



## Français / English Below

### « 16 RÈGLES D'OR DE LA LEVÉE DE FONDS »

Obtenez le financement dont vous avez besoin pour :

- ✓ **Démarrer votre entreprise**
- ✓ **Défendre vos valeurs**
- ✓ **Créer de la richesse**

#### **RÈGLE N°1**

##### **Le ROI est Roi !**

On a souvent tendance à considérer que les investisseurs, du fait qu'ils disposent de l'argent, leur donne un avantage incontestable. Rien n'est plus faux ! Savoir ce qu'un potentiel investisseur peut ressentir par rapport à votre projet devrait vous placer dans une position confortable pour que vous deveniez tous les deux des partenaires.

Dans le jeu des affaires, la première règle veut que vous marquiez un but décisif lorsque vous devriez rencontrer un investisseur. Et ce but décisif, vous le connaissez probablement déjà, n'est autre que le ROI (Retour sur investissement).

Dans le jargon financier, on a coutume de dire que le ROI est Roi.

En votre qualité de porteur de projet, n'est-ce pas une excellente chose que de vous représenter continuellement cette idée ? C'est l'élément fondamental pour convaincre un investisseur.

Le ROI est Roi.  
Pensez-y !

## **RÈGLE N°2**

### **Clients vs Produits ou Services**

Aujourd'hui, Internet met à la disposition de presque toutes les entreprises, la possibilité de communiquer avec n'importe qui dans le monde. Une opportunité sans égale, mais aussi un grand défi à relever pour les entrepreneurs. C'est le problème d'une concurrence internationale pour de nombreux produits et services.

Exemple : si vous possédez une société qui produit de l'huile de palme au Ghana, vos concurrents peuvent être des indonésiens. Dorénavant, votre concurrent n'est plus celui qui viendra s'installer en face de vous.

C'est pourquoi, l'un des arguments pour convaincre les investisseurs à investir dans votre société est la connaissance précise de vos clients. De nombreux porteurs de projet se concentrent sur leurs produits ou services et ne tiennent pas suffisamment compte de ceux à qui ils comptent les vendre. C'est une erreur ! Sachez qu'une entreprise n'existe que parce qu'elle a des clients, pas pour ses produits ou services.

## **RÈGLE N°3**

### **Le taux de change : une donnée variable mais centrale !**

L'objectif d'une société d'investissement est d'offrir un rendement intéressant à ses propriétaires. De ce fait, ce que va produire votre entreprise est second par rapport à la valorisation du capital qu'on vous apporte.

L'investisseur décidera d'investir dans votre activité parce qu'il pense qu'il y a une opportunité financière. Cependant, si vous êtes dans un pays dont la monnaie n'a pas de parité fixe par rapport à l'euro, renseignez-vous sur l'estimation de sa conversion lors de la sortie de l'investisseur de votre affaire et du rapatriement de ses fonds. Car le taux de change peut avoir une incidence significative sur le rendement final. N'attendez pas que l'on vous pose la question. Anticipez !

Dans les affaires, la clarté engendre la confiance. Et la confiance est le gage d'un partenariat réussi.

## **RÈGLE N°4**

### **Comment accéder au financement après le COVID-19 ?**

#### **« Le cas des PME et TPE en Afrique ! »**

En Afrique, l'accès au financement des PME et TPE demeure un problème majeur qui handicape leur développement. Pourtant, il est bien connu que partout dans le monde, y compris dans les pays industrialisés, les PME et TPE sont les premiers pourvoyeurs d'emplois.

L'analyse que nous faisons au sein de Croissance PEACE, d'un point de vue général, est que les risques associés à ces entreprises les rendent non attractives pour les banques et autres institutions de crédit.

