



Marc Kamgaing,
PDG de Harvest Asset Management

« L'Afrique représente la dernière frontière de la gestion d'actifs dans le monde »

Selon divers rapports, la gestion d'actifs ou de portefeuille prend de plus en plus du volume en Afrique et ne manque pas d'aiguiser l'appétit des grands gestionnaires de fortune à l'échelle mondiale. Et l'une des questions que l'on pourrait se poser c'est par exemple celle de savoir ce que l'Afrique peut tirer de cette situation et comment les acteurs africains du secteur de la gestion de portefeuille s'organisent afin de tirer avantage de cette situation. Ancien dirigeant de la société Asca Asset Management (filiale du groupe Attijarwafa Bank) jusqu'en fin 2016, et PDG de Harvest Asset Management, société de gestion d'actifs qu'il a créée depuis 2017, Marc Kamgaing s'exprime ici sur les enjeux de ce phénomène ainsi que les opportunités qu'il pourrait bien offrir aux investisseurs étrangers et africains, à la recherche d'opportunités d'affaires et d'investissement sur ce continent de 1,3 milliard de consommateurs potentiels.

Monsieur le Président Directeur Général, de grands groupes étrangers spécialisés dans la gestion d'actifs ouvrent de plus en plus des filiales en Afrique. Qu'est-ce qui

peut bien expliquer ce phénomène?

De notre point de vue, l'engouement pour l'investissement en Afrique s'explique premièrement par les fortes perspectives de rentabilité qu'offre le

continent. Après l'Asie, l'Afrique enregistre la meilleure croissance mondiale sur les 5 prochaines années selon le FMI. Deuxièmement, la gestion d'actifs a atteint des niveaux de saturation

sur des marchés tels que l'Europe, l'Amérique et même l'Asie. Il faut donc trouver des relais de croissance pour ces acteurs. Il est important néanmoins pour ces grands groupes d'ap-



prendre à naviguer sur le continent car en fonction du lieu d'implantation, il existe des écarts en termes de maturité et de sophistication. Stratégiquement nous pensons que ces groupes devraient ajouter une dose non négligeable de contenu local afin de mieux appréhender leur environnement. La relation avec les placements et l'épargne n'est pas la même selon qu'on se trouve à Dakar, Johannesburg, Nairobi, Casablanca ou Libreville.

En quoi est-ce que l'arrivée de ces multinationales de la gestion d'actifs constitue une opportunité d'affaires pour les investisseurs africains?

De notre point de vue, l'arrivée de ces acteurs internationaux ira de pair avec la multiplication des offres et solutions d'épargne innovantes. Cependant, comme expliqué tantôt, pour rendre leurs produits accessibles aux investisseurs, notamment les personnes physiques, les spécialistes de la gestion d'actifs gagneraient à proposer des solutions parfaitement adaptées aux réalités locales. L'objectif étant que chaque Africain, quel que soit son niveau de revenu, puisse faire le choix du produit adapté à ses attentes et son horizon de placement. Au-delà des investisseurs, nous pensons que l'arrivée des groupes mondiaux est une aubaine pour les émetteurs, particulièrement nos États, qui offrent des taux de rendements attractifs comparés à ce qui se fait dans le monde actuellement. L'assiette d'acteurs contribuant aux financements de nos économies s'élargirait substantiellement.

Les actifs sous gestion traditionnels sur 12 marchés africains atteindront environ 1098 milliards de dollars d'ici 2020, contre un total de 293 milliards de dollars en 2008, selon une étude de PwC datant de 2015. Pensez-vous que cette prévision de Price est-elle en train de se réaliser? Si oui, pourquoi?

Dans son rapport de 2015, les hypothèses de PwC, en s'appuyant sur les prévisions du FMI, étaient une évolution forte du PIB nominal de l'Afrique à 3,6 trillions \$ en 2020, partant de 2,5 trillions \$ en 2014. Or dans les faits et depuis 2015, il y a eu la chute des cours des matières premières qui a impacté négativement la croissance du continent. Aujourd'hui, les prévisions du FMI anticipent le PIB nominal de la région à 2,6 trillions \$ en 2020, c'est-à-dire seulement 200 milliards de dollars US de plus au lieu de 1 trillions \$ prévus. PwC établissait une corrélation forte entre le PIB Nominal et la taille des actifs sous gestion sur le continent. Donc sur cette base, nous pouvons dire que PwC a été très optimiste dans ses prévisions.

D'un autre côté, l'un des plus gros challenges en Afrique est l'inclusion financière. Avec l'avènement de la technologie par le mobile, nous sommes d'accord avec PwC sur le fait que les gestionnaires d'actifs peuvent créer des produits appropriés et

toucher davantage de clients. Le boom des transactions financières par le mobile est une réalité sur le continent et se situe au-delà des prévisions de PwC.

