



RÉALISER LE POTENTIEL D'INVESTISSEMENTS RENTABLES EN AFRIQUE
Séminaire de haut niveau organisé par l'Institut du FMI en coopération avec l'Institut
multilatéral d'Afrique
TUNIS, TUNISIE, 28 FÉVRIER – 1ER MARS 2006

Réaliser des investissements rentables en Afrique

Étude de cas

Jo' Schwenke
Directeur général
Business Partners Ltd.s

Présenté au séminaire de haut niveau sur la réalisation du potentiel d'investissement rentable en Afrique

Organisé par l'Institut du FMI en coopération avec l'Institut multilatéral d'Afrique
Tunis, Tunisie, 28 février – 1er mars 2006

Les opinions exprimées dans ce document sont uniquement celles des auteurs. Le fait qu'elles soient reprises directement ou par hyperliens sur le site Internet du FMI n'implique en aucun cas que le FMI, le Conseil d'administration du FMI ou la direction du FMI les approuvent ou les partagent.



Réaliser des investissements rentables en Afrique

Étude de cas

TUNIS

28 février - 1^{er} mars 2006

www.businesspartners.co.za

Business
PARTNERS
Investing in Entrepreneurs



Business Partners Ltd

Business Partners Limited est un groupe d'investissement spécialisé, qui offre aux petites et moyennes entreprises sud-africaines des services personnalisés et intégrés d'investissement, de conseil et de gestion immobilière.

www.businesspartners.co.za

Business
PARTNERS
Investing in Entrepreneurs



Vision, mission, objectif

- **Vision** : être un investisseur à valeur ajoutée de classe internationale dans les petites et moyennes entreprises, de manière à faciliter la création de richesse et d'emplois et à favoriser le développement économique en Afrique du Sud.
- **Mission** : articuler notre vision en investissant des capitaux, du savoir-faire et des connaissances dans des entreprises viables.
- **Objectif** : compter parmi les investisseurs de renom international les plus réputés et rentables dans le segment des petites et moyennes entreprises.



Portrait de l'entreprise

- Première société d'investissement sud-africaine dans les PME (petites et moyennes entreprises)
- Société de capitaux non cotée – certification ISO 9001:2000
- Offre une vaste gamme de produits d'investissement, de placement immobilier, de capital-risque et de participations répondant aux besoins des PME, ainsi que des services de conseil post-investissement
- Vise principalement les entreprises recherchant entre R250 000 et R15 millions pour financer le démarrage, l'expansion ou l'approfondissement d'une activité
- A approuvé 538 investissements d'une valeur totale de R660,5 millions en 2004/2005, facilitant la création de plus de 7550 postes de travail

± R6 = US \$1

www.businesspartners.co.za

Business
PARTNERS
Investing in Entrepreneurs



Portrait de l'entreprise (suite)

- Depuis sa création en 1981, la société a investi R6,8 milliards dans 30 100 projets de PME, facilitant la création ou la conservation de 480 472 emplois
- Valeur du portefeuille d'investissement actuel – R1,1 milliard
- Quatre fonds de placement en actions couvrant l'ensemble du pays (dont UYF Franchise Fund), et un fonds de placement immobilier basé à Johannesburg
- 22 bureaux au service du secteur des PME dans l'ensemble du pays
- Business Partners a à sa tête M. Johann Rupert, Président non exécutif et Jo' Schwenke, Directeur général depuis 1996



Business Partners est le spécialiste du capital-risque pour les PME

Nous proposons généralement au chef d'entreprise un financement sous forme de prêt et, en paiement du risque que nous prenons, nous acceptons un panachage de participation minoritaire et de tantièmes

Les remboursements du prêt (principal et intérêts) et les tantièmes sont soigneusement planifiés en fonction de l'analyse de flux de trésorerie que nous préparons.

www.businesspartners.co.za

Business
PARTNERS
Investing in Entrepreneurs



Voyons la mini étude de cas suivante :

Comment résoudre ce problème?

une personne compétente, ayant du “battant”, un bon sens des affaires et l’esprit d’entreprise présente à un établissement financier un plan d’activité viable — (qui nécessite R1.000.000), mais a très peu d’apport personnel (disons R100.000) et ne peut pas offrir d’autre garantie

