AFRICA PRIVATE CAPITAL DESK

RAPPORT D'INTELLIGENCE

SUR LE FINANCEMENT PRIVÉ EN AFRIQUE

Analyse BI stratégique 2017–2026

8 876	$181 Mds	3	40+
Transactions analysées	Capital total recensé	Types d'acteurs	Pays couverts
deals (2017-2026)	83,3% divulguées	VC · PE · DFI	pays africains

Publication : **Avril 2026** | Classification : **Confidentiel — Usage privé**

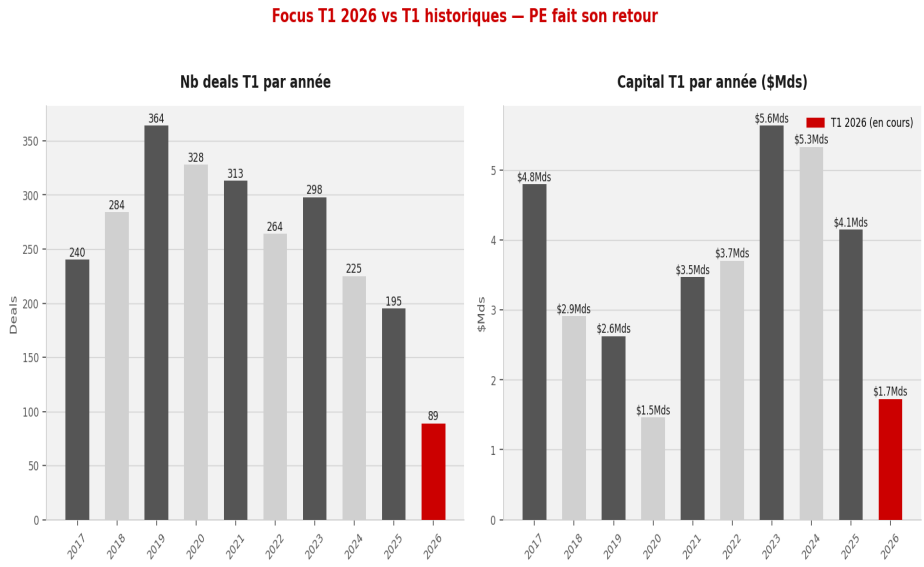
PARTIE I — T1 2026 : PERFORMANCE ET RUPTURES DE TENDANCE

T1 2026 : Le Private Equity prend les commandes

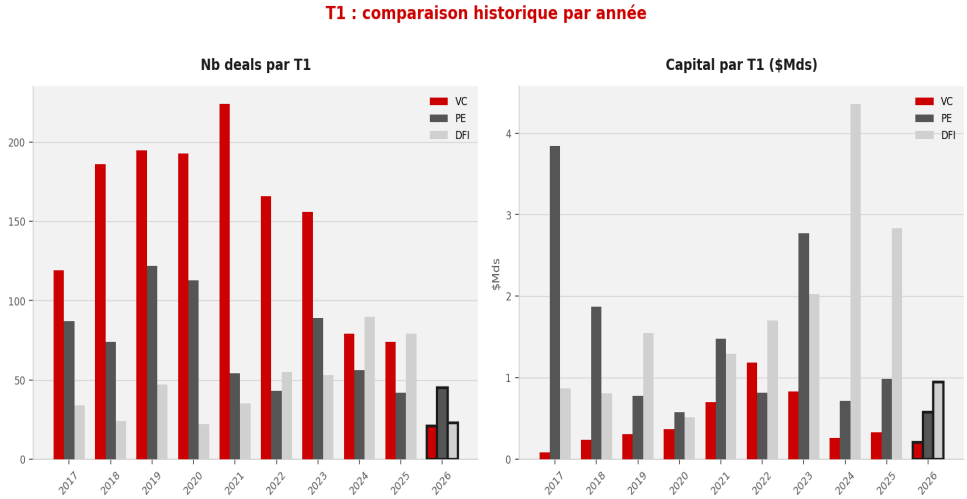
Pour la première fois depuis 2019, le Private Equity dépasse le Venture Capital en nombre de deals au premier trimestre. Ce retournement s'inscrit dans un contexte de contraction durable du VC africain et de normalisation progressive des valorisations. Ce que la data dit, c'est que le marché est en train de changer de régime.

Tableau de bord T1 2026 — 135 transactions recensées

135	$2,5 Mds	47%	57,3%
Deals T1 2026	Capital T1 2026	Part PE	Ratio DFI
transactions	données partielles	du volume (63 deals)	du capital



T1 2026 vs T1 historiques — nb deals et capital par trimestre 1



T1 par type d'acteur : VC vs PE vs DFI de 2017 à 2026

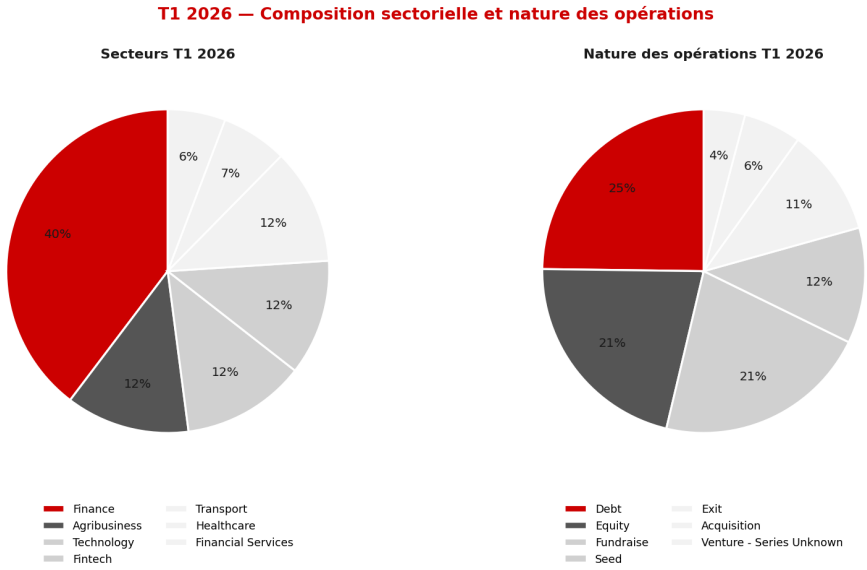
Cent trente-cinq opérations ont été enregistrées au premier trimestre 2026. Un chiffre modeste en apparence, mais qui recèle un signal fort : le Private Equity totalise 63 transactions, loin devant les DFI (37) et le Venture Capital (35). Ce n'est pas arrivé depuis 2019. La dernière fois que le PE dominait le T1 en volume, les fonds américains et européens déversaient encore massivement leurs dry powder sur le continent, portés par une euphorie post-croissance mondiale et des LP en manque de rendements alternatifs.

Depuis, les années 2021-2023 ont redistribué les cartes. La remontée agressive des taux de la Réserve fédérale américaine, à partir de mars 2022, a tari les flux vers les marchés émergents. Les gestionnaires de fonds PE actifs en Afrique ont ralenti leurs deployments, fait tourner leurs portefeuilles existants, et attendu. Ce T1 2026 laisse entendre que l'attente touche à sa fin.

