

EIP, un nouvel acteur du capital-risque libanais

Fondé en 2014, Emerging Investment Partners (EIP) est un nouveau fonds de Private Equity couvrant le Liban et la région.

Entretien avec son directeur général, Wissam Henein .

Comment l'idée de création d'un fonds a-t-elle émergé ?

Après huit et cinq ans passés respectivement chez EuroMena Capital, Karim Burhani et moi avons décidé de lancer notre propre fonds dédié à un segment de marché timidement exploité par les fonds qui existent au Liban ou dans la région. Il s'agit d'entreprises ayant besoin d'un apport en capital de 5 à 10 millions de dollars. Les fonds s'intéressent à des tickets plus élevés, tandis que les besoins en dessous de cinq millions sont satisfaits par le recours au financement classique (prêts, etc.) ou aux "business angels" dans le cas des start-up.

Combien de capitaux souhaitez-vous lever ?

Notre objectif est d'atteindre 100 millions de dollars d'ici à fin 2016, avec une première clôture, à 75 millions, en septembre prochain. Nous avons déjà levé près de 20 millions de dollars auprès des fondateurs, le groupe libanais Obegi et le suisse Groupe Alpha, ainsi que d'investisseurs amis. C'est encourageant, car les fonds sur le marché sont en général essentiellement soutenus par des investisseurs institutionnels.

Nous sommes également en contact avec les investisseurs institutionnels, mais nous préférons miser sur des investisseurs individuels qui sont généralement plus impliqués sur le terrain, ce qui contribue à renforcer la confiance dans le fonds.

Quelles sont vos cibles ?

Nous visons essentiellement les marchés levantin et nord-africain, sans exclure des opportunités de placements dans le Golfe, voire en Afrique. Sur le plan sectoriel, nous nous focaliserons sur les biens de grande consommation, l'agroalimentaire, la restauration, l'éducation et de la santé.

Quelle rentabilité visez-vous ?

Nous visons un taux annuel de rendement interne de 20 % à 25 %, avec une période de gr ce de trois à quatre ans pour les investisseurs potentiels et un retrait des entreprises investies au bout de cinq à sept ans. Nous n'investirons pas plus de 15 % du fonds dans une seule compagnie, ni plus de 30 % du fonds en une seule année ou plus de 40 % dans un seul pays.

Vous avez déjà investi dans un premier projet au Liban. Y en-a-t-il d'autres ?

En effet, nous n'avons pas attendu la clôture du fonds pour identifier certaines opportunités. Nous avons acquis 51 % du capital du Hazmieh Backyard (voir page 52), en septembre dernier. Il s'agit d'un projet de complexe résidentiel et de loisirs, où se côtoient une vingtaine de restaurants et de bars, une salle de gym, un parc pour les enfants, etc. Nous ne nous occupons pas de l'aspect immobilier et ne sommes pas propriétaires du terrain, mais nous assurons la gestion du projet, trouvons les restaurateurs et les investisseurs, les mettons en contact entre eux,



etc. Nous avons l'intention de rééditer cette expérience en Égypte. Au total, nous avons signé jusque-là cinq lettres d'intention dans la région, dont deux au Liban, deux en Égypte et une au Maroc. Ces lettres, non contraignantes, sont une forme de promesse de la part des investisseurs, en vertu desquelles ils s'engagent à investir à hauteur de 20 % dans des projets en gestation. Nous espérons que d'ici à mars 2016, deux à trois de ces lettres aboutiront à des accords officiels et le déblocage conséquent des montants promis.

Comment faites-vous, alors que le fonds n'est toujours pas opérationnel ?

Il suffit de créer un fonds commun de créances (Special Purpose Vehicle). Nous l'avons déjà fait pour Hazmieh Backyard à travers EIP Management Company, une entité parallèle au fonds.

Les montants investis ou les SPV pourront, dans un second temps, être intégrés au fonds d'EIP.

Propos recueillis par Bachir el-Khoury