



GroFin –

Modèle pour le financement du capital risque et le
développement des PME

Octobre 2007

La Fondation Shell et GroFin – Accord des volontés en 2003

- Dilemme** – Comment résoudre le problème du “ maillon intermédiaire manquant ” sur le marché des PME au niveau du financement mezzanine précoce.
- Solution** – Créer un bailleur de fonds spécialisé dans le financement viable – GroFin – Fournir à la fois les compétences et le financement du capital risque (à constituer en tenant compte des besoins des clients).
- Modèle** – Une planification détaillée se traduit par une approche novatrice et un modèle pragmatique pour apporter une assistance au développement et au financement des entreprises.
- Pilotage** – La meilleure façon de l’essayer et d’apprendre, c’est de le mettre en oeuvre. Nous trouvons donc des partenaires et nous commençons sur une petite échelle (ETEF + opérations simplifiées).
- Potentiel** – Convaincre des acteurs stratégiques de soutenir le modèle et démontrer son potentiel en lançant des opérations et en fournissant une structure financière qui est le chef de file sur le marché.
- Priorité** – Démontrer au marché que ce secteur vous intéresse réellement. Donner la priorité à la création d’opérations de qualité, car c’est là la clef – NON la disponibilité du capital.
- Expansion** – En privilégiant toujours la qualité, lancer des opérations qui suscitent un bon retour d’investissement et un besoin de fonds d’investissement. Donner l’exemple.
- Reproduction** – Pousser à la reproduction par la présence sur le marché, la qualité des partenariats, l’établissement de nouvelles références et la réalisation de la meilleure performance.
- Résultat final** – Création d’une nouvelle catégorie de biens et d’industries d’une valeur de plusieurs milliards de dollars. Le succès permet de créer un modèle durable pour les PME naissantes.