Un marché en transition de régime : le PE revient, le VC continue de se contracter

La composition sectorielle du T1 2026 confirme la dynamique. La dette (30 deals) et l'equity (26) dominent les instruments mobilisés, devant les opérations de fundraise (26). Les sorties (13) maintiennent un rythme soutenu, ce qui indique que des acteurs cherchent à cristalliser des gains avant une éventuelle remontée des valorisations. Les pays les plus actifs — Afrique du

Sud (25 deals), Égypte (16), Nigeria (12) — restent les grands pôles habituels, avec une mention particulière à Maurice (11 deals), qui joue son rôle de hub de structuration juridique et fiscale pour des véhicules à portée pan-africaine.



Composition sectorielle et nature des opérations — T1 2026

La sectorisation du T1 2026 ne réserve pas de surprise majeure. Les services financiers, la fintech, l'agribusiness et les énergies renouvelables monopolisent les premières positions, conformément à la tendance de fond observée depuis 2023. Ce qui est notable, c'est l'absence presque totale du VC early-stage dans ce premier trimestre : 14 deals de type Seed seulement, quand la même période en 2021 en comptait plus de 80. Le tuyau se vide. Les startups africaines en phase d'amorçage ont de moins en moins de portes auxquelles frapper.

La médiane du ticket T1 2026 à $15M : le mid-market africain reprend le dessus

La médiane de transaction à $15 millions pour l'ensemble du T1 2026 est un indicateur instructif. Elle reflète un marché qui glisse vers des deals structurés, de taille intermédiaire, portés par des fonds PE institutionnels et des DFI. Elle traduit aussi la montée en gamme progressive du Private Equity africain : moins de micro-deals, davantage de prises de participation significatives dans des entreprises à cash-flows établis. C'est exactement le profil recherché par les LP qui ont survécu aux déconvenues du cycle VC 2020-2023.

Dimension T1 2026	Données	Comparaison T1 2025	Signal
Nb total deals	135	203 (T1 2025)	↓ Repli du volume global
Part PE	47% (63 deals)	29% (T1 2025)	↑ PE reprend la tête
Part VC	26% (35 deals)	36% (T1 2025)	↓ Contraction VC continue
Part DFI	27% (37 deals)	35% (T1 2025)	↓ DFI recule en proportion
Médiane ticket	$15M	$12M (T1 2025)	↑ Ticket moyen en hausse
Top secteur	Fin. Services	Fintech / Finance	Stable sur finance
Nb exits	13	12 (T1 2025)	→ Exits maintenu
Ratio DFI / capital	57,3%	~62% (T1 2025)	↓ Moins de DFI mais PE >

PARTIE II — ANALYSE GLOBALE 2017-2026 : LA DÉCENNIE DU CAPITAL CONTRAINT

1. Profil du dataset & précautions méthodologiques

Le corpus couvre 8876 transactions de financement privé en Afrique, documentées entre janvier 2017 et mars 2026, pour un capital total déclaré de 181 milliards de dollars. Trois grandes familles d'acteurs structurent le marché : le Venture Capital (4 084 deals, 46%), le Private Equity (2 483, 28%), et les Institutions de Financement du Développement ou DFI (2 309, 26%). La répartition est trompeuse : en valeur, les DFI et le PE captent l'essentiel du capital, le VC ne représentant que 10% des montants malgré la moitié des opérations.
Avertissement méthodologique : 1 480 transactions, soit 16,7% du corpus, ne comportent pas de montant déclaré. La concentration de ce silence est révélatrice : 1 111 de ces deals sans valeur appartiennent au PE (44,7% du segment). Concrètement, toute analyse fondée sur les montants sous-estime structurellement le Private Equity de 40 à 60%. Les chiffres présentés dans ce rapport doivent être lus avec cette réserve permanente. Le PE africain est plus grand que ce que les données montrent.

Indicateur	Valeur	Note analytique
Transactions totales	8 876	Corpus robuste sur 9 ans
Capital total recensé	$181 Mds USD	83,3% des deals avec montant
Période couverte	2017 → T1 2026	Comparaisons T1 disponibles
Taux divulgation VC	~92%	Segment le plus transparent
Taux divulgation PE	~55%	⚠ Sous-estimation systématique
Taux divulgation DFI	>98%	Reportings institutionnels
Langue majoritaire	99,9% anglais	⚠ Biais potentiel espace francophone
Deals sans valeur	1 480 (16,7%)	Dont 1 111 PE = biais majeur

2. Executive Intelligence Brief — 12 signaux non-évidents

Ce qui suit n'est pas un résumé de statistiques. C'est une lecture des dynamiques que les chiffres de surface ne montrent pas. Chaque signal suit la logique : Donnée brute → Pattern identifié → Pourquoi → Pour qui c'est critique.

01

Les DFI ont pris le contrôle du marché africain — ce n'est pas une bonne nouvelle

SIGNAL : Part DFI dans le capital : 30,5% (2017) → 44,8% (2022) → 81,5% (2024). En valeur absolue : $5,1 Mds → $19,1 Mds.

POURQUOI : Le capital privé s'est retiré après la hausse des taux américains de 2022. Les DFI ont comblé le vide, passant de financeurs complémentaires à acteurs de premier rang. Le marché ne fonctionne plus sur une logique de rendement privé mais de soutien institutionnel.

POUR QUI : Investisseurs, LP, policymakers. Un DFI cliff — contraction brutale des bilans DFI sous pression budgétaire — est le risque systémique le plus sous-estimé du marché africain.

02

Le VC africain ne mature pas — il s'effondre avec un biais de survivant

SIGNAL : Deals VC : 603 (2021) → 246 (2025), -59%. Médiane ticket VC : $100K (2018) → $3M (2025), ×30. Capital total VC : -66% en 3 ans.
POURQUOI : Les fonds survivants ont du dry powder et font de moins de deals mais plus gros. Le marché VC africain ressemble désormais à un oligopole ultra-sélectif. Le pipeline early-stage est détruit.
POUR QUI : Fonds managers, startups, gouvernements. Dans 18-24 mois, la pénurie de startups financées en 2024-2025 créera un trou générationnel dans l'écosystème.

03

L'agribusiness dépasse la fintech — la rotation la plus stratégique de la décennie

SIGNAL : Agribusiness : 70 deals/$661M (2017) → 117 deals/$2,6 Mds (2024, record). Fintech : 272 deals/$6,8 Mds (2021) → 158/$3,6 Mds (2025).
POURQUOI : L'agribusiness n'a pas eu de bulle : il a eu une croissance régulière portée par des mandats DFI renforcés, la sécurité alimentaire post-Ukraine et l'appétit PE pour des cash-flows prévisibles. La fintech, elle, a subi son cycle de correction.
POUR QUI : Fonds PE, DFI, fonds infrastructure. Le vrai secteur emergent africain pour les 5 prochaines années n'est pas la tech mais l'agri-food chain.

04

Le Mining revient, porté par la transition énergétique — et personne ne regarde

SIGNAL : Capital mining : $6,2 Mds (2017) → $264M (2022) → $3,2 Mds (2025). Seulement 10 à 17 deals par an. Ticket moyen colossal.
POURQUOI : Ce n'est pas un retour à l'ancien cycle commodités. C'est un super-cycle spécifique aux mineraux critiques (lithium, cobalt, cuivre, graphite) pour les batteries EV et les infrastructures vertes. La RDC et l'Afrique du Sud en sont les épicentres.
POUR QUI : Fonds infrastructure, vehicules 'climate', États producteurs. Le risque : survalorisation rapide et volatilité géopolitique sur les pays hôtes.

