exportations. Les facilitateurs de préparation de projets sont donc des facilitateurs commerciaux car ils aident à réduire les risques des projets de soutien critiques et à raccourcir le temps nécessaire pour mettre des projets vitaux sur le marché.

Facilité de préparation de projets Afreximbank

La facilité sert d'outil catalyseur permettant le commerce visant à aider les organismes régionaux, les gouvernements et les entreprises à combler les lacunes en matière d'infrastructure et d'investissement. Ceci est réalisé grâce à l'assistance dans la préparation des études de bancabilité et de faisabilité, l'approvisionnement des conseillers en transactions, l'approvisionnement des chefs de projet et le soutien aux coûts de collecte de fonds et de marketing.

FACILITÉ DE PRÉPARATION DE PROJETS AFREXIMBANK

Les promoteurs de projets qui cherchent à accéder au mécanisme de préparation de projets d'Afreximbank doivent avoir entrepris une évaluation de l'environnement favorable et de la définition du projet pour être admissibles. Bien que l'installation soit ouverte aux gouvernements, au secteur privé, aux PPP, aux projets de création de nouvelles installations industrielles et aux projets transfrontaliers et nationaux, elle se concentre sur les infrastructures permettant le commerce, la fabrication et les exportations de services. La facilité est même ouverte aux investisseurs offshore qui cherchent à investir sur le continent.



Source: Présentation d'Afreximbank – 27 juillet 2022

Les projets éligibles doivent promouvoir le commerce intra-africain, améliorer la connectivité et soutenir la compétitivité tout en intégrant la résilience de la chaîne d'approvisionnement.

Le coût d'investissement minimum éligible à l'aide est de 30 millions de dollars, bien que des dérogations puissent être accordées pour des cas particuliers en fonction de l'impact sur le développement. Les projets acceptés sur l'installation doivent être gérés par des équipes ayant fait leurs preuves dans le développement de projets et être prêts à investir au moins 30% du coût de préparation du projet comme preuve d'engagement.

La facilité est à un prix très compétitif avec un taux d'intérêt à un chiffre. Afreximbank servira d'arrangeur principal mandaté, apportant son statut de meilleur député du continent selon Bloomberg, attirant ainsi des investisseurs de premier plan vers les projets. Afreximbank compte également plus de cinq cents consultants de renommée mondiale ayant une expérience crédible dans la réalisation de projets. Bien que la plupart d'entre eux soient des consultants offshore, Afreximbank s'assure de travailler avec des consultants locaux pour renforcer les capacités sur le continent.

La proposition de valeur d'Afreximbank comprend également des décennies d'expérience riche en Afrique qui permet le développement de projets bien structurés qui peuvent attirer efficacement des investissements en actions et des financements par emprunt.

APPF: Financing Structure & Key Terms / Conditions

Financial Instrument	Repayable Bullet Term Loan
Amount	Up to 70% of the project preparation cost capped at US\$ 2.0 million
Currency	US\$ (or EUR equivalent)
Maturity Profile	Up to 3 years from first disbursement
Mandated Lead Arranger	Afreximbank
Source(s) of Repayment	Equity Investors; Debt Financiers; or Any other source agreed upon between the Bank and the Sponsor
Credit Enhancement	Personal Guarantee of the Sponsors; Corporate Guarantee; or Any other credit enhancement agreed upon between the Bank and the Sponsor

En outre, les diverses capacités d'Afreximbank lui permettent de fournir à ses clients une solution holistique englobant le conseil financier, les facilités de crédit de premier rang, la syndication et le rehaussement de crédit.

Parmi les projets notables soutenus par l'installation de préparation du projet, citons une usine d'enrichissement du titane en Afrique du Sud, un hôpital tertiaire de 100 lits au Libéria et une plantation de bananes intégrée au Cameroun avec une capacité d'exportation.

Source: Présentation d'Afreximbank – 27 juillet 2022

SÉANCE DE QUESTIONS ET RÉPONSES 2

Pourquoi le coût d'investissement minimum est-il fixé à 30 millions de dollars alors qu'il y a beaucoup de PME en Afrique ?

Afreximbank poursuit l'impact à la lumière de ressources limitées, il a donc fallu fixer un minimum pour atteindre ces objectifs d'impact. Des projets en dessous de ce seuil avec un impact démesuré et/ou avec un potentiel d'augmentation de l'investissement à l'avenir.

