



Là, nous venons de tenir une autre Assemblée Générale Extraordinaire, en date du 21 août 2017, et enlevé le dispositif qui permettait à tout actionnaire disposant de plus de 20% du capital de disposer d'un siège au Conseil d'Administration. Ce sur quoi je voudrais insister c'est que nous sommes dans une société à actions simplifiée (SAS), et non dans une société anonyme, donc les décisions sont prises à la majorité simple!

## Pathé Dione : « l'arrogance coloniale ne passera pas ! »



Monsieur le président, le groupe Saham est désormais actionnaire important dans Sunu. Comment cela est-il arrivé ?

La presse économique et financière a largement relaté comment Saham Finance, à travers la First Engineering Management Consultant (FEMC), s'est introduite par effraction dans le Groupe Sunu. Cette société écran basée à Maurice portait les 4,3% que M. Mamadou Talata détenait dans Sunu. Je dois dire que M. Talata avait d'abord proposé au conseil d'administration de Sunu Finances d'acquiescer cette part. Un accord y compris sur le prix avait été trouvé dans ce sens entre nos avocats. Toutes les conventions étaient prêtes. Mais M. Talata a changé d'avis à la dernière minute puis a demandé au conseil l'autorisation de transférer ses actions dans sa société créée à Maurice. Le conseil a donné son feu vert. Je dois préciser un détail important. Quand M Talata, qui travaillait à Sunu a fait prévaloir ses droits à la retraite en 2011, il avait été directement recruté par Raymond Farhat, Directeur Général de Saham Assurances, qui portait alors la stratégie de développement de Saham sur l'Afrique. M. Farhat lui avait chargé de l'ouverture d'une filiale Saham au Niger. N'étant pas sur le marché, Saham avait confié toutes ses affaires à notre filiale du Niger. Nous leurs avons immédiatement transféré lesdites affaires une fois leur

filiale constituée, cela illustre de l'entente cordiale qui existait entre le groupe Saham et le groupe Sunu. Il est aussi utile à retenir pour l'histoire, que j'ai créé la Colina ex nihilo en Côte d'Ivoire. Quand j'ai quitté cette société, les propriétaires américains l'ont cédé à M. Michel Pharaon. Ce dernier l'a cédé à M. Moulay Hafid Elalamy au début des années 2010. Les liens historiques sont là. Quand M. Talata nous a informé, en juin 2017 qu'il avait cédé FEMC à Saham Finance, nous avons pris acte bien que surpris de la méthode. Quant à M. Ousmane Bocoum, très proche de M. Talata, l'annonce de la cession de ses 2,69% à Saham ne constitue pas une grande surprise. Puis nous avons appris que notre frère Alioune Ndour Diouf a lui aussi cédé sa participation de 14%.

Par contre, là c'est une grosse surprise, nous imaginons, compte tenu de votre légendaire proximité ?

En effet, ce fut une très grande surprise pour nous tous. Mais je voudrais faire une déclaration solennelle à ce sujet. Je ne voudrais pas entrer dans la cabale qui consiste à désigner M. Alioune Ndour Diouf comme un traître. Je n'accepte pas ce terme. M Diouf (ainsi que les deux personnes qui ont vendu leurs actions à SAHAM) n'a pas commis de crime et n'a pas posé d'acte illégal. Il a vendu des actions qui lui appartenaient pour des raisons qui lui sont propres. La seule chose que ses anciens associés y compris moi-même Pathé Dione, avons regretté, c'est qu'il ne nous ait pas proposé de reprendre ses participations. Si nous lui disions que nous n'étions pas en mesure d'acheter, nous l'aurions accompagné pour trouver un autre actionnaire. Mais il ne sert à rien de se plaindre : « le vin est tiré, il a été amer mais nous l'avons bu ». Il faut qu'on tourne la page.

Du coup, après le départ d'Alioune Ndour Diouf, qui était quand même un poids lourd avec 14%, comment le restant de l'actionariat s'est-il réorganisé en prévision d'une prochaine attaque?