05

Le Maroc devient le 5ème hub africain — une montée en puissance structurelle

SIGNAL : Deals Maroc : 54 (2021-22) → 120 (2023-25), +122%. Total : 257 deals, $5,7 Mds. Nouveau challenger des Big 4.
POURQUOI : Le Maroc capitalise sur sa double appartenance Europe-Afrique, la stabilité macroéconomique, Casablanca Finance City comme domicile de fonds, et les groupes industriels marocains en expansion subsaharienne. Ce n'est pas conjoncturel.
POUR QUI : Fonds panafricains, DFI cherchant un hub régional. Le Maroc est en train de créer un corridor d'investissement que peu ont anticipé.

06

Les DFI financent les financeurs — l'additionality réelle est une illusion

SIGNAL : 48% des deals DFI ciblent le secteur financier (banques, MFI, fonds). Agribusiness = 222 deals, Industrie = 107.
POURQUOI : Le modèle 'financement du financement' maximise l'effet de levier théorique mais dilue l'impact réel sur l'économie productive. Les DFI financent des intermédiaires qui financent d'autres intermédiaires — le bénéficiaire final réel est rarement une PME industrielle.
POUR QUI : Policymakers, DFI eux-mêmes, institutions de mesure d'impact. Repenser les mandats vers le financement direct agri-industrie-santé.

07

L'Égypte dépasse le Kenya en volume VC — un reclassement géopolitique silencieux

SIGNAL : Egypt VC : 784 deals. Kenya VC : 592. Egypte totale : 1 098 deals, $14,6 Mds.
POURQUOI : L'accélération de l'écosystème égyptien est alimentée par des fonds du Golfe, une population jeune et urbaine massivement connectée, et un gouvernement actif. La dévaluation de la livre n'a pas freiné les deals libellés en dollars.
POUR QUI : Fonds panafricains, LP cherchant de la diversification. Les fonds qui ignorent l'Égypte ratent désormais 15-20% du marché VC continental.

08

Le marché des exits reprend mais reste hyperselectif — la liquidité est une illusion pour 80% des fonds

SIGNAL : Exits : 3 (2022) → 31 (2023) → 47 (2025). Mais 2 deals (Aspen $1,59 Md + ACA $260M) = 90% de la valeur 2025.
POURQUOI : Le marché n'est pas en train de mûrir structurellement. Il produit quelques méga-sorties concentrées sur l'Afrique du Sud (santé, finance) pendant que la plupart des fonds attendent une liquidité qui ne vient pas.
POUR QUI : LP institutionnels, fonds PE mid-market. La liquidité africaine reste un privilège des grands tickets et des secteurs premium (santé, télécom, finance SA).

09

La Tanzania et la Sierra Leone émergent comme outsiders — personne n'a vu venir

SIGNAL : Tanzanie : 22 deals (2021-22) → 53 (2023-25), +141%. Sierra Leone : 6 (2021-22) → 19 (2023-25), +217%.
POURQUOI : La saturation des marchés kenyans pousse les investisseurs vers des marchés adjacents plus accessibles. La Tanzanie capitalise sur l'infrastructure télécom ($1,1 Md deal 2024) et l'agribusiness. La Sierra Leone sur des ressources naturelles et des deals DFI ciblés.
POUR QUI : Fonds early-stage, DFI nordiques (FMO, Norfund, Swedfund), fonds infrastructure. Des valorisations encore raisonnables dans des marchés peu saturés.

10

Le capital américain se 'DFIse' en Afrique — une réponse géopolitique à la Chine

SIGNAL : DFC (US Development Finance Corporation) : 163 deals cumulés, 51 en 2024 seul. USA = 1er pays investisseur (2 165 occurrences).
POURQUOI : Avant 2022, le capital américain en Afrique était essentiellement du VC (Y Combinator, fonds SV). Depuis 2023, la DFC — outil officiel de la politique étrangère américaine pour contrer l'influence chinoise — est devenue l'un des acteurs les plus actifs. Ce n'est pas du développement, c'est de la géopolitique.
POUR QUI : Gouvernements africains, fonds cherchant des co-investisseurs institutionnels. Opportunité de co-financement mais aussi risque de conditionnalités politiques.

11

L'amorçage africain est en voie d'extinction — le pipeline de demain n'existe plus

SIGNAL : Seed + Pre-Seed : 509 deals (2021) → 98 (2025), -81%. Médiane pre-seed : $60K (2018) → $2,35M (2026).
POURQUOI : Les fonds d'accélération n'alimentent plus l'early-stage africain. Y Combinator reste actif mais les fonds locaux spécialisés ont massivement cessé d'investir. L'écosystème se 'mid-marketise' par défaut.
POUR QUI : Gouvernements, universités, incubateurs, grandes entreprises africaines. Le void de l'amorçage ne sera pas comblé par le marché — il nécessite une intervention publique ou philanthropique.

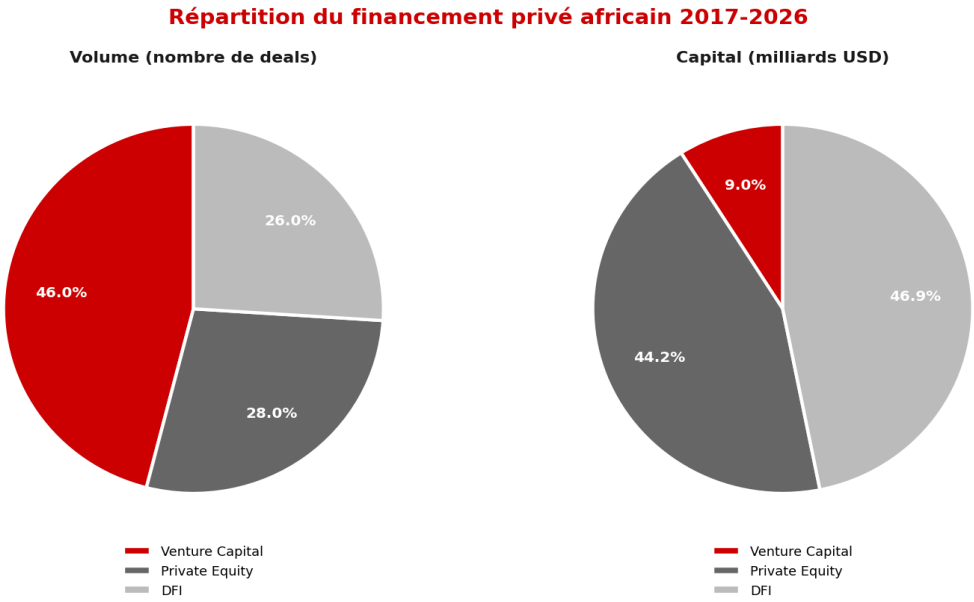
12

Maurice n'est pas un marché — c'est un masque statistique
SIGNAL : Maurice comme pays bénéficiaire : 277 deals, $11,1 Mds (6ème rang africain). Mais c'est un hub de domiciliation, pas une destination d'investissement réel.
POURQUOI : Les véhicules d'investissement pan-africains utilisent massivement Maurice pour sa fiscalité (traités de non-double imposition), sa réglementation flexible et son droit des sociétés lisible. Ces flux sont comptabilisés comme 'allant vers Maurice' mais leur destination finale est dispersée sur 20+ pays africains.
POUR QUI : Fisc africains, policymakers, analystes. La cartographie réelle des flux suppose de regarder au-delà de Maurice pour identifier les bénéficiaires ultimes.