Pour répondre efficacement aux besoins de financement des PME et TPE sur le continent, le scénario après le COVID-19 sera probablement le suivant :

ONG Croissance PEACE-Association 1901 à but non lucratif. Email : [contact@croissancepeace.org](mailto:contact@croissancepeace.org)  
Téléphone direct: +33 680269719 – 56, avenue de Paris 94300 Vincennes FR. Siret 822 375 226 000 13  
APE 9499Z - [www.croissancepeace.org](http://www.croissancepeace.org)

1. Les multinationales présentes sur le continent seront soutenues par leurs maisons-mères qui garantiront leur endettement. Cela va de soi !
2. Les PME qui disposaient d'un bon bilan avant la crise sanitaire seront soutenues massivement par les banques à l'instar d'un « plan Marshall ». Il en est de même pour les TPE, qui trouveront un bon écho auprès des IMF (Institutions de Microfinance).
3. Le reste des entreprises devra faire recours à l'investissement privé car les États africains ne disposent pas de fonds de garantie suffisants pour leur venir en aide.

En conclusion, il apparaît clairement que dans ce scénario, vous devez repérer la catégorie dans laquelle se trouve votre entreprise et appliquer la stratégie de financement adéquate afin de la remettre à flot si nécessaire.

## **RÈGLE N°5**

### **Le Business Plan : la boussole pour votre future entreprise**

Une entreprise étant une entité sociale dotée d'un modèle économique viable, cela suppose qu'il est préalablement et précisément défini comment l'entreprise compte gagner de l'argent et faire des profits. Et de consigner le tout dans un Business Plan.

C'est pourquoi, un projet entrepreneurial sérieux doit démarrer par l'identification d'une clientèle prête à payer pour le produit ou le service que l'entreprise mettra sur le marché.

Pour y parvenir, nous vous avons élaboré ce questionnaire simplifié. En le remplissant étape par étape, vous verrez apparaître devant vous, votre projet d'entreprise désormais clair et facile à comprendre. Aussi, prenez soin de schématiser la sous-rubrique « Les ressources humaines », pour une compréhension plus fluide.

Ce document comporte les trois grandes parties de tout Business Plan qui se veut cohérent, compréhensible, fiable et convaincant pour les investisseurs. Il s'agit du modèle économique de l'entreprise, sa gouvernance et la validation du projet entrepreneurial par une étude de marché crédible.

#### **I. LE MODELE ECONOMIQUE DE L'ENTREPRISE**

1. Produits / Services de votre entreprise ?
2. La typologie de votre clientèle ?
3. Votre politique tarifaire ?
4. Votre offre ?
5. Lettres de précommandes de vos clients ?

#### **II. LA GOUVERNANCE DE L'ENTREPRISE**

1. L'année de création de votre entreprise
2. La forme juridique (SA, SARL...) ?
3. La répartition des parts sociales ?
4. Le statut du DG ou du Gérant (actionnaire majoritaire ou minoritaire) ?
5. *Ressources humaines*
  - a- Effectif de l'entreprise ?
  - b- Structure organisationnelle et hiérarchique ?
  - c- Fournisseurs ?
  - d- Partenaires ?

ONG Croissance PEACE-Association 1901 à but non lucratif. Email : [contact@croissancepeace.org](mailto:contact@croissancepeace.org)  
Téléphone direct: +33 680269719 – 56, avenue de Paris 94300 Vincennes FR. Siret 822 375 226 000 13  
APE 9499Z - [www.croissancepeace.org](http://www.croissancepeace.org)

- Techniques
  - Stratégiques
  - Juridiques et comptables
- e- Prestataires / Sous-traitants ?  
f- Environnement concurrentiel ?

6. Ressources économiques

- a- Les 3 derniers bilans de l'entreprise ?
- b- Le prévisionnel du projet en cours ?
- c- Le diagnostic (résumé du besoin en investissement et la promesse de plus-value à l'investisseur) ?

**III. LA VALIDATION DU PROJET ENTREPRENEURIAL**

- 1. L'étude de marché
  - a- Le questionnaire de l'étude ?
  - b- Les résultats et conclusions de l'étude ?
  - c- La politique de marketing ?

**IV. ANNEXES**

- 1. La R&D
- 2. Les études diverses

**NB : Document exclusif**

Diffusion autorisée avec la mention expresse "Croissance PEACE" !

