

SAVOIR ACCOMPAGNER L'ENTREPRENEURIAT INNOVANT EN AFRIQUE FRANCOPHONE

**Lever des fonds pour les entrepreneurs /
Accompagner au montage d'un dossier
financier**

**Monter un dossier permettant à des investisseurs
de financer la croissance d'une entreprise de
pressing**



Pascal JEANNOT

Pascal.jeannot@hotmail.fr – Société BIPAS : Coaching et Formation

Contexte

Une entreprise de pressing cherche à financer de nouveaux investissements de croissance et un accroissement de son BFR

Situation de l'entreprise

Au terme de deux années en « couveuse », cette entreprise « TEXTILE PLUS SERVICE » a lancé son activité auprès d'une clientèle de particuliers. Fruit de la dynamique de deux jeunes entrepreneurs qui avaient été lauréats d'un concours lancé par l'Etat pour dynamiser l'entrepreneuriat dans le pays, cette entreprise a pu investir à hauteur de 20 Millions de FCFA dans deux grosses machines à laver industrielles et un sècheur de 25 kgs de capacité (amortis à moitié), 3 fers industriels à vapeur avec 3 tables à repasser, du matériel de stockage du linge, des cuves d'eau en réserve et un système d'adduction filtré ainsi qu'une adaptation du circuit électrique en 220V triphasé.

Le loyer (local de 80m²), les salaires des 4 personnes (dont le gérant), les produits consommables, l'eau, l'électricité, le téléphone, le transport et les travaux de viabilisation sont financés par un fonds de roulement d'environ 7 Millions de FCFA.

Quelques grands comptes ont été prospectés, mais l'absence d'un véhicule de livraison d'occasion et d'une calandre (pour le séchage et repassage des grandes pièces de tissu plat) fait défaut pour franchir ce cap (10 Millions de FCFA supplémentaires à investir).

L'entreprise cherche à franchir un palier

Dès lors, elle recherche les moyens de sa croissance qui devraient lui permettre de doubler son chiffre d'affaires en un an et de le tripler en deux ans, en intégrant une clientèle professionnelle (hôtels et restaurants) et en créant des points relais aux points névralgiques de la ville. Le point mort actuel est de 2 Millions de FCFA par mois.

Point clef à retenir :

L'entreprise s'est autofinancée durant sa phase de création jusqu'au test de son marché.

Des coûts marginaux sont à prévoir : 2 personnes supplémentaires à recruter et un chauffeur livreur à mi-temps (pour commencer), des consommables en quantité plus importante, des consommations d'eau et d'électricité en relation avec l'évolution du chiffre d'affaires.

Défis à résoudre

Changer de dimension avec une intensité capitalistique plus développée et un gain en clientèle plus exigeante avec des délais de paiement plus long.

Que faut-il financer ?

10 Millions d'investissement : véhicule de livraison d'occasion (3 Millions) et une calandre (7 Millions).

15 Millions de BFR (soient 8 Millions de plus que précédemment) : Augmentation des salaires existants, 2,5 nouveaux salaires chargés, l'augmentation du coût des consommables, l'augmentation des consommations d'eau et d'électricité, le carburant et l'amortissement du véhicule.

Quels sont les options possibles ?

- 1) Générer une augmentation de capital par mise de fonds en propre des deux actionnaires.
- 2) Effectuer un apport en compte courant sur la durée d'amortissement du matériel (5ans)
- 3) Faire appel au crowdfunding par le dépôt d'un dossier sur une plateforme
- 4) Faire appel pour partie à la tontine
- 5) Lancer une demande de crédit à la méso-finance, avec un dossier étayé
- 6) Faire appel à des « business angels » en présentant un dossier documenté complet

Objectifs de l'entreprise : 18 Millions de FCFA à financer avec un retour sur investissement à 4 mois.

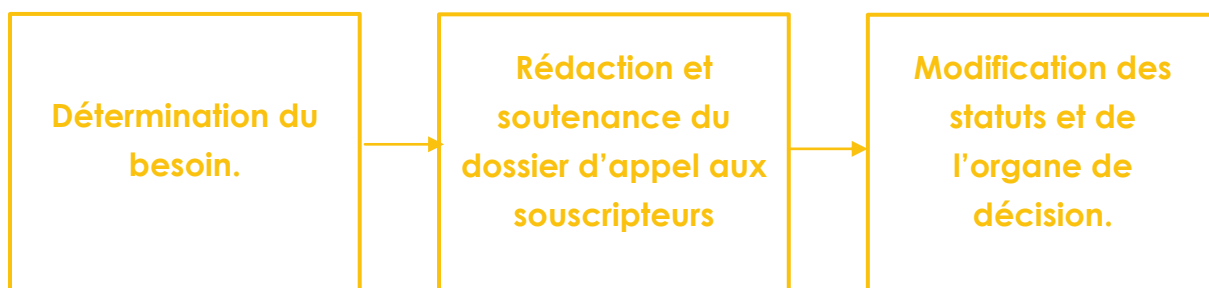
Réponses apportées

Analyse des choix de financement :

- 1) Sauf au gain hypothétique à un autre concours, les associés ne peuvent faire appel à leurs propres ressources, pas davantage qu'aux réserves, puisque le point mort a eu du mal à être atteint depuis le début de l'activité.
- 2) L'accès à la mésofinance est exclu, dans la mesure où le bilan des deux premières années n'a pas été positif, même si le ratio d'endettement est très faible.
- 3) La tontine est une éventualité à titre personnel, mais ne peut engager que des montants modestes, liés au BFR.
- 4) L'accès au crowdfunding est une voix, surtout pour les investissements
- 5) L'appel aux investisseurs est possible pour un montant de 16,3 Millions de FCFA représentant 34% du capital, soit la minorité de blocage.