Créneau de GroFin



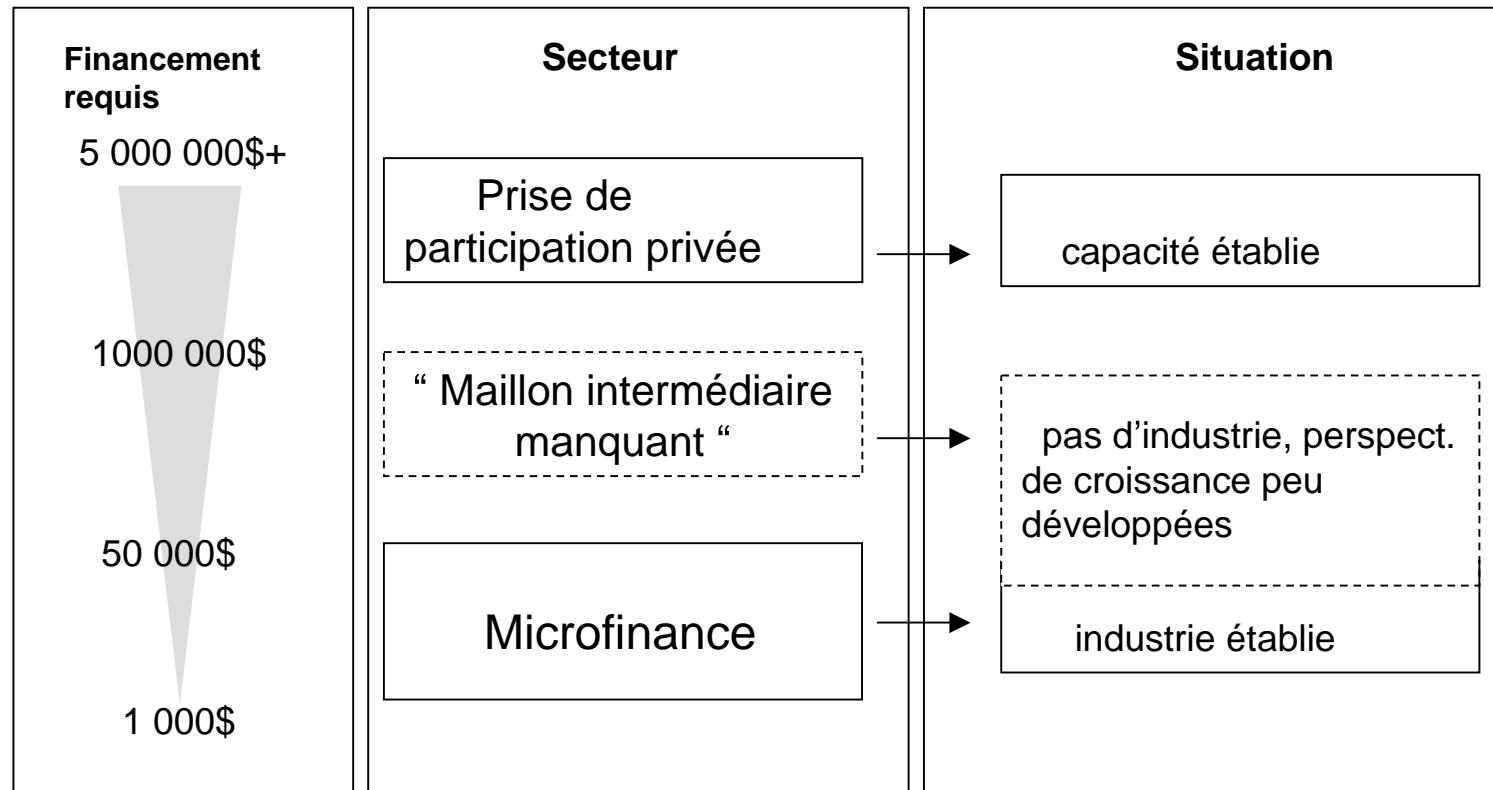
GroFin est une entreprise de développement et de financement des entreprises qui couvre plusieurs pays. Elle se spécialise dans l'apport d'un appui et de capital risque aux entreprises viables appartenant à des entrepreneurs exerçant sur des marchés émergents mal desservis par les sources traditionnelles de capitaux. Nous associons l'assistance au développement des entreprises à des prises de participation à des créances structurées et au capital-actions, à l'appui de jeunes entreprises et d'entreprises en expansion, appartenant à des entrepreneurs locaux, pour leur permettre de devenir viables.

Introduction

- GroFin a été créée, en partenariat avec Shell Foundation, en 2004
- Le seul créneau d'activité de GroFin est le financement et le développement de PME dont le capital est inférieur à 1 million de dollars
- Le modèle novateur proposé par GroFin répond aux besoins complexes du marché africain
- GroFin est la 1^{ère} institution financière ayant une stratégie panafricaine pour servir le “ maillon intermédiaire manquant ”
- Le modèle GroFin est ajustable, susceptible d'être reproduit et viable au plan commercial
- Les résultats obtenus à ce jour prouvent que le “ maillon intermédiaire manquant “ est une catégorie de biens à l'avenir prometteur
- Le succès de GroFin s'explique largement par ses partenariats, qui lui confèrent de la valeur ajoutée
- GroFin et ses partenaires peuvent étendre le succès du modèle et créer un secteur dynamique
- Cette catégorie de biens se développera par la création de capacités et de compétences à grande échelle
- L'expansion de GroFin et les leçons tirées vont stimuler le marché et attirer de nouveaux acteurs

Définition du marché

- Le dilemme du “ maillon intermédiaire manquant “ dans le système de financement du capital risque des PME



Définition du marché

- Du maillon intermédiaire manquant à un secteur financier en expansion

	2003 - 2007	2008 - 2012	2013 & au-delà
Secteur	Petits fonds pilotes Faible capacité Test des solutions	De l'appui structuré aux Solutions proposées	Mise en place catégorie de biens rentables & en expansion
Solution	Modèle jeunes entrep. & Entrepr. pilotes	Renforcement capac. Institution., antécédents	Institution de financement Capital + Effet de levier

