

ENTRETIEN

Pathé Dione

« Pour développer les assurances, travaillons ensemble »

Le fondateur de Sunu revient sans langue de bois sur la montée du concurrent Saham au capital de son groupe, et détaille les projets d'extension du leader de l'assurance en zone Cima.

Propos recueillis par FRÉDÉRIC MAURY

Sonné, le « patriarche » de l'assurance au sud du Sahara l'a été : la montée soudaine de Saham au capital du groupe Sunu, qu'il a fondé, a désarçonné Pathé Dione. D'autant que le groupe marocain, pour arriver à 21 % du capital, a acquis les parts (14 %) d'Alioune Ndour Diouf, l'un de ses proches depuis de nombreuses années. Face à cet actionnaire indésirable, l'assureur sénégalais entend se battre pour ne pas perdre le contrôle de Sunu et, surtout, éviter que cet épisode ne laisse des traces sur l'activité d'un groupe en plein essor : implantation dans trois pays anglophones, développement de l'activité dommages, acquisition d'une banque togolaise, la Banque populaire pour l'épargne et le crédit (BPEC). Entre 2015 et 2017, les revenus de Sunu ont bondi de 152 à environ 230 millions d'euros. Depuis le siège juridique du groupe, dans une banlieue aisée de l'Est parisien, Pathé Dione a répondu aux questions de *Jeune Afrique*.

JEUNE AFRIQUE : EN 2017, Saham a acquis 21 % du capital de votre groupe sans votre feu vert. Expliquez-nous ce qu'il s'est passé.

PATHÉ DIONE : Tout est parti de M. Talata, un ancien de notre groupe qui y possédait des parts. Sunu a voulu racheter ses actions à plusieurs reprises, pour les détruire ensuite. À chaque fois, M. Talata s'est rétracté au dernier moment. Il a demandé ensuite l'autorisation de loger ses actions de Sunu dans une société mauricienne, ce que nous avons accepté. Et, en mai 2017, nous avons été informés par courrier qu'il avait vendu les parts qu'il détenait dans cette structure mauricienne à Saham Finances, qui se trouve par ailleurs être son employeur. Tout cela

n'a pu se faire sans l'accord du président du groupe Saham, Moulay Hafid Elalamy. À aucun moment, nous ne contestons la légalité de cette opération ni des deux autres qui ont suivi avec MM. Alioune Ndour Diouf et Mamadou Talata Doula [deux autres actionnaires minoritaires de Sunu], mais nous dénonçons la manière : nous avons été prévenus après, Saham n'est pas venu nous voir pour parler de ses intentions.

Cela n'obéit pas à l'esprit défini par le roi du Maroc : entretenir avec les pays subsahariens des relations correctes, équilibrées, de codéveloppement et de partenariat. Par le passé, nous avons d'ailleurs été approchés par la SNI/Attijariwafa Bank et par BMCE Bank, qui voulaient entrer à notre tour de table. Nous avons décliné, mais je me dois de dire qu'ils ont été raisonnables, et nous nous sommes mis d'accord pour travailler ensemble sur le terrain.

Vous semblez en faire une affaire personnelle ?

Je considérerais que, d'une certaine manière, Saham était aussi un peu mon enfant puisque j'ai créé Colina, que le groupe a racheté en 2010. Je suis d'ailleurs sûr que les actuels dirigeants ne

savent même pas ce que signifie Colina. À l'époque, l'assureur américain INA avait créé une filiale en Colombie, Colombia INA, qui a donné le nom Colina. Du coup, j'ai toujours poussé les filiales de Sunu à considérer Saham comme une société sœur, avec laquelle il fallait avoir des relations privilégiées. Tout cela est terminé.

Pourquoi, selon vous, Saham entre-t-il dans votre tour de table ? Le groupe marocain dit qu'il s'agit d'un simple investissement.

C'est ce qu'ils disent en effet.

Certains prédisent aussi qu'il pourrait profiter de votre éventuelle incapacité à satisfaire aux nouvelles exigences capitalistiques imposées dans la zone Cima... De combien d'argent avez-vous besoin ?

C'est une information que je connais, bien sûr, mais que je refuse de livrer. Notre holding Sunu Participations n'est pas endetté, et nous pouvons donc lever autant de dettes qu'il le souhaite.

Ensuite, au nom de quoi M. Moulay Hafid Elalamy et son équipe, à partir du Maroc, décident-ils que Sunu ne serait pas en mesure de satisfaire aux nouvelles exigences capitalistiques dans le domaine des assurances ? Ils se trompent et ils connaissent mal notre groupe. Sunu gère 500 millions d'euros d'actifs et nous venons d'en investir une vingtaine de millions dans une banque togolaise. Nous ferons donc la recapitalisation de nos filiales avant même Saham.

Ne craignez-vous pas malgré tout une prise de contrôle rampante ?

En tout cas, ce qu'a fait Saham est une véritable déclaration de guerre. Nous ne leur livrerons pas notre groupe.