Certaines études renseignent que le nombre de millionnaires en dollars US ne cesse d'augmenter sur le continent africain. Cela signifie-t-il que l'Afrique sera bientôt un paradis pour les gestionnaires d'actifs? Si oui, si non, pourquoi?

Nous faisons une petite différence entre la gestion de fortune et la gestion collective. Dans un cas, nous pensons que les problématiques sont plutôt de l'ordre de l'optimisation fiscale du patrimoine. Et dans l'autre, nous sommes plus dans la recherche de rentabilité de l'épargne afin de construire justement un patrimoine. C'est un raccourci, mais notre conception de la gestion d'actifs sur le continent Africain se situe au niveau de la gestion collective en faisant adhérer la classe moyenne en pleine expansion.

Nous pensons que l'Afrique sera un paradis pour les gestionnaires d'actif qui pourront équiper cette population, majoritairement urbaine, de solutions d'épargne simples afin d'améliorer leurs conditions de vie à la retraite. Chez Harvest Asset Management, nous avons fait ce choix qui est celui de développer des produits de détail à moindres coûts, afin d'accroître l'inclusion financière. Avec 10 000 FCFA vous avez accès à un portefeuille d'actifs financiers et vous contribuez par exemple au financement des États.

Les investisseurs de détail constituent une faible proportion des investisseurs dans la gestion d'actifs en Afrique. Pourquoi?

Les investisseurs les plus actifs en Afrique sont effectivement les personnes morales; plus spécifiquement les banques, les institutions financières tels que les compagnies d'assurances, les Établissements de microfinance et dans une moindre mesure les entreprises privées hors établissement financier. Ce groupe d'investisseurs a une meilleure culture boursière et dispose généralement d'un excédent de trésorerie à placer.

Quant aux personnes physiques, elles ont une culture boursière moins prononcée et se tourne en priorité vers l'immobilier, l'agriculture, l'élevage, et aussi dans l'informel via le phénomène des Tontines par exemple.

Ce désintérêt pour les marchés financiers s'explique par leur méfiance envers le système bancaire et aussi par le manque d'informations : ignorance des produits d'épargne disponibles, des rendements et des avantages offerts ; un manque de compréhension du fonctionnement du marché financier et de l'impact de leur investissement sur le développement de leur économie.

Un des challenges pour la gestion d'actifs est donc de combler ce gap en termes de culture et d'information financière. La vul-

garisation financière est au centre des critères de réussite dans notre activité.

Les actifs mondiaux sous gestion atteindront environ 101 700 milliards de dollars d'ici 2020. Que peuvent faire les entreprises africaines de gestion de portefeuille comme Harvest Asset Management pour capter une partie de cet important marché?

Les sociétés de Gestion ont en effet beaucoup d'efforts à faire pour capter ce marché. Mais nous pensons qu'elles ne sont pas les seules concernées. Tout l'écosystème du marché devrait converger vers des pratiques ayant fait leur preuve ailleurs.

Ainsi, les Sociétés de gestion doivent en effet développer l'offre produit adapté et, en interne, accroître les capacités opérationnelles en adoptant rigueur et discipline dans les processus de gestion.

Les émetteurs doivent garantir à l'investisseur un minimum de transparence via la qualité de l'information financière et de discipline dans le paiement des échéances.

Le régulateur doit se positionner au centre de l'écosystème en adoptant une démarche proactive pour le développement du marché tout en assurant la protection des épargnants.

Tout cela a pour vocation de créer un cercle vertueux de confiance et d'adhésion des investisseurs internationaux et locaux avec des effets directs sur les volumes et la liquidité de marché.

Harvest Asset Management est l'une des rares entreprises de gestion de portefeuille en zone CEMAC. En quoi consiste concrètement son travail?

Harvest Asset Management est la première Société de gestion de portefeuille 100% indépendante basée au Cameroun avec une couverture sur l'Afrique centrale. Nous avons été agréé en 2017 par le régulateur des marchés financiers de l'Afrique Centrale (la Cosumaf) pour gérer des fonds confiés par des investisseurs afin de tirer le meilleur rendement possible, ceci dans le respect des contraintes réglementaires et contractuelles.

Ainsi, nous proposons des solutions de placement à travers 02 expertises dont une principale qui est la gestion collective via les Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières (OPCVM). Ce sont des portefeuilles dont les fonds sont investis en valeurs mobilières en zone CEMAC ou en dehors. Une façon simple de voir les OPCVM est de se dire que vous placez votre argent dans un « Compte Courant Créateur. » Compte car les souscriptions se font au sein de nos banques

partenaires et non chez Harvest Asset Management. Courant : car vous avez un accès à votre liquidité à la demande comme cela se passerait pour votre compte courant. Créateur : car la rémunération est attractive et dans tous les cas supérieurs au placement classique.