Définition du marché

- Résultats ciblés en vue de solutions et du développement du secteur

- Problème du financement du capital risque des PME viables résolu par des solutions ayant fait leurs preuves
- La solution répond à la fois aux besoins de compétences en matière de gestion et de financement des PME
- Instruments auto-amortissables avec des rendements sous forme d'intéressement aux bénéficiaires pour financer le capital risque des PME
- Une solution institutionnalisée est le fondement d'une nouvelle catégorie d'IF PME
- De nombreuses IF PME rentables au service de milliers de PME viables
- Développer le secteur pour passer du " maillon manquant " à une industrie qui finance l'expansion des entreprises
- Le secteur du financement de l'expansion des entreprises devient une catégorie de biens prospère en une décennie
- Profits substantiels au niveau du triple bilan

GroFin - Historique

- Vision et mission

La vision de GroFin est celle d'un monde où, dans un avenir plutôt proche, les entreprises locales ont créé une prospérité durable. Dans ce monde, GroFin est la première entreprise de financement des petites et moyennes entreprises, celle avec laquelle chacun veut travailler ou à laquelle chacun se réfère en raison de notre performance hors pair dans le secteur.

Notre mission consiste à créer de façon durable, de la richesse, des emplois, une croissance économique et un développement social, à travers le développement de petites et moyennes entreprises prospères, tout en générant de gros bénéfices pour l'ensemble des actionnaires.



GroFin - Historique

- Progrès réalisés à ce jour

Nos activités ont démarré en 2004 avec :

- Un bureau, 4 agents (ayant 30 années d'expérience des PME), 7 millions de dollars de fonds propres
- Une approche d'expert alliant les services bancaires traditionnels au capital risque
- Des prêteurs s'appuyant sur la viabilité, engagés dans le développement et le financement des entreprises
- Une équipe engagée/focalisée & Shell Foundation comme partenaire stratégique
- Pour objectif à long terme de devenir une grande institution de financement du capital risque des PME

Aujourd'hui, en 2007 nous avons :

- 115 millions de dollars (d'investissements et d'opérations en capital) levés en 3 ans
- 130 millions de dollars de fonds en train d'être mis en place
- 9 bureaux, 62 membres du personnel, 31 experts en placement
- Un partenariat solide avec Shell Foundation, un réseau en expansion d'investisseurs & de bailleurs de fonds
- Une équipe de cadres dirigeants engagés à 100 %, dévoués & très compétents
- 60+ investissements, 1^{er} fonds intégralement investi, sorties réalisées, modèle pleinement commercial/ajustable
- Résultats du portefeuille prometteurs et retour d'investissement attendu
- Solide base de ressources pouvant s'étendre & réaliser la vision, à savoir, devenir une IF spécialisée dans les PME
- Bailleur de capital risque panafricain pour PME le plus à la pointe, focalisé et stratégique



GroFin

Capitaux engagés

- 21 Investisseurs
- 102 millions de dollars dans 5 fonds
 - 50 millions de dollars des banques (49 % du total)
 - 19 millions de dollars d'entreprises (18 % du total)
 - 18 millions de dollars d'IFD (17 % du total)
 - 13 millions de dollars de fondations (12 % du total)
 - 2 millions de dollars de GroFin (2 % du total)
- 70 % du total sont constitués d'engagements locaux en monnaies nationales
- Investissements en cours en Afrique du Sud, au Kenya, en Ouganda, en Tanzanie, au Rwanda, au Nigeria et à Oman



GroFin - Historique

- Leçons tirées

Capacité :

- Il est nécessaire de faire des investissements massifs et coûteux dans la formation et le renforcement des capacités
- Il faut plusieurs années pour que le personnel local soit tout à fait compétent
- La stratégie qui consiste à utiliser les talents locaux est payante
- Le renforcement des capacités est plus lent, mais un important transfert de compétences se fait
- La rétention du personnel formé constitue un défi
- Il faut un appui substantiel sous forme de subventions et de dons pour s'implanter et consolider les capacités
- La priorité des priorités est la création des compétences et des capacités pour assurer les prestations de service

