

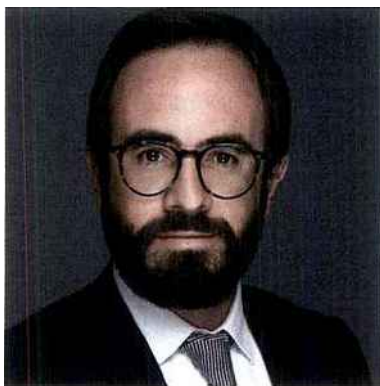


Si le continent demeure la cible de projets de la démesure, seuls les projets parfaitement calibrés prennent le chemin du closing financier



Entretien avec

DANY KHAYAT
associé en charge du département
d'arbitrage international
MAYER BROWN



OLIVIER MÉLEDO
associé, départements *Global Energy*
et *Global Projects*
MAYER BROWN

Ces dernières années, l'équipe de Mayer Brown a consolidé sa présence en Afrique, tant sur les pratiques énergies, financement de projets que sur les dossiers d'arbitrage. Tour d'horizon avec les associés.

DÉCIDEURS. Quelles évolutions récentes avez-vous observées sur le continent en énergies et en financement de projets ?

Olivier Méledo. Nous continuons d'observer des grands fonds d'infrastructure se structurer et procéder à leurs premières opérations où ils remplacent des acteurs traditionnels et historiques. Si le continent demeure la cible de projets de la démesure, nous constatons également que seuls les projets parfaitement calibrés prennent finalement le chemin du *closing* financier.

Les acteurs traditionnels, notamment français, mais aussi américains ou chinois, y poursuivent leurs investissements même s'ils regardent aussi du côté de l'Amérique latine et de l'Asie du sud-est où nous les y accompagnons également. En dépit des lenteurs malheureusement encore constatées par les développeurs pour faire éclore leurs projets, les DFI¹ français et internationaux maintiennent leur inlassable et indispensable soutien.

Alban Dorin. Ces derniers mois, le cours des matières premières a évolué à la hausse, ce qui explique la reprise de certains financements de projets (miniers en particulier). De nouveaux acteurs émergent également depuis quelques années comme les DFI qui sont aujourd'hui de plus en plus présentes en Afrique. Néanmoins, les acteurs traditionnels, comme les banques françaises (BNP Paribas et Société générale) demeurent toujours très actifs. Les banques panafricaines commencent aussi à se développer et à financer des projets significatifs (par exemple Coris Bank International ou BGFIBank) et certains de ces acteurs font parfois équipe avec des DFI.

Par ailleurs, les financements d'équipements qui étaient réalisés pendant longtemps par les équipementiers, intéressent aujourd'hui aussi les banques tradition-

nelles parallèlement à leur activité de pur financement de projets. Enfin, les fonds d'investissement interviennent de plus en plus fréquemment dans des gros projets, que ce soit en *equity* ou en dette, ce qui permet un accès plus large encore aux financements pour les entreprises ayant des projets solides.

« Les clients des bureaux américains, asiatiques et brésiliens sont très intéressés par la capacité de l'équipe parisienne à faire le lien avec le continent africain »

Quel est alors votre rôle vis-à-vis des clients ?

O. M. Nous informons les clients de ce que doit contenir leur documentation contractuelle pour que celle-ci soit regardée favorablement par les prêteurs et mettons en œuvre les moyens d'une protection de leurs investissements. S'il n'est aujourd'hui plus concevable de conclure de contrats déséquilibrés en défaveur de l'État hôte, il n'est pas plus concevable pour un investisseur et ses prêteurs de supporter un risque de défaillance de celui-ci alors même que les risques projets et de crédit ont été correctement mesurés et répartis. Il en va non seulement du respect, par la partie publique, de ses engagements contractuels mais encore de ses obligations sur le plan international. Tout en regrettant le relatif manque d'épaisseur des traités bilatéraux d'investissement (BIT) conclus par la France avec les pays africains, nous parvenons néanmoins fréquemment à faire bénéficier nos clients de cette protection supplémentaire par une structuration habile et bien sûr licite de l'investissement.



Dany Khavat Il est toujours temps de se protéger avec un traité bilatéral d'investissement. C'est notre rôle de mettre en garde les clients et d'intégrer cette donnée dans le raisonnement. Ne pas le faire serait une vraie négligence. Nous structurons toujours les investissements de façon à ce que, même hors clause compromissoire, indépendamment du contrat, un traité vienne protéger l'investisseur.

Quid de l'évolution de la matière arbitrale ?

D K Il est difficile de parler de tendance en tant que telle pour ce qui est de l'arbitrage. Il reste que l'actualité dans le domaine des projets alimente directement la matière contentieuse et arbitrale.

On observe de nombreux arbitrages commerciaux sur le continent, avec des litiges entre partenaires, *joint-venture* ou autres, tant en matière de construction que d'*oil & gas*. Par ailleurs, nous remarquons aussi un développement des arbitrages entre investisseurs et États. Nous sommes récemment intervenus dans des arbitrages d'envergure en *oil & gas*, construction et hôtellerie sur le continent. Nous intervenons actuellement sur une conciliation Cirdi, ce qui est assez rare, et sur différents dossiers précontentieux.

Dans ce contexte, quelle est la stratégie adoptée par le cabinet ?

O M Le cabinet a anticipé qu'une majorité de ses clients actifs dans le secteur de l'énergie et des infrastructures allaient poursuivre leur stratégie d'investissement sur un plan absolument mondial. S'agissant de nos clients français, nous nous sommes effectivement rendus indispensables pour leurs opérations en Afrique mais nous sommes aussi leurs tout premiers interlocuteurs lorsque d'autres jur-

dictions qualifiées de « risquées » sur le plan de l'investissement sont ciblées et ce, pour une raison simple : les réflexions de structuration du projet sont les mêmes et la documentation contractuelle très proche. Notre valeur ajoutée réside dans les expériences que nous retirons par exemple de négociations de concessions d'infrastructures en Jamaïque, au Liban ou au Bénin, qui nourrissent au jour le jour notre pratique, et bien sûr de la chance de pouvoir nous appuyer sur la puissance du réseau et des bureaux Mayer Brown que, pour ne citer que nos opérations en cours, nous sollicitons actuellement à Mexico City, Hong Kong, Rio de Janeiro, Houston et Singapour. Notre typologie de clients a évolué aussi.

A D Nous travaillons en synergie sur les mêmes deals et partageons les mêmes industries, tant en financement de projets, en énergie qu'en arbitrage. Il serait inefficace de faire autrement. Traditionnellement, Mayer Brown est plutôt un cabinet de financement mais nous intervenons aussi de plus en plus pour les opérateurs. Cette double compétence permet de mieux comprendre les enjeux et d'anticiper les éventuels problèmes que nous pourrions rencontrer par la suite avec les financements. Il existe ainsi un véritable rééquilibrage qui a eu lieu en différents points du globe au sein de la firme et qui apporte un éclairage intéressant.

D K Nous prêtons particulièrement attention à faire des ponts entre les activités des différents bureaux. Les clients des bureaux américains et brésiliens sont par exemple très intéressés par la capacité de l'équipe parisienne à faire le lien avec le continent africain. ♦

*DFI Development Finance Institutions
institutions de financement du développement*



et **ALBAN DORIN**
associé, départements *Banking & Finance*
et *Global Projects*
MAYER BROWN

« Il est toujours temps pour un investisseur de se protéger avec un traité bilatéral d'investissement : c'est notre rôle d'intégrer cette donnée »