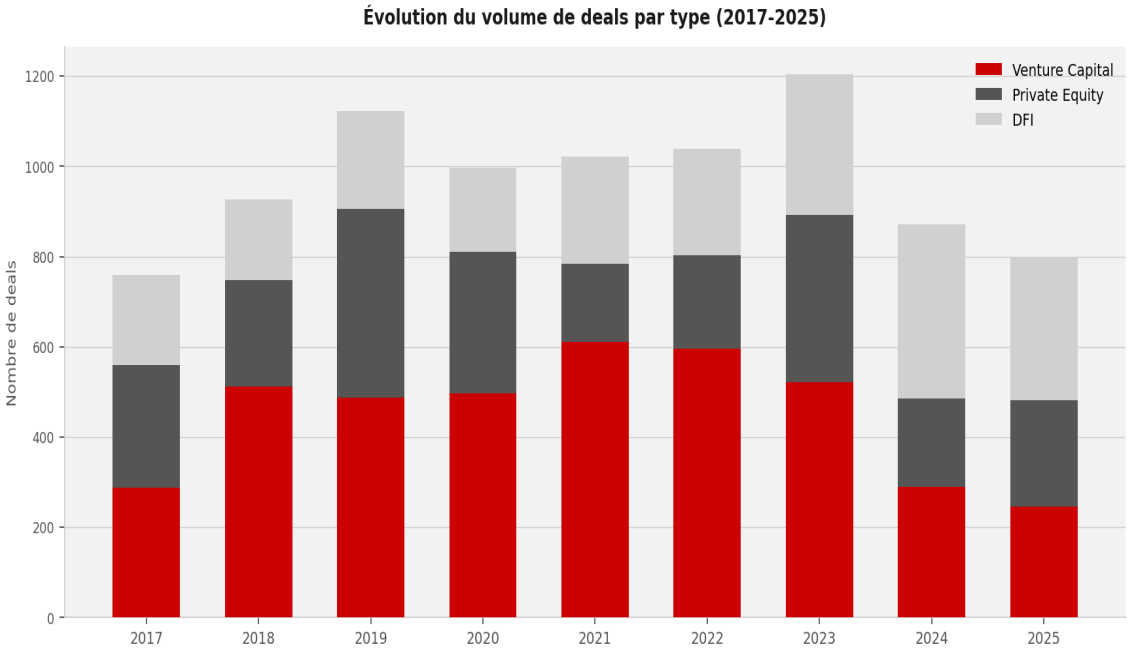
3. Structure du marché

3.1 — Trois acteurs, deux logiques

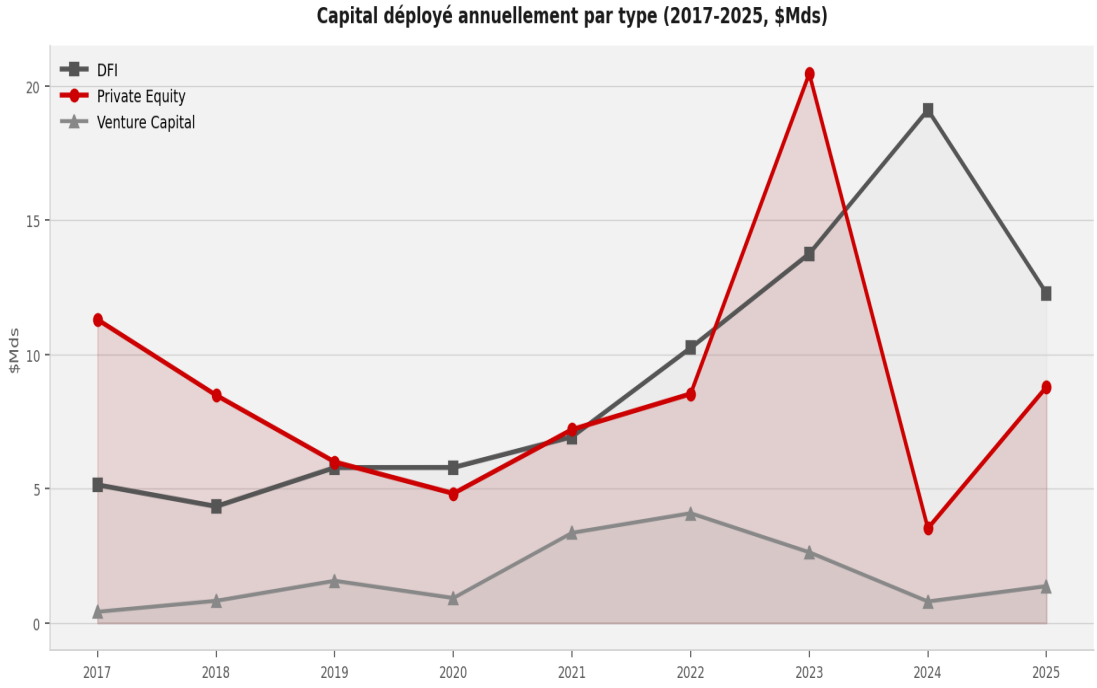
Le marché du financement privé africain est structuré autour d'une tension permanente entre deux logiques : la logique de rendement (VC, PE) et la logique de développement (DFI). Pendant six ans, ces logiques ont coexisté. Depuis 2022, la première recule et la seconde comble le vide. Ce glissement est le fait structurant de la décennie.



Répartition du financement africain : volume (nb deals) et capital ($Mds)



Évolution annuelle du volume de deals par type d'acteur (2017-2025)