Investisseurs :

- Les résultats nets du triple bilan répondent aux besoins des investisseurs en termes de TIR & TRE
- Les restrictions trop nombreuses imposées par les investisseurs entraînent un mauvais alignement de la stratégie de financement
- Un petit nombre d'investisseurs ayant une vision claire contribuent à avoir une vision claire à long terme

GroFin - Historique

- Leçons tirées (suite)

Modèle :

- L'approche pratique optimise le rendement et règle la question des risques/échéances
- La méthode pour entreprises donne les résultats escomptés
- Il faut poursuivre les améliorations en faisant fond sur l'expérience acquise
- Le succès de l'institutionnalisation va stimuler le développement de l'industrie/du secteur
- La qualité des affaires permet de fixer les prix en fonction des risques et des TRI requis
- Instruments auto-amortissables + incitations donnent des profits sous forme d'intéressement aux bénéficiaires
- Pas de difficultés de sortie des capitaux si opération bien structurée

Banques:

- Les banques prêtes à s'associer face à l'offre de service aux PME, mais sérieux problèmes d'alignement
- Les banques ont des capitaux, mais appliquent des politiques de risque de crédit conservatrices et freinent les progrès
- Les banques doivent investir à travers des instruments parallèles et aux mêmes conditions pour garantir l'engagement

GroFin - Historique

- Leçons tirées (suite)

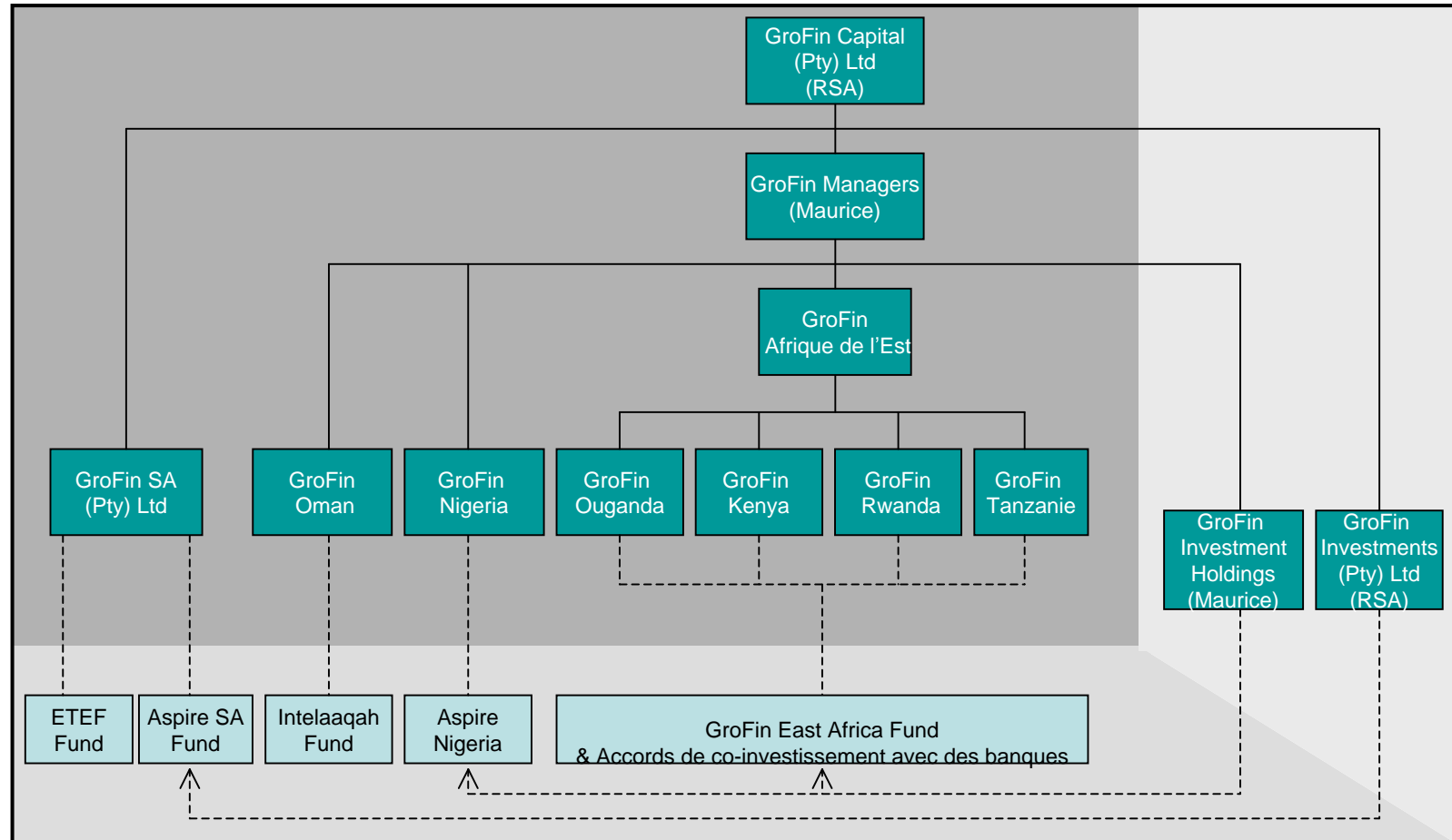
Le marché :