Nous avons été victimes de l'esprit de famille que j'ai voulu inculquer en créant le Groupe SUNU. Nous n'avions pas pris certaines précautions nécessaires dans nos statuts. C'est une faille que le groupe Saham a exploité. Maintenant, nous avons, dès le lendemain de la cession des parts de M. Talata, convoqué une Assemblée Générale Extraordinaire (AGE), le 28 juillet 2017, pour ne plus donner la possibilité d'une cession de quelque nature que ce soit sans l'aval du Conseil d'Administration. C'est à la veille de la tenue de cette AGE M.M Ousmane Bocoum et Alioune Ndour Diouf, voyant que nous allions introduire cette disposition, sont allés vendre leurs actions à Saham. L'AGE s'est tenue et a introduit ce verrou. Là, nous venons de tenir une autre Assemblée Générale Extraordinaire, en date du 21 août 2017, et enlevé le dispositif qui permettait à tout actionnaire disposant de plus de 20% du capital de disposer d'un siège au Conseil d'Administration. Ce sur quoi je voudrais insister c'est que nous sommes dans une société à actions simplifiée (SAS), et non dans une société anonyme, donc les décisions sont prises à la majorité simple. Il y a d'autres dispositions dans nos statuts que je ne veux pas évoquer ici qui pourraient nous permettre de faire sortir Saham quand nous voulons. Aujourd'hui, ce groupe entré par effraction ne peut rien faire parce que les actionnaires détenant 79% ont scellé leur partenariat de sorte que toute cession de capital soit au préalable agréée par le conseil d'administration. Il n'y a pas donc péril en la demeure.

Certes, mais la puissance et la force de persuasion de l'argent font que tous les scénarios doivent être envisagés ? N'est-ce pas ?

En effet. Dès lors qu'il y a proposition d'acquisition d'actions, il faut que cela passe devant le Conseil d'Administration. Les associés ont le droit de nous prononcer et de prendre des dispositions pour acquérir lesdites parts en vente. Mais là aussi, personne ne peut spéculer sur les titres. Les tribunaux sont là et nous pouvons demander la désignation d'experts assermentés pour procéder à la valorisation. Une entreprise a une valeur sur laquelle on ne peut indéfiniment spéculer. Quelque chose qui vaut 100 ne peut pas être vendu à 500 ou à 1000. Il n'est pas question de spolier qui que ce soit. Le moment venu, il faudra payer le juste prix. C'est à cause de cela que nous disons qu'il n'y a pas péril en la demeure. Nous avons un combat à mener, c'est de développer le Groupe SUNU avec rigueur et professionnalisme.

Quel est donc votre combat, M. Dione? Êtes-vous contre le fait qu'il y ait des rapprochements entre groupes africains ?

J'ai déjà écrit et déclaré que j'adhérais à la vision de Sa Majesté le Roi Mohammed VI du Maroc qui consiste à nouer des relations avec l'Afrique au Sud du Sahara. Mais une fois cela dit, cela ne signifie pas que les acteurs marocains doivent venir faire ce qu'ils veulent. Il paraît que Moulay Hafid Elalamy est puissant dans son pays. Il s'autorise tout. Moi, je ne peux pas accepter son arrogance coloniale.

Quand vous dites arrogance coloniale, à quoi faites-vous allusion ?

J'insiste là-dessus. Les membres de ce groupe se sont réunis à Casablanca et ont décidé de la disparition du groupe Sunu. Le sud-africain Sanlam, actionnaire à hauteur de 47% de Saham Finance, est un acteur important de l'Assurance Vie en Afrique du Sud et en Afrique Australe. Ce groupe n'a pas de présence en Afrique de l'Ouest. Le Groupe Sunu, leader en vie dans cette zone, était donc la cible idéale visée par Saham pour absorption par Sanlam. Si ce n'est pas de l'arrogance ! Nous avons mis ce Plan en échec. Tout cela est sous-tendu par une mentalité condescendante consistant à dire que «les africains au Sud du Sahara ne sont pas capables de gérer un groupe de la dimension de SUNU ». Nous, nous réaffirmons notre désir d'autonomie. Nous pouvons mener notre barque tout seul.

Ce désir d'autonomie n'est-il pas de la frilosité ou, comme on l'a lu dans certains articles de presse, de la rigidité ?

Absolument pas. J'ai passé le plus clair de mon temps en Occident et je n'ai jamais senti de barrière psychologique ou culturelle dans mon évolution dans le milieu de la Finance. Seulement, la vie d'une entreprise passe par des étapes. Nous allons fêter nos vingt ans l'année prochaine. Mais 20 ans, c'est peu dans la vie d'une entreprise. Le Groupe Sunu est une entreprise encore jeune. Avant de penser à une éventuelle ouverture, il y a d'abord une phase de consolidation importante en raison de notre forte expansion de ces dernières années. Nous allons nous ouvrir le moment venu, mais nous choisirons le bon partenaire. Ce n'est pas lorsqu'on est en pleine croissance externe, entièrement autofinancée sur fonds propres, que l'on va s'ouvrir. Dans leurs hypothèses complètement fausses, les dirigeants du groupe Saham ont cru que nous ne sommes pas en mesure de respecter les nouvelles dispositions réglementaires introduites dans la Zone CIMA. Ils se trompent.