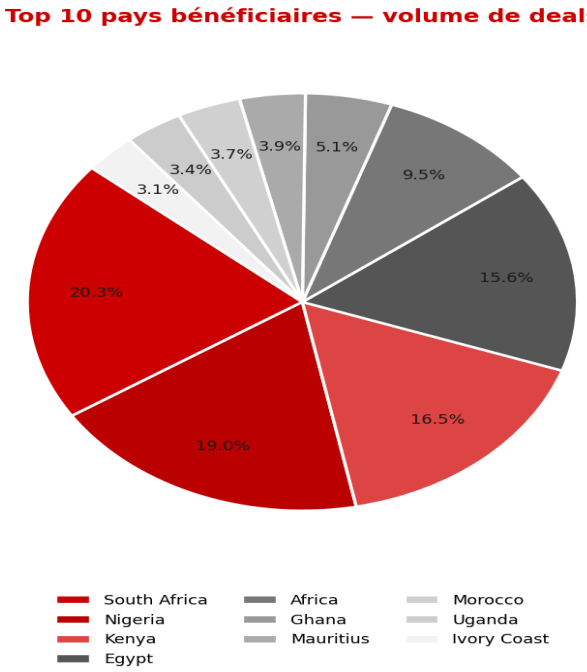


Capital annuel déployé par type ($Mds) — la montée en puissance des DFI

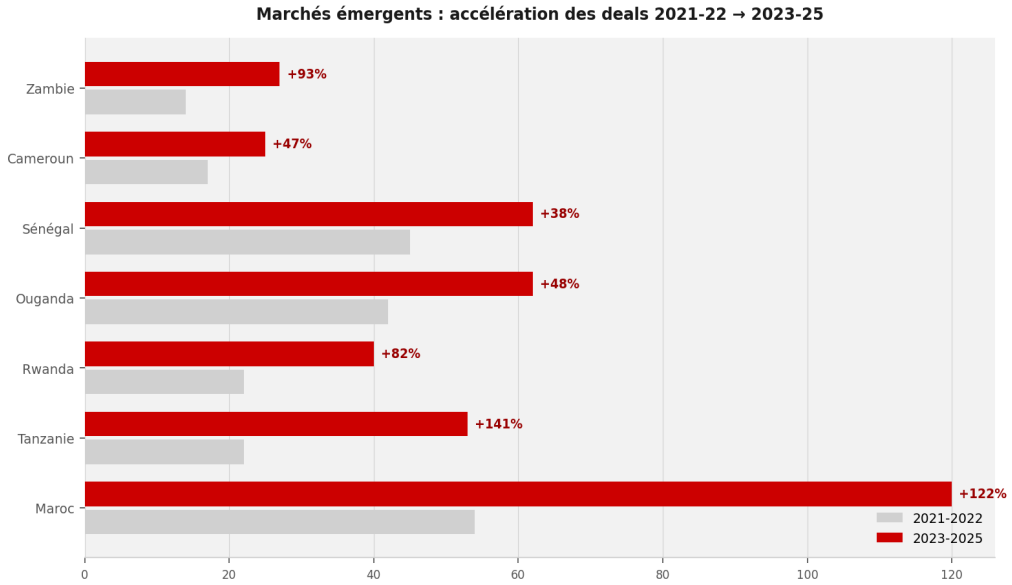
Type	Volume	% vol	Capital ($Mds)	% capital	Médiane ticket	Tendance
Venture Capital	4 084	46%	$17,8	10%	$0,5M	↓ -59% deals VC
Private Equity	2 483	28%	$85,2*	47%*	$12,0M	→ reprise T1 2026
DFI	2 309	26%	$79,5	44%	$18,0M	↑ dominant 2022-2025

(*) Valeur PE sous-estimée de 40-50% : 44,7% des deals PE sans montant déclaré.

3.2 — Géographie : le Big 4 résiste, les challengers accélèrent



Top 10 pays bénéficiaires — part dans le volume total de deals

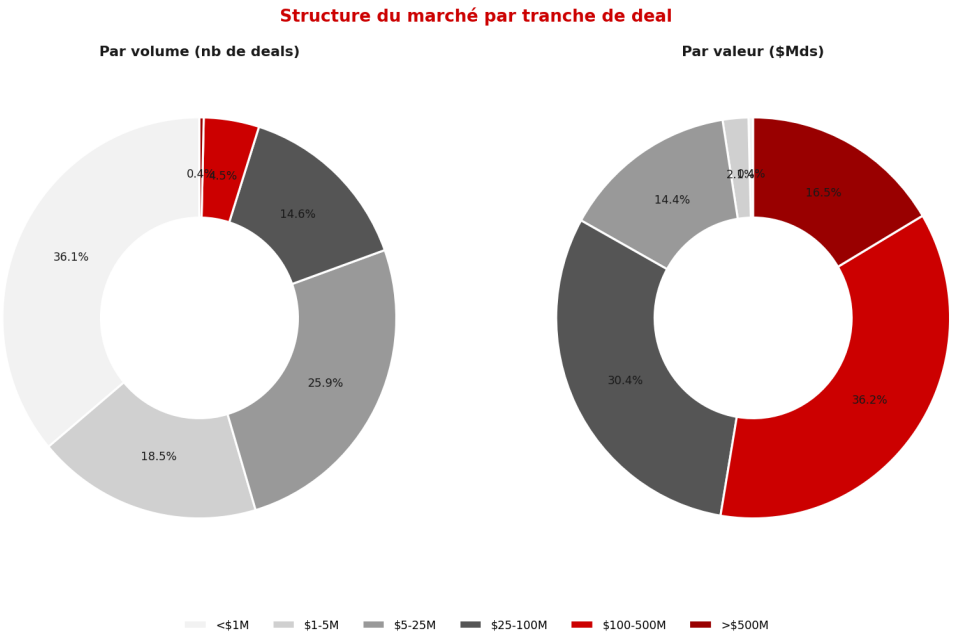


Marchés émergents : accélération 2021-22 vs 2023-25

L'Afrique du Sud, le Nigeria, le Kenya et l'Égypte concentrent 58% du volume total. Mais derrière cette domination, une recomposition lente s'opère. Le Maroc a doublé son activité en trois ans. La Tanzanie fait de même. Rwanda et Sierra Leone sortent de l'invisibilité statistique. Ce mouvement est structurel : il traduit la saturation progressive des grands marchés et l'appétit croissant des investisseurs pour des premiums de risque encore acceptables sur des marchés moins courus.

Pays	Total deals	Capital ($Mds)	Profil dominant	2021-22	2023-25	Δ
Afrique du Sud	1 435	$40,2	PE + VC matures	408	790	↑ +94%
Nigeria	1 302	$21,2	VC early-stage	365	515	↑ +41%
Kenya	1 147	$13,5	VC + PE équilibres	290	410	↑ +41%
Égypte	1 098	$14,6	VC / capital Golfe	278	543	↑ +95%
Maroc	257	$5,7	PE + DFI hub	54	120	↑ +122%
Tanzanie	143	$4,9	Infra + agri	22	53	↑ +141%
Rwanda	106	$1,5	Gouvernance premium	22	40	↑ +82%

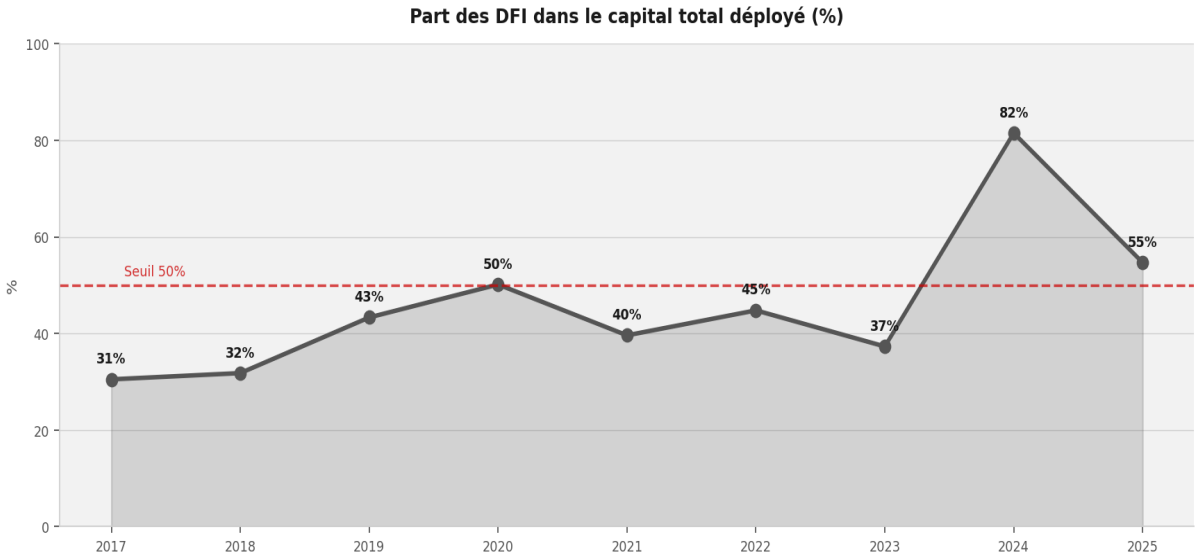
3.3 — Distribution par tranche de ticket : une structure bimodale révélatrice