- Il existe une forte demande de financements viables et nous pouvons avoir des opportunités à travers le réseau
- Les affaires de qualité se conjuguent avec des risques/bénéfices équitables dans tous les pays où nous avons des opérations
- Le marché cible a besoin de compétences, d'assistance, de conseils et de financements structurés avec souplesse
- Rendements attrayants (aux plans financier et du développement) de cette catégorie de biens
- Nous ne faisons pas concurrence aux banques (politique de risque de crédit conservatrice) ou IFM (transactions <10m \$)

Fonds :

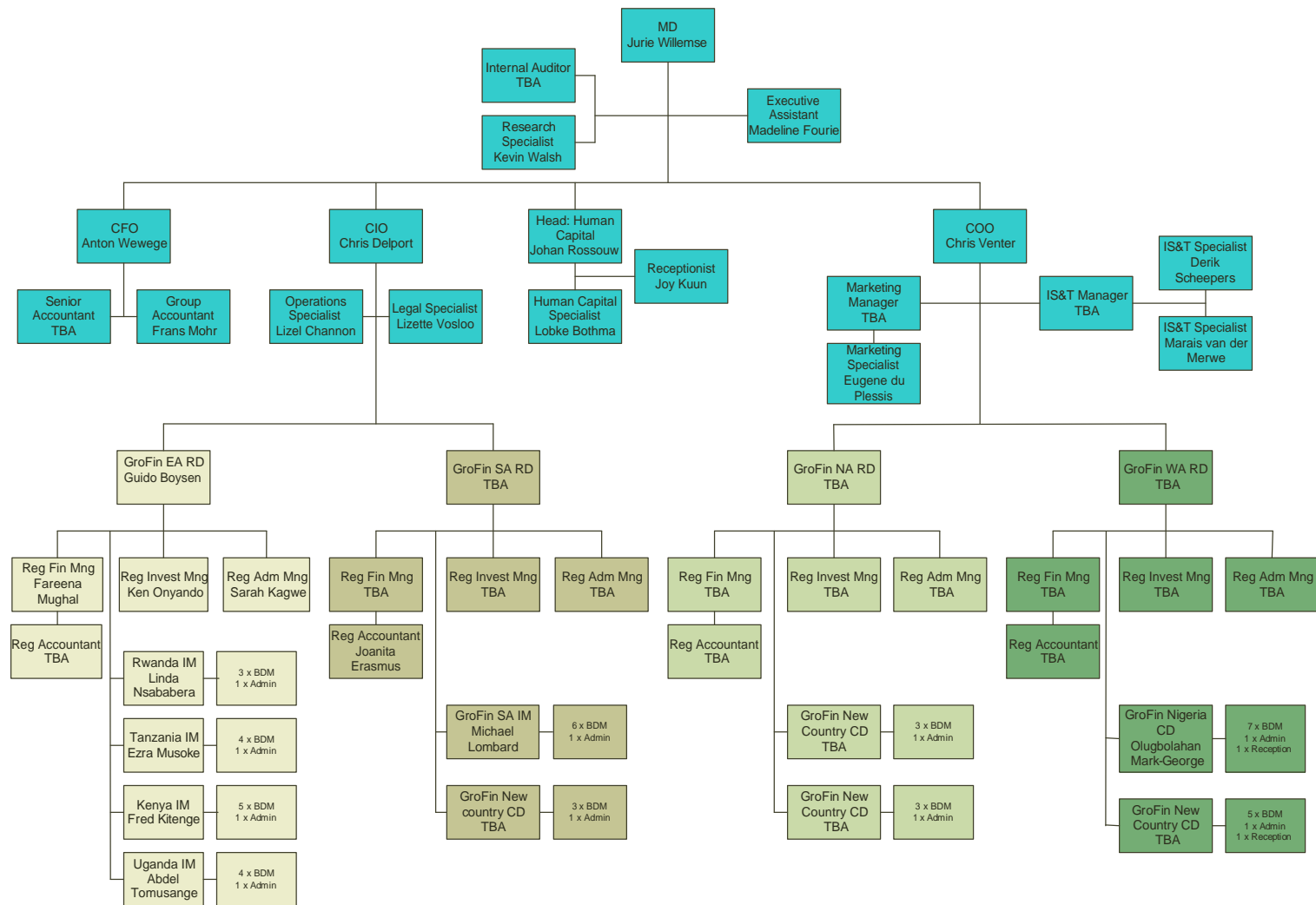
- Les frais de gestion et le revenu de BDA couvrent les frais de fonctionnement des fonds de seconde génération
- La stratégie d'investissement ne doit pas s'arrêter à la seule cible des PME
- Réduction significative du flux d'affaires et risque plus élevé sur les fonds de créneaux
- Il est très coûteux de constituer de petites provisions mathématiques limitées
- Les provisions mathématiques n'ont pas de valeur financière autre que le retour net sur investissement
- Il n'est pas soutenable d'avoir de nombreux petits engagements