Pourtant, c'est une interrogation du marché. Avez-vous les moyens, au niveau filiales et groupes, de multiplier par cinq les minimums exigés en termes de capital ?

Je crois qu'ils se sont basés sur le rapport fait par une officine basée au Maroc qui produit des études sans bien connaître les marchés africains de l'Assurance. Ce cabinet a produit une étude erronée en ce qui concerne ses appréciations sur notre groupe. La date fixée par le régulateur pour passer à 5 milliards FCFA est 2021. A ce jour, nos filiales de Côte d'Ivoire ont déjà atteint ce niveau, et un plan précis a été établi pour toutes les autres afin de satisfaire, dans les délais, aux exigences réglementaires, peut-être même avant les filiales de Saham.

Qu'en est-il de votre croissance externe ? L'on évoque l'acquisition d'une banque dans la sous-région ?

Nous cherchons des banques pour jouer le rôle d'interface. Effectivement, nous sommes en phase d'acquisition de la BPEC au Togo, à hauteur de 58%, à l'invitation des Fonds Cauris et AFRICINVEST. Nous attendons l'approbation des autorités réglementaires, et sommes en discussion sur d'autres acquisitions, mais notre Core business reste l'assurance.

Dans le fond et pour en revenir à la tentative du groupe Saham, votre alliance serait-elle bénéfique ou non pour le marché ?

Nous sommes concurrents sur 14 marchés. Je ne vois pas ce qu'ils pourraient nous apporter, mis à part la volonté de coloniser et de se débarrasser d'un concurrent de la manière la plus inélégante. Nous ne pouvons pas accepter cela. Je pense que M. Elalamy devrait se calmer. Nous allons le combattre partout, lui sa clique et son libanais de service, Raymond Farhat, exécuter des basses besognes. Les africains sont heurtés par la méthode et ne comprennent pas qu'un ministre en exercice puisse se permettre de telles libertés à l'encontre des orientations diplomatiques et politiques de son pays et du gouvernement dont il est membre. Nous faisons bien la part des choses. Le Maroc est un pays africain qui a sa place partout en Afrique. Mais il faut bâtir des relations biunivoques. Nous voulons qu'il y ait une réciprocité. Apparemment, ce n'est pas le cas. Je ne veux pas aller plus loin parce que je n'en pense pas moins. Ils ont tiré les premiers. Nous allons nous défendre par tous les moyens. Il y a une solidarité africaine qu'ils sous-estiment. Nous allons dénoncer les pratiques du patron de Saham et les combattre partout.

Quand vous dites qu'ils veulent faire disparaître Sunu, à quoi faites-vous allusion ?

Ils sont partis beaucoup plus loin que la reprise des parts minoritaires évoquées ci-haut. Des tentatives d'acquisitions ont été aussi signalées au niveau de nos filiales. Des actionnaires minoritaires ont été approchés. Cela veut dire qu'ils ont une stratégie bâtie et bien orchestrée. Mais ils ne savent pas que les statuts de nos filiales ont été aussi verrouillés. C'est donc une stratégie de démolition du groupe Sunu qui est conçue depuis Casablanca.

Que dit le régulateur de la CIMA et les directions des assurances des ministères des Finances des pays de présence ?

Je ne peux pas parler en leur nom. Je voudrais dire que nous avons tourné la page des trois anciens associés qui ont cédé leur part. Notre adversaire c'est Saham et son dirigeant. C'est eux qui ont déclaré la guerre. Ils ont tiré les premiers. Nous les combattons jusqu'à la dernière énergie, jusqu'à ce qu'ils sortent de notre affaire. Pour nous, la guerre ne doit être, en toute occurrence, qu'un ultime recours.

Cela veut dire que vous êtes prêts à casser la tirelire pour racheter les 21% de Saham ?

Ce n'est pas le plus important. Saham ne nous respecte pas et n'a rien à faire dans notre tour de table. Il y a des groupes marocains beaucoup plus respectables qui nous ont approchés en bonne intelligence. Le président Othman Benjelloun de la BMCE Bank nous a reçu avec beaucoup d'égards, en seigneur. La holding SNI et Attijariwafa Bank

nous a reçu avec tous les honneurs. Dans les deux cas, ces deux grands ensembles nous ont proposé une participation capitalistique que nous avons refusée. Ils ont respecté notre décision et travaillent avec nous sur certains dossiers. C'est pendant ce temps, que Saham a construit sa stratégie de contournement pour entrer chez nous sans notre consentement. Ils ne sont pas les bienvenus et ils ne le seront jamais.