Rappel : \$1 = R6



Première possibilité

Nous recevons de notre partenaire une part de capital de R100 000;

Nous apportons aux fonds propres R900 000;

Partage de l'actionnariat :
10 - 20% pour le chef d'entreprise
et 80 - 90% pour nous



Partage de l'actionnariat

- Nous prenons un risque de R900 000 (total de notre investissement en capital)
- *moins* la valeur de la garantie (hypothèse) R250 000
- notre risque équivaut donc à R650 000
- La contribution du chef d'entreprise : R100 000
- cela représente 13,3% du capital-risque (100/750)
- une part de 20% serait donc équitable



Problèmes

Tant que l'entreprise est de petite taille —
plutôt une question de "style de vie" —
et lorsque des problèmes surgissent,
le chef d'entreprise va sans doute réagir
comme un salarié.

Si les choses vont mal, il va probablement
laisser tomber et chercher un emploi



Autre solution

- calcul du TRI de l'entreprise à partir du scénario précédent
- projection sur 5 ans
- 80% pour Business Partners/ 20% pour le chef d'entreprise
- au bout de 60 mois, l'entreprise vaudra R2,5 millions
- supposons un TRI de 27 %

Puis *ON RESTRUCTURE!*
Comment?...



Restructuration

- Combinaison des éléments suivants :
 - prêt à terme
 - tantièmes
 - Participation minoritaire! (25% à 45%)



Tantièmes

Un taux d'intérêt linéaire qui prend effet immédiatement causerait des problèmes de flux de trésorerie;

les tantièmes, par contre, sont un pourcentage du chiffre d'affaires, et correspondent donc à sa capacité de payer



Le tantième est toujours lié aux résultats de l'entreprise :

- % du chiffre d'affaires
- cents par litre / unité vendu (e)
- rands par transaction
- pas de contrainte de trésorerie



Considérations influant sur la structure du montage

- souci d'équité envers à la fois le chef d'entreprise et Business Partners
- la motivation du chef d'entreprise est un facteur clé, surtout quand les choses ne vont pas trop bien
 - *obtenir que le chef d'entreprise s'implique : bâton et carotte*
- selon le droit des faillites on aura recours à des actions ordinaires, des actions préférentielles, des prêts ou d'autres instruments
- fiscalité
 - *les instruments seront choisis en fonction de la taxation normale et des impôts sur les plus-values*
- mécanismes de sortie



- Selon la stratégie de sortie, l'incidence sur les relations avec le chef d'entreprise peut varier du tout au tout
- Si l'on opte pour la cession à une tierce partie, en général, le chef d'entreprise et Business Partners coopèrent afin d'obtenir le prix le plus élevé possible



La revente au chef d'entreprise
— *en particulier dans le scénario de l'étude de cas* —
peut poser de gros problèmes au spécialiste de
l'investissement



Avantages de Business Partners particulièrement du point de vue des petites entreprises

- Rentrées de liquidités régulières – moins de tentation pour le chef d'entreprise
- Le chef d'entreprise a besoin d'un montant de capital plus faible pour racheter les parts de Business Partners le 60ème mois
 - Si le partage est 80/20, il faudrait R 2millions
 - Avec le montage restructuré, il faut seulement R625 000



Mais par dessus tout

la structure que nous retenons et la proposition sur laquelle nous nous entendons DOIT être équitable pour toutes les parties à l'opération



Grâce à notre méthodologie :

- nous sommes disposés à financer des risques
à condition
- que le marché soit équitable

C'est pourquoi nous n'exigeons pas de GARANTIE, mais notre prix est modulé en conséquence



Nous fondons notre décision de financement sur

- le dynamisme
- le sens des affaires (qui peut être suppléé par des conseils)
- l'esprit d'entreprise,

du chef d'entreprise, et non sur les garanties qu'il produit

Donc, POUR PEU que le chef d'entreprise ait les qualités requises

UN FINANCEMENT PEUT ÊTRE ASSURÉ

www.businesspartners.co.za

Business
PARTNERS
Investing in Entrepreneurs



Rappel :

CAPITAL, QUALIFICATION et ***SAVOIR-FAIRE***

sont les trois éléments essentiels pour que l'entreprise prospère