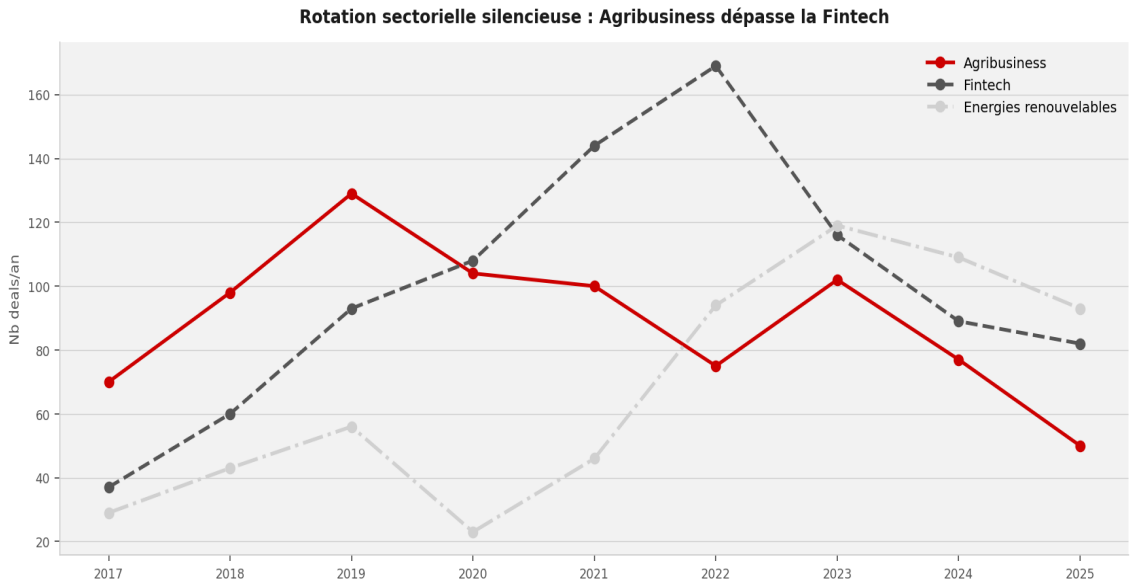
Structure par tranche de deal — volume vs valeur (bimodalité du marché)

La distribution par taille de deal révèle une structure bimodale : d'un côté, 36% des transactions sont inférieures à 1 million de dollars (micro-deals VC early-stage), de l'autre, 26 méga-deals de plus de 500 millions concentrent $29,9 Mds soit autant que les 5 600 deals inférieurs à $25M. Le milieu de marché ($25-100M) est en réalité le coeur financier du continent : 1 081 deals pour $55,1 Mds, soit 30,5% du capital total. C'est là que les fonds PE de taille intermédiaire et les DFI opèrent avec le plus d'efficacité.

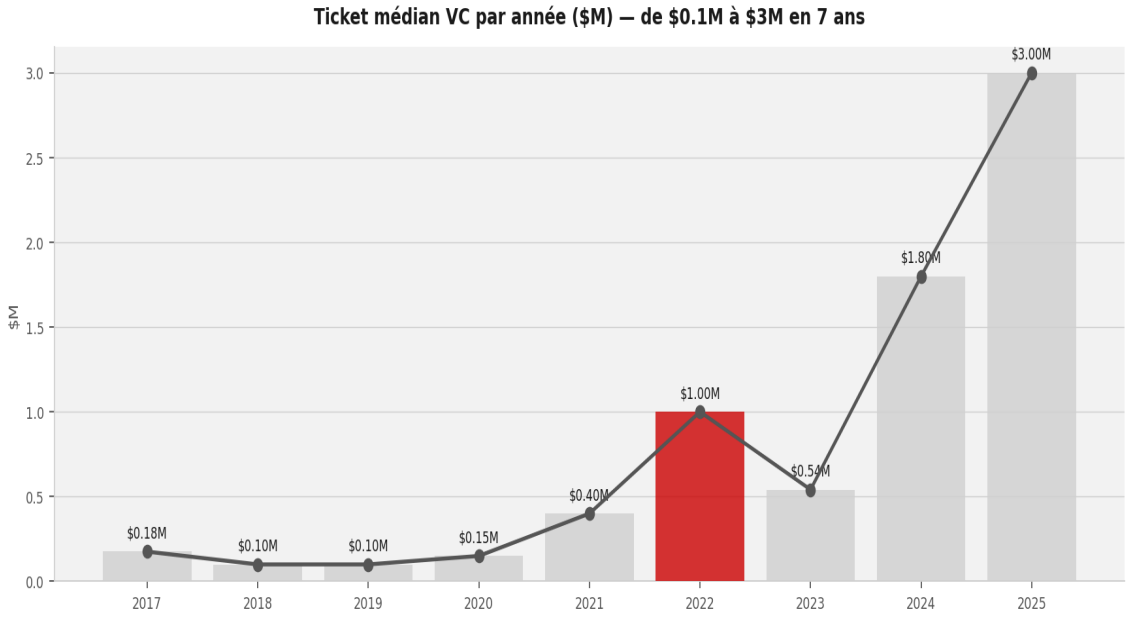
4. Patterns cachés & signaux faibles



Part des DFI dans le capital total annuel (%) — le basculement de 2024



Rotation sectorielle silencieuse : Agribusiness vs Fintech vs Énergies renouvelables



Ticket médian VC par année ($M) — du micro-deal au mid-market en 7 ans

La rotation sectorielle silencieuse

Entre 2017 et 2021, la tech et la fintech étaient les locomotives du deal flow africain — et les manchettes des médias. Depuis 2022, une rotation profonde s'opère vers trois secteurs : l'agribusiness, les énergies renouvelables, et l'infrastructure-logistique. Cette rotation est silencieuse parce qu'elle n'est portée ni par des levées de fonds spectaculaires, ni par des unicornes qui font la une. Elle se déroule dans les tableaux Excel des DFI nordiques, dans les portefeuilles de fonds PE institutionnels britanniques et sud-africains, dans les memoranda d'accord signés en marge des sommets de l'UA. Le graphique ci-dessus le démontre sans ambiguïté.

Les DFIs nordiques comme faiseurs de marché invisibles

FMO (Pays-Bas, 291 deals), Norfund (Norvège, 117), Swedfund (Suède, 62), Finnfund (Finlande, 70), BIO (Belgique, 67) : les DFI nordiques et d'Europe du Nord représentent collectivement plus de 600 opérations, soit davantage que la très médiatisée IFC si on les cumule. Ces acteurs moins visibles sont en réalité les vecteurs les plus actifs du financement sur des marchés frontier — Rwanda, Sierra Leone, Zambie, Tanzanie — que les grandes institutions hésitent à approcher seules. Ils assurent ce que les économistes du développement appellent l'additionality réelle.

Le capital américain se géopolitise

Avant 2022, les États-Unis intervenaient en Afrique principalement via des fonds VC privés et des accélérateurs comme Y Combinator. Depuis l'entrée en vigueur de la loi américaine Inflation Reduction Act et la rivalité sino-américaine pour les ressources africaines, la DFC — agence gouvernementale américaine de financement du développement dotée d'un mandat explicitement géopolitique — est devenue l'un des investisseurs les plus actifs du continent, avec 51 deals au seul exercice 2024. Ce basculement signifie que le capital américain en Afrique n'obéit plus seulement à une logique de rendement mais aussi à une logique de positionnement stratégique face à Pékin.