Structure du Groupe et du Fonds GroFin - 2007



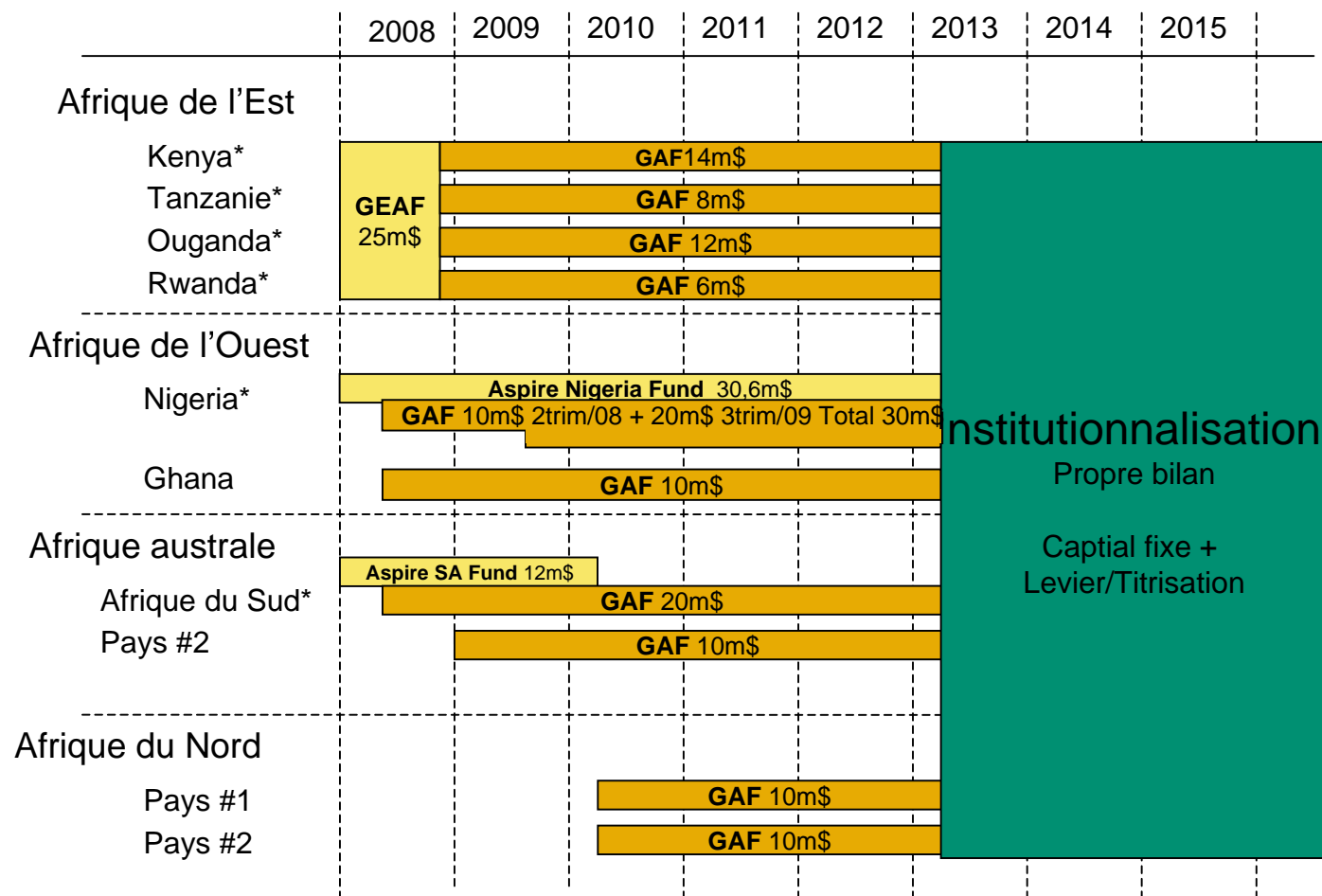
Renforcement des opérations

- Organigramme



6. Fonds GroFin en Afrique

- Pays cibles et capitaux engagés



Institutionnalisation
 Propre bilan
 Capital fixe +
 Levier/Titrisation

Note : * Opérations de GroFin réalisées

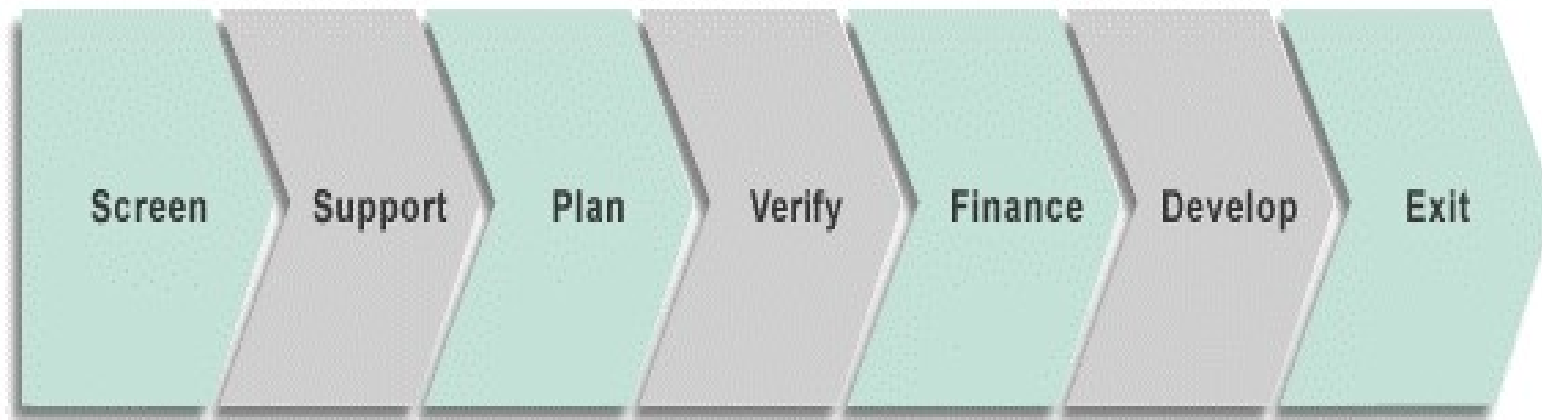


GroFin

GroFin – Stratégie de financement

- Cibler les PME qui ont un chiffre d'affaires inférieur à 5 millions de dollars, des actifs d'une valeur inférieure à 3 millions de dollars et moins de 50 employés
- De vraies PME : jeunes entreprises, à toutes les étapes de leur développement, des entreprises rachetées par leurs cadres ou par des repreneurs extérieurs, des franchisés
- Financer entre 50 000 dollars et 1 million de dollars par transaction
- Des instruments auto-amortissables, des incitations et des fonds propres avec des sorties négociées
- Des rendements sous forme d'intéressement aux bénéficiaires, des risques/bénéfices équitables, aux prix fixés en fonction du risque encouru par chaque transaction
- Mise en oeuvre de la politique de développement durable de GroFin (environnement, santé, sécurité et gouvernance)
- Cibler tous les secteurs de l'économie et uniquement les entreprises formelles à but lucratif
- Critères de financement : qualité des entrepreneurs, viabilité, struct. de l'affaire, garanties
- Le retour sur la transaction doit soutenir le retour net du portefeuille de 10 % USD après frais, radiations
- Outre le développement durable, pas de restrictions au renforcement du flux et de la qualité des affaires