La cause est entendue. Mais, M. Pathé Dione, on vous reproche aussi en filigrane et selon nos informations, d'être entré dans Axa Sénégal ? Qu'en est-il ?

Je crois que ceux qui font courir ce bruit méconnaissent complètement l'histoire. J'ai exercé la fonction de directeur Afrique à l'UAP International. C'est moi qui ai négocié avec les autorités sénégalaises la montée en force de l'UAP dans le capital d'AXA Sénégal (ex CSAR). En tant que Directeur de la Zone Afrique et administrateur de la société, j'avais acheté 10 actions que j'ai mis sur le nom d'une autre holding familiale au Sénégal, à savoir Teranga Participations. Ce n'était pas Sunu, qui n'existait pas à l'époque, mais Pathé Dione. Ceux qui disent cela ne savent pas qu'AXA Sénégal est le deuxième actionnaire de Sunu Assurances Vie Sénégal à hauteur de 15%, et ce avec l'accord de Claude Bebear. La situation était comme cela au départ. Maintenant, mon ami Loum Diagne à qui les autorités sénégalaises avaient donné la possibilité d'acquiescer les 21% que l'Etat sénégalais détenait dans AXA Sénégal, m'a approché en me demandant si je pouvais l'aider à financer cette opération en échange d'une cession d'une partie des 21%. J'ai trouvé le financement hors Groupe Sunu, en échange de 6% à moi et 6% à Alioune Ndour Diouf, qui était Directeur Général. Est-ce cela que l'on appelle entrer par effraction ? Ceux qui font courir ce bruit veulent enfoncer un coin dans les relations privilégiées que nous avons avec le groupe AXA. Je précise que je détiens également des actions à titre personnel dans AXA Assurances Côte d'Ivoire.

Ces relations avec AXA que la presse financière présente régulièrement comme un pacte de non-agression ou de non concurrence sont-elles encore de mises ?

(NDLR: M. Pathé Dione nous fait lire un document qu'il montre pour la première fois à un journaliste, portant en particulier sur une sorte d'entente et de droit de préemption). Nous sommes liés par un protocole d'accord notarié signé en 1998 et qui est assez clair. Les priorités que nous nous accordons réciproquement en cas de cession de nos actions dans l'une de nos filiales respectives ou d'augmentation de Capital, les clauses de non concurrence et d'assistance technique, témoignent de la nature privilégiée de nos relations. C'est comme ça que nous avons acquis toute la branche vie d'Axa en Afrique Subsaharienne.

Nous pensions que cette disposition n'est plus de mise quand on a vu AXA introduire des demandes d'agrément vie dans les marchés CIMA ?

Cela n'a rien à voir avec notre Protocole d'accord. Quand AXA nous cédait l'ensemble de ses sociétés d'assurance Vie

en Afrique Subsaharienne, nous étions déjà concurrents sur le marché ivoirien. AXA est mon ADN. Nos relations sont cordiales et constructives. En réalité, le marché est large. Il y a de la place pour tout le monde. Nous pouvons travailler ensemble entre groupes africains, et non africains sans chercher à éliminer un concurrent.

Vous fêtez vos vingt ans l'année prochaine. Comment vous voyez-vous dans vingt ans ?

Si Dieu me prête longue vie et que je suis encore de ce monde, on pourra en parler. Notre objectif c'est de terminer l'année 2017 avec un chiffre d'affaires en forte croissance. Nous étions autour de 125 Milliards F CFA de chiffre d'affaires en 2016. Nous pensons passer à 165 Milliards F CFA à la fin de l'exercice en cours. Notez qu'il s'agit d'une croissance organique qui aurait été plus importante n'eut été les contrecoups de la dévaluation du naira. Notre filiale locale, Equity Assurances, qui sera à l'avenir l'une des plus importantes du groupe, portera le nom SUNU Assurances prochainement. D'une manière générale, nos perspectives sont optimistes. L'Afrique, avec un taux de pénétration d'à peine 2%, est l'un des principaux réservoirs de croissance du secteur de l'assurance. Il y a de la place pour tout le monde. L'on me dit que M. Elalamy est arrogant, imbu de sa personne et en plus prétentieux. J'ai appris que la prétention ne tient forcément pas lieu de génie. La modestie continue d'être parfois une vertu. En la matière, le temps est le seul juge. Il rectifie infailliblement les autosatisfactions usurpées.