5. Contradictions & Paradoxes du Marché

Ce sont les zones où le marché dit une chose et fait une autre. Chaque paradoxe est une opportunité d'intelligence — ou de risque non pricé.

LE PARADOXE DE LA MATURITÉ INVERSÉE

Observation : *Plus d'exits en 2025 (47) qu'en 2021-2022 cumulés (3), mais le pipeline early-stage a reculé de 81% sur la même période.*
Lecture strategique : Un marché qui mûrit normalement devrait voir ses exits alimenter un nouveau cycle d'investissement early-stage. En Afrique, les sorties existent mais restent monopolisées par quelques grands acteurs en Afrique du Sud. Le capital recyclé va vers de rares deals plus gros, pas vers de nouveaux écosystèmes. La maturité est en trompe-l'oeil.

LE PARADOXE DE LA DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE

Observation : *Le dataset couvre 40+ pays, mais 4 pays captent 58% du volume et probablement 70% de la valeur.*
Lecture strategique : La narrative de 'l'Afrique qui se diversifie' est vraie en nombre d'opérations mais fausse en capital. Les LP qui croient déployer sur 'toute l'Afrique' concentrent en réalité leurs risques sur 4 marchés. Le vrai risque systémique est une récession simultanée au Nigeria, en Égypte et en Afrique du Sud.

LE PARADOXE DU VC QUI GROSSIT EN MOURANT

Observation : *Médiane ticket VC : ×30 en 7 ans ($100K → $3M). Volume de deals VC : -59% sur la même période.*
Lecture strategique : Ce n'est pas une maturation : c'est un effondrement avec biais de survivant. Les rares fonds encore actifs ont du dry powder et font des paris plus gros sur moins de cibles. Le marché VC africain ressemble désormais à un marché 'winner-takes-all' ultra-sélectif, pas à un écosystème diversifié. La hausse du ticket médian n'est pas le signe d'un marché qui monte — c'est le signe d'un marché qui se vide.

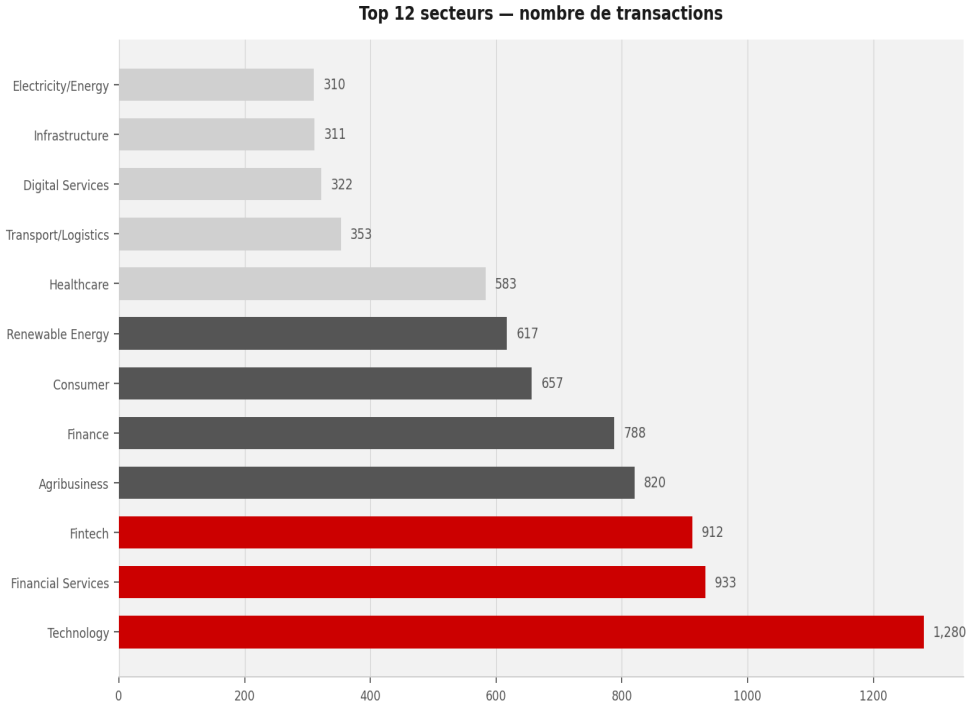
LE PARADOXE DE LA TRANSPARENCE INVERSÉE

Observation : *Les DFI (acteurs publics) déclarent 98% de leurs transactions. Le PE (acteurs privés) en cache 44,7%.*
Lecture strategique : Toute analyse du capital privé africain est structurellement biaisée vers les flux institutionnels. Les deal PE qui n'apparaissent pas dans la data concernent principalement des acquisitions, des prises de contrôle et des equity deals hors médias. Le vrai marché PE africain est plus grand, et probablement plus actif, que les chiffres ne le laissent paraître.

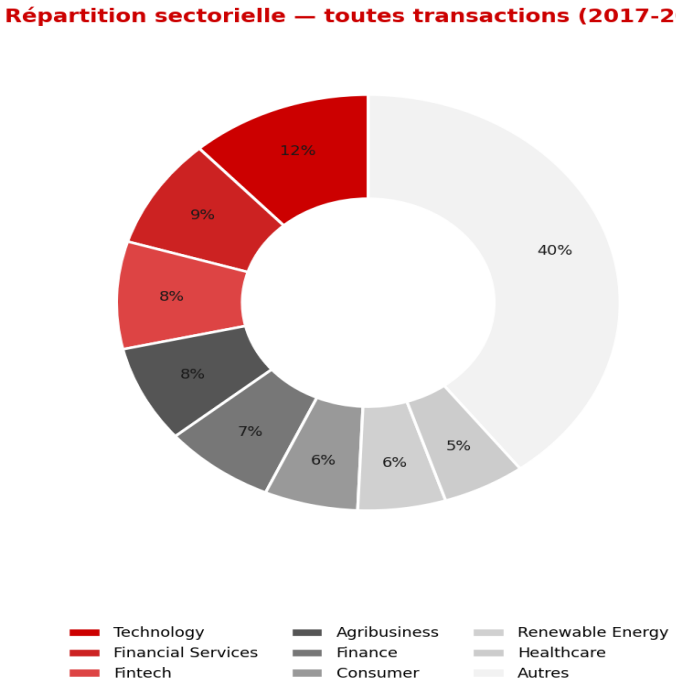
LE PARADOXE DU FINANCEMENT SANS ÉCONOMIE RÉELLE

Observation : *48% des deals DFI ciblent le secteur financier. L'industrie manufacturière : 107 deals en 9 ans.*
Lecture strategique : Les DFI ont rationalisé leur action autour des intermédiaires financiers pour maximiser l'effet de levier. Résultat : un 'financement circulaire' où les DFI financent des banques qui financent des fonds qui financent... d'autres intermédiaires. L'additionality sur l'économie réelle — emploi industriel, production agricole, accès aux soins — reste difficile à mesurer et probablement faible.