- Au maximum 30 % du portefeuille placés dans de jeunes entreprises
- Échéance maximale des transactions fixée à 6 ans
- Investissement uniquement dans les pays approuvés où GroFin a des opérations à part entière

GroFin – Processus de développement & de financement des entreprises :
(Sélection, appui, planification, contrôle, financement, développement, sortie)



Principaux indicateurs de performance :

Incidence financière	Incidence financière	Incidence sur BDA	Impact socioéconomique
102 M\$ Capital total engagé	59 entreprises financées	492 Entreprises dotées de BDA au départ	12 Nouveaux emplois créés par entreprise financée
20 507 464\$ Financement total approuvé	347 584\$ Taille moyenne des transactions	112 Entreprises ayant reçu BDA détaillé	1595 Emplois créés et maintenus
70 % du capital total engagé par des partenaires locaux	48 mois Durée moyenne d'une transaction	98 % des entreprises financées encore en activité	11 214 personnes ont bénéficié d'un financement*
17 Investisseurs stratégiques	32 % des financements accordés à de jeunes entreprises	97 % des entreprises financées par des instruments auto-amortissables	1 000 000\$ de capitaux requis pour en faire bénéficier 547 personnes
7 pays moins avancés desservis	59 % de couverture moyenne par des garanties	22 % des emplois créés et maintenus sont des emplois féminins	7 Sorties réussies

Coordonnées des personnes-ressources

GroFin

224 Loristo Street
Pretorius Park, 0081
Pretoria
Afrique du Sud

Tél. +27 (0)12 998 8280

Télécopie:27(0)12 998 8401

adresse électronique jurie@grofin.com

Web www.grofin.com



This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.