La meilleure voie pour nos entrepreneurs.

- Le montage d'un dossier de crowdfunding couplé avec une tontine à 2 Millions est une hypothèse à retenir.
- L'accès au capital d'un nouvel investisseur pour 34% de dilution est sans doute la voie la plus sûre, avec un minimum d'engagement de 4 ans dans le capital et une augmentation de capital des actionnaires actuels de 2,5 Millions pour l'un (16% des parts) et de 0,2 Million pour l'autre (13.7% des parts).



Résultats obtenus

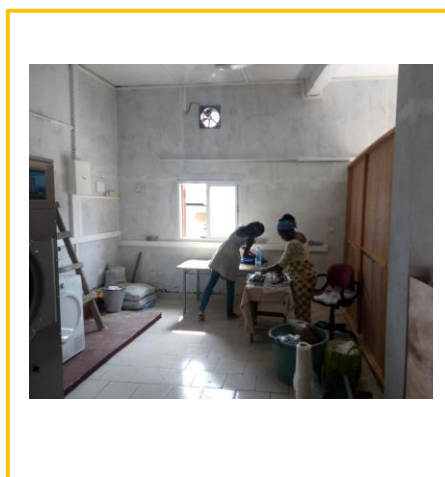
Entrée d'un nouvel actionnaire dans l'entreprise « TEXTILE PLUS SERVICE ».

Présentation d'un nouveau Business plan avec des prévisions de chiffre d'affaires sur 2 ans, intégrant les nouvelles hypothèses (avec nom des prospects chauds et explications sur les accords à formaliser avec les points relais).

Apport de 16,3 Millions de FCFA de la part du nouvel actionnaire, correspondant à 34% des parts du capital et entrée de celui-ci au comité exécutif de gestion de la SAEI pour 4 ans.

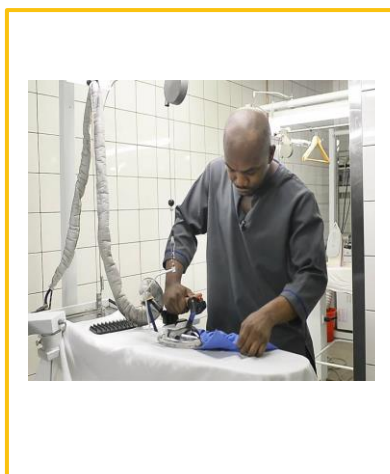
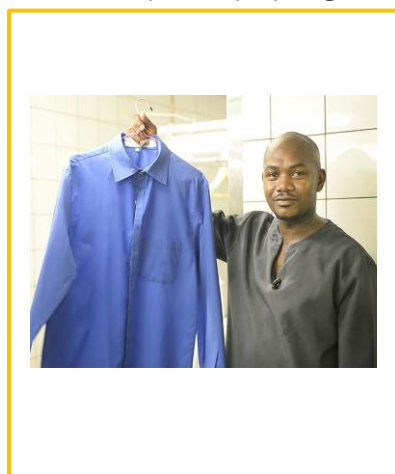
Apport de 2,5 Millions de FCFA par l'un des actionnaires initiaux par contribution à une tontine, lui permettant de conserver la majorité des parts et sa fonction de président du comité exécutif.

Apport de 0,2 Million par l'autre actionnaire initial avec promesse de rachat de parts par priorité au terme des 4 ans.



Résultat de l'augmentation de capital réussie :

L'entreprise TPS a pu investir dans le matériel manquant et correspondre au cahier des charges des professionnels. Même si la trésorerie est quelquefois tendue, du fait de délais de paiement de 40 jours supplémentaires en moyenne, la part de 30% du Chiffre d'affaires occupée par les professionnels n'est pas préjudiciable au fonctionnement de l'entreprise qui progresse comme attendu.



Questions d'ouverture

Que se serait-il passé si l'entreprise avait gagné 6 Millions de FCFA à un autre concours?

La dilution du capital aurait pu être évitée et TPS aurait pu poursuivre son autofinancement. La croissance aurait pu se morceler en deux temps : Acquisition de la calandre et location des prestations de transport, puis une fois les réserves effectuées par acquisition de bénéfice, autofinancement du véhicule d'occasion.

Dans ce cas, l'appel au nouvel actionnaire n'était plus nécessaire.

Quel aurait été le risque pour TPS ?

Une trésorerie encore plus tendue et un risque de cessation de paiement.

Quel est l'avantage d'un dossier bien construit avec des données fiables ?

Minimiser les risques d'incertitude de l'investisseur potentiel, grâce à des données ambitieuses et réalistes contribuant à déclencher une décision rapide de prise de participation favorable.



Rendez-vous sur www.africinnov.com

Contact : hello@africinnov.com ou +33 (0)1 48 02 79 43