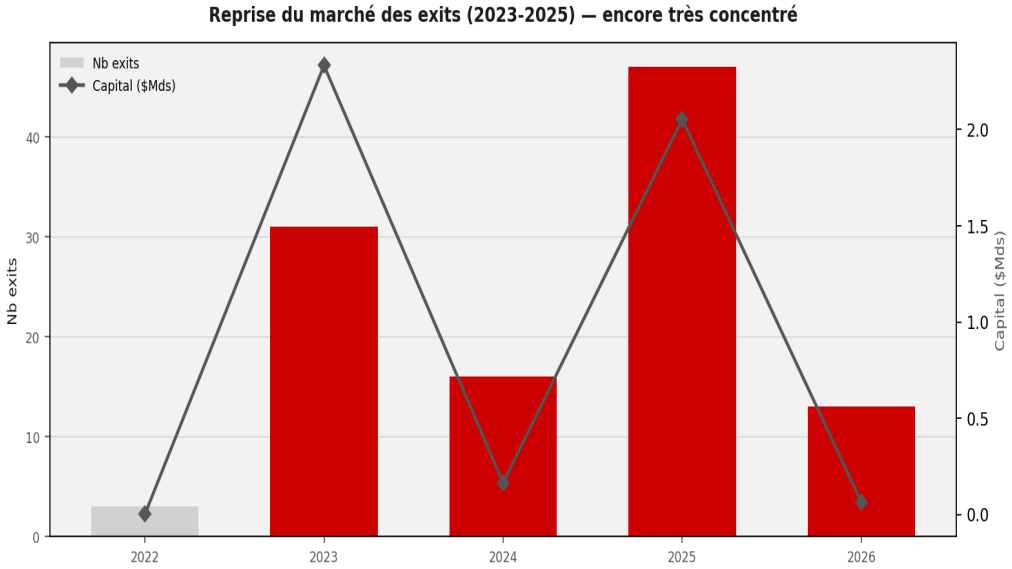
6. Performance par Segment



Top 12 secteurs — nombre de transactions 2017-2026



Répartition sectorielle (donut) — toutes transactions



Reprise des exits 2023-2025 — encore très concentré sur l'Afrique du Sud

Secteurs : gagnants, perdants, et la liste d'attente

Secteur	Tendance	Capital 2024-25	Acteurs dominants	Verdict
Agribusiness	Hausse continue	$2,6 Mds (2024)	DFI + PE	WINNER
Mining / Extractif	Renaissance	$3,2 Mds (2025)	PE mega	WINNER ↑
Healthcare	Solide + exits	Stable ~$1-2 Mds/an	PE + DFI	WINNER
Renewable Energy	Post-pic, résilient	$2,9 Mds (2025)	PE + DFI	STABLE
Infrastructure	Portée par DFI	Stable ~$2 Mds/an	DFI dominant	STABLE
Fintech / Fin. Services	Après pic, plateau bas	$3,6 Mds (2025)	VC + DFI	WEAKENING
Technology	Déflation post-bulle	En forte baisse	VC résiduel	⚠ RISK
Manufacturing	Sous-investi structurel	~107 deals / 9 ans	DFI + PE small	GAP non comblé

7. Implications Stratégiques

Pour les investisseurs

Le moment d'entrer en agribusiness est maintenant, avant la hausse des valorisations. Le secteur est sous-couvert médiatiquement mais sur-demandé par les DFI, ce qui garantit la possibilité de co-investissements facilement mobilisables. Simultanément, les fintechs africaines non profitables financées entre 2019 et 2022 entrent dans une période de distress — et les plateformes avec des bases clients établies peuvent s'acquérir à des multiples raisonnables.

Éviter le VC pre-seed et seed africain tant que les LP n'auront pas recyclé des exits significatifs. Le pipeline est asséché et les premiums de risque ne sont pas encore ajustés à la réalité du marché. Regarder le Maroc comme point d'entrée et de structuration pour des véhicules ciblant l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Ouest simultanément.

Pour les fonds managers

Les stratégies VC généralistes africaines n'ont plus de sens dans leur forme actuelle. La requalification vers du growth equity ($5-25M, entreprises avec revenues établis) ou du venture debt est non seulement possible mais nécessaire pour survivre à la prochaine décennie. Les fonds avec du dry powder constitué en 2021-2022 disposent d'une fenêtre de 12-18 mois pour déployer à des valorisations encore raisonnables — avant le retour des LP et la recompression des spreads.

Les fundraise records de 2022-2023 ($3,5-4,2 Mds par an en closes de fonds africains) ne se reproduiront pas à court terme. Les GPs en levée en 2026 doivent adapter leurs cibles à la baisse de 30 à 40%, clarifier leur thèse différenciante et proposer des structures de fee plus flexibles pour séduire des LP devenus exigeants.

Pour les politiques publiques & DFI

Repenser le modèle de financement des intermédiaires : l'impact réel nécessite davantage de financements directs vers l'industrie manufacturière, la santé rurale et l'éducation. Le gap de financement le plus urgent n'est pas le large cap (couvert par PE et DFI) mais le small ticket — $500K à $2M — pour les PME en phase de croissance, un segment systématiquement absent du dataset.

Développer des instruments de garantie partiels pour attirer le PE privé dans des pays frontier (Cameroun, Éthiopie, zones CEMAC) où le risque perçu reste excessif. L'outil existe chez les DFI — il est sous-utilisé faute de volonté politique coordonnée entre États africains et bailleurs.

8. Signaux Prospectifs — 6 à 18 Mois

Ce que le marché est en train de préparer silencieusement, avant que les analystes mainstream le formulent.

Ce qui est probable

— Retour progressif du PE en 2026-2027 : le T1 2026 montre déjà le renversement. Si les taux américains continuent de baisser, les LP réalloueront vers les emerging markets, dont l'Afrique. Le PE mi-marché africain ($10-50M) en bénéficiera en premier.

— Consolidation dans la fintech : les acteurs surdimensionnés de 2021 seront absorbés ou fermeront. Première vague de M&A intra-sectoriel africain à grande échelle.

— Record agribusiness en 2026 : la trajectoire est claire. Attendu 130+ deals et $3+ Mds. Ce sera la première fois que le secteur dépasse la fintech en capital sur une année pleine.

— Nouvelles sorties healthcare en Afrique du Sud : la dynamique post-Aspen Pharmacare va se poursuivre. Le healthcare sud-africain est le seul segment africain où les exits mid et large cap sont structurellement répétables.

Signaux faibles à surveiller

— L'accélération du capital des pays du Golfe (UAE, Qatar, Arabie Saoudite) en Afrique du Nord et en Afrique de l'Est. Encore marginal dans le dataset mais la tendance de fond est forte — et les tickets sont gros.

— L'émergence de la dette privée africaine comme classe d'actifs autonome. Quasi-absente du dataset actuel, elle est pourtant la structure la plus demandée par les PME africaines à revenus établis. Les premiers fonds spécialisés sont en structuration.
— Les premiers deals IA-Africa dans le dataset 2026 — à surveiller pour évaluer si une nouvelle bulle spéculative est en formation ou si c'est une adoption productive.

Le risque systémique non pricé : le 'DFI Cliff'

Si les DFI réduisent simultanément leurs bilans sous pression budgétaire — coupes US AID sous l'administration Trump, réductions des budgets d'aide européens, arbitrages des banques nationales de développement — le marché africain n'a pas de remplaçant privé prêt à intervenir à cette échelle. La dépendance structurelle vis-à-vis des DFI, qui représentent désormais 81,5% du capital 2024, est le risque le plus dangereux et le moins discussé dans les cercles du capital privé africain.
La data dit la vérité : le marché privé africain n'est plus un marché privé. C'est un marché sous tutelle institutionnelle. Quand la tutelle vacille, tout vacille avec elle.

FIN DU RAPPORT

Africa Private Capital Intelligence | Agence Ecofin | Avril 2026
8 876 transactions analysées · $181 Mds recensés · 2017-2026
Confidentiel — Ne pas diffuser sans autorisation