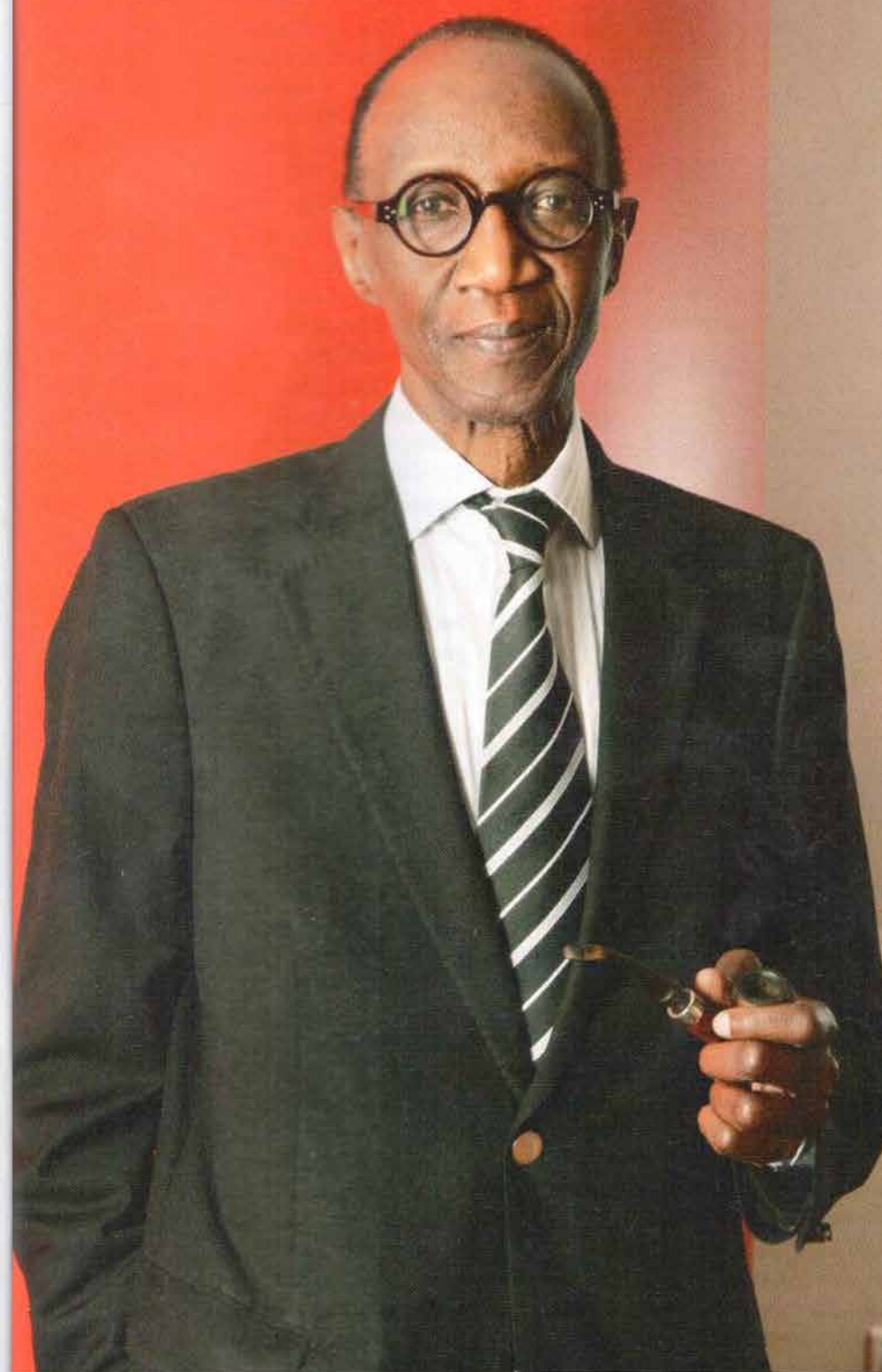
Vous venez d'évoquer à l'instant le rachat d'une banque togolaise, la BPEC. Est-ce pour vous une nouvelle stratégie de rapprocher davantage la banque et l'assurance ?



Ce qu'a fait Saham est une véritable déclaration de guerre. Nous ne leur livrerons pas notre groupe.



◀ Après la zone francophone, Pathé Dione s'attaque depuis la fin de 2015 au Nigeria et au Ghana.



Nous étions déjà actionnaires de certaines banques, comme Bicici en Côte d'Ivoire, dont nous possédons 18 %, et BOA Group. Mais, maintenant, nous comptons prendre des participations majoritaires dans plusieurs pays, en fonction des opportunités que nous rencontrerons.

Nous croyons à la fois au modèle de partenariat proche avec les banques et au modèle intégré. Depuis dix ans, nous avons beaucoup développé l'approche partenariale, et j'estime que cela a fonctionné. Et que cela peut fonctionner tant que la banque ne décide pas de créer sa propre compagnie locale d'assurances, comme le fait notamment Attijariwafa Bank. Nous avons des actions privilégiées avec Ecobank ou Oragroup par exemple.

Ensuite, concernant le modèle intégré, où l'assureur détient la banque, il faut comprendre qu'il a aussi ses limites car cela peut contraindre l'assureur à ne travailler qu'avec un seul établissement. De toute façon, en fin de compte, nous n'avons aucune vocation à développer d'immenses réseaux bancaires, et nous n'investirons que dans deux ou trois banques. Dans le cas de la BPEC togolaise, Sunu possèdera directement 35 % du capital, car nous avons d'autres partenaires au sein de Sunu Investment Holding, des privés. Nous ne voulions pas immobiliser trop de capital.

Quelle est votre croissance annuelle ?

Nos revenus ont augmenté en 2016 de 40 millions d'euros, passant de 152 à 192 millions, principalement grâce à l'entrée dans le périmètre de l'activité dans les pays anglophones, qui a ajouté 25 millions d'euros de revenus. En dehors de cela, nous connaissons une croissance organique de 10 % par an environ. Notre périmètre augmente vite, car plusieurs sociétés du groupe sont encore jeunes, notamment dans l'IARD [incendies, accidents et risques divers] au Mali, au Gabon, et d'autres sont en restructuration.

Au Cameroun, nous avons ainsi acquis une société d'assurance-dommages, Caminsur. En définitive, nous devrions atteindre 230 millions d'euros de revenus en 2017. Après, nous sommes aussi en attente en RD Congo, où nous demandons un agrément pour notre société, que nous avons créée avec 10 millions de dollars.

THOMAS RENAUT