Quel bilan faites-vous des activités de Harvest Asset Management, deux ans après son lancement?

Nous pensons que nous sommes très jeunes pour faire un bilan objectif, car il se dit qu'en général les fruits du travail s'observent à la 3ème année d'existence.

Pour essayer néanmoins de répondre à votre question, nos objectifs sur les deux premières années étaient de mettre en place une dynamique de vulgarisation de la culture boursière afin de sensibiliser les entreprises et les particuliers aux nouvelles solutions d'épargne. Parallèlement, il fallait nouer des partenariats avec les banques en les fédérant à notre projet, pour développer avec elles ces solutions d'épargne qu'elles peuvent voir comme concurrentes à leur produit d'épargne classique.

Pour le premier objectif, la fusion des bourses en zone CEMAC et le rôle central de la BEAC pour la confiance en ce nouvel ensemble ont été salutaires. Sur la base de cette transformation majeure du paysage financier en Afrique Centrale, nous avons déployé une présence forte sur les réseaux sociaux afin de le faire savoir et communiquer sur les opportunités pour l'investisseur.

Pour le second objectif, nous avons eu en partenariat avec Banque Atlantique Cameroun, l'agrément du produit « FCP Atlantique Performance », 1er OPCVM obligatoire lancé en zone CEMAC avec une banque. Au Gabon, nous avons pu nouer un partenariat exclusif de distribution avec BGFIBourse, société spécialisée dans l'intermédiation financière et filiale du 1er groupe bancaire éponyme d'Afrique centrale. Et pour finir, nous avons récemment obtenu l'agrément du FCP Harvest Trésorerie, un fonds monétaire pour la gestion de trésorerie à court terme, avec comme partenaire dépositaire Ecobank Cameroun.

Dès le départ, et compte tenu de notre expertise dans le domaine sous d'autres yeux, des investisseurs de renom nous ont fait confiance et nous gérons aujourd'hui un peu plus de 13 milliards de FCFA.

Tout n'est pas rose et on continue d'avoir de nombreux challenges, mais le sentiment d'améliorer la vie des épargnants est une source de motivation pour toute l'équipe qui est jeune, motivée et travaille sans compter les

heures pour notre noble cause. Permettez-nous de profiter de votre tribune pour remercier chacune de ces personnes qui se reconnaîtront pour leur engagement. Nous sommes une petite dizaine aujourd'hui versus 02 personnes au départ du projet.

Quels sont les défis que vous rencontrez particulièrement dans le déploiement de vos activités en zone CEMAC?

Comme énoncé précédemment, le manque de culture boursière influence fortement le développement de nouveaux partenariats et la commercialisation de nos solutions d'épargne. Le temps d'éducation des différents acteurs de la chaîne à nos produits peut sembler relativement long, mais il est de notre devoir de prendre sur nous et de rester patients. Un autre défi est la rareté des ressources humaines compétentes et formées aux métiers de la gestion d'actifs. Nous travaillons avec des écoles de la place pour la mise en place d'unités de valeurs consacrées à ces activités.

A combien peut-on évaluer la taille des actifs dans la sous-région CEMAC ?

Les actifs de marchés en CEMAC, incluant le marché monétaire de titres à la BEAC, a une taille d'environ 2000 milliards de FCFA à fin août 2019. Sachant qu'en 2010, année d'émission du premier emprunt obligataire camerounais, la taille du marché des capitaux était d'environ 200 milliards de FCFA, le niveau a été multiplié par 10 en moins de 10 ans. Malgré cela, le pourcentage des actifs par rapport au PIB de la zone CEMAC reste inférieur à 1% quand il se situe par exemple à 10% en zone UEMOA. Le potentiel de croissance est immense.

Percevez-vous les opportunités relatives à la gestion des actifs en Afrique de la même façon que certains analystes? Si oui, si non, pourquoi?

Avec la faiblesse des taux dans le monde entier, les investisseurs sont à la recherche de meilleurs rendements. Et l'Afrique représente la dernière frontière de la gestion d'actifs dans le monde; en particulier l'Afrique centrale où le marché financier est en pleine transformation pour créer enfin un espace favorable à l'investissement. Donc, non seulement on perçoit l'opportunité, mais en plus on l'a matérialisé en se lançant dans cette aventure humaine qu'est Harvest Asset Management.

Propos recueillis par Joseph Roland Djoté