Veillez parler d'instruments tels que le financement syndiqué en supposant que nous avons un mélange ou des financiers ou des instruments.

Alors qu'Afreximbank ne peut fournir qu'un maximum de 2 millions de dollars en financement de préparation de projets nécessitant plus de soutien, la banque invite ses partenaires à fournir un financement supplémentaire. Il s'agit notamment de la BAD, d'Afrique 50, de l'AFC, de la DBSA, de la Banque islamique de développement, etc. Certains arrivent avec des subventions, d'autres avec un financement mixte et les parties travaillent ensemble dans le cadre d'un accord de cofinancement.

Quels autres facteurs peuvent affecter la capacité d'Afreximbank à soutenir un projet une fois que toutes les cases sont cochées ?

Dans certains cas, un promoteur peut ne pas être intéressé par le résultat de l'évaluation du marché du projet et la banque peut chercher une autre solution ou certaines nuances défavorables émergent du processus de diligence raisonnable.

Afreximbank peut-elle soutenir un projet d'agro-processing d'un coût d'investissement de 2 millions de dollars ?

Bien que la banque ne puisse soutenir des projets qu'à partir d'une valeur minimale de 5 millions de dollars, elle peut demander à ses partenaires intermédiaires d'envisager de financer des projets inférieurs à ce seuil.

Comment Afreximbank protège-t-elle les intérêts des promoteurs lorsqu'elle est la députée ?

L'équipe de préparation de projet de la banque est assise du même côté de la table que le développeur / sponsor et l'avantage est que l'équipe connaît l'appétit pour le risque de la banque, ce qui augmente les chances de financer le projet.

Qu'est-ce qui distingue le mécanisme de préparation de projets Afreximbank des autres installations ?

La longue expérience de la banque sur le continent lui donne un avantage. En outre, l'accent mis sur le commerce intra-africain et la participation au-delà de l'infrastructure favorisant le commerce donne à Afreximbank la possibilité d'avoir un plus grand impact. Enfin, les conditions de prêt commercial attrayantes rassurent également les promoteurs car ils conservent des fonds propres non dilués dans leurs projets.

Comment le mécanisme de préparation de projets d'Afreximbank fonctionne-t-il avec d'autres installations similaires ?

La banque entreprend des partenariats intelligents sur les aspects techniques et financiers. Par exemple, Afreximbank travaille avec des partenaires nationaux pour mettre en commun les ressources et créer des installations locales de préparation de projets. La banque travaille également avec des partenaires sur des plateformes telles que l'Africa Investment Forum.

Dr. MOHAMED EL-SAHILI

Directeur de pays, African Business Roundtable, Zambie



- Directeur général / Vision Officer du groupe de sociétés SF comprenant Medland Hospital, Celine Real Estate, F&A Real Estate et Pharmaland.
- Docteur de profession et entrepreneur, il est également membre du conseil d'administration et vice-président de la Chambre de commerce américaine de Zambie, membre du conseil d'administration du Corporate Council on Africa, membre du conseil d'administration de l'Africa Healthcare Federation, membre du conseil d'administration du Baobab College Zambia,
- Membre et représentant de pays à l'Africa Business Roundtable et Country Scout to the Flying Doctors.

Le Dr El-Sahili a remercié les conférenciers, les organisateurs et les participants pour leur participation. Il a souligné l'importance d'acquérir des compétences en préparation de projets afin d'attirer l'intérêt et le financement des investisseurs et des financiers. Tout en reconnaissant le temps limité fourni par un webinaire par rapport aux informations qui doivent être partagées, le Dr El-Sahili a annoncé qu'il y aura un guide convivial basé sur cette série de webinaires qui sera mis à la disposition des membres.

Le prochain webinaire est prévu pour le 28 septembre 2022 avec un accent particulier sur les études de cas de projets réels tout en approfondissant les spécificités de la préparation des projets. Il a encouragé les participants à manifester leur intérêt en contactant le Secrétariat de l'ABR par courrier électronique à info@abrnetwork.org ou au Secrétaire exécutif – sam.ayodele@abrnetwork.org.

JOIN US, WE ARE

- *Pan African Business Association facilitating sustainable development of Africa's private sector*
- *Promoting Investments and facilitating funding of your project*
- *Your advocate for a conducive business environment in Africa*

CONTACT US

Tel: [+234 816 2320 139](tel:+2348162320139), [+234 708 222 2196](tel:+2347082222196) | Email: info@abrnetwork.org | Website: www.abrnetwork.org