**RÈGLE N°6**

**Votre Business Plan (la littérature) vs Votre Plan d'Action (la représentation)**

Lors d'un entretien avec un investisseur potentiel, l'ultime conduite à observer est de laisser de côté un moment votre business plan, afin de lui parler de votre plan d'action qui conduira à matérialiser votre idée étape par étape. En somme, il s'agit de dire la façon dont vous comptez transformer votre projet en réalité concrète.

Car, quoi de plus fastidieux que de vouloir convaincre un investisseur d'investir dans votre projet, à coups d'hypothèses, de tableaux divers, de chiffres complexes... Cela n'amène personne à se représenter mentalement ce que vous voulez réaliser et surtout la manière dont vous envisagez y arriver. L'esprit humain a besoin d'imaginer, de se projeter pour mieux saisir les concepts souvent flous.

A ce sujet, voici les trois phases de matérialisation auxquelles vous pourriez recourir. Elles s'adaptent parfaitement à toutes formes d'affaires :

**1/** La mise en place de votre unité de production, plateforme, commerce, plantation, manufacture, entrepôt, centre de profit...

Quels sont les professionnels qui interviendront pour la construction ou l'aménagement des lieux ? Qui seront les sous-traitants ? Sous quel(s) délai(s) la livraison pourrait être envisagée ?

## **2/ Votre stratégie de marketing**

Qui sont vos clients ? Par quel canal comptez-vous leur adresser votre message et les attirer à vous ?

## **3/ La gestion de votre service client**

Il s'agit ici d'un aspect souvent négligé par les porteurs de projet.

Qui n'est jamais retourné voir un vendeur pour poser une réclamation après un achat ?

Pensez-y !

Enfin, schématiser ces trois phases par lesquelles vous comptez transformer votre projet actuel sur papier en réalité concrète, et présentez-les à votre potentiel investisseur, afin de lui démontrer votre efficacité et votre pragmatisme.

Même si par expérience, nous savons que les choses ne se déroulent pas toujours de la manière dont on les a prévues, votre plan d'action est la preuve que vous disposez d'une ligne de progression pour votre projet, et que vous savez exactement là où vous voulez aller. Suscitez donc l'envie chez votre interlocuteur de financer votre projet grâce à un plan d'action clair et schématisé.

« Une image vaut 1000 mots » - *Confucius*

## **RÈGLE N°7**

### **Mettez en avant les mesures incitatives à l'investissement dans votre pays**

Depuis plusieurs années, la Chine a pris les devants en élargissant son implantation en Afrique, à travers l'Investissement Direct Etranger (IDE). D'ailleurs, cette tendance chinoise est vouée à se poursuivre... Aujourd'hui, l'économie africaine se trouve de plus en plus tributaire de la Chine.

C'est pourquoi, beaucoup s'accordent à dire que l'Afrique est le meilleur endroit où investir. De nombreux justificatifs viennent confirmer ces affirmations et font du continent africain, un endroit profitable lorsqu'il s'agit d'investissement privé, notamment dans les PME.

Conscients de l'impact du développement des PME sur la croissance économique et l'emploi, de nombreux pays africains ont pris l'initiative d'œuvrer en faveur d'un climat favorable pour les affaires, tout en prenant les mesures les plus poussées pour assurer la création et la croissance des PME.

Les avantages fiscaux, la simplification des procédures, la clarté des codes douaniers, l'existence du droit minier et la mise en place de réglementations plus souples figurent parmi les actions les plus prégnantes pour assurer le développement de ces entreprises. Mais ce n'est pas tout. Pour certains pays africains, la stabilité monétaire, l'existence du code des investissements et la possibilité de sortie donnée aux investisseurs sont autant d'atouts qui méritent d'être relevés.

En votre qualité de porteur de projet sur l'Afrique, ce sont là les arguments que vous devez mettre en avant face un potentiel investisseur. Car, au-delà de votre projet et de sa rentabilité, bien sûr, c'est en définitive le langage relatif à l'environnement général des affaires dans votre pays que comprendront les investisseurs.

## **RÈGLE N°8**

### **Les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG) : des données pas que factuelles de votre entreprise**

Il arrive très souvent que des entrepreneurs veuillent lever des fonds pour accroître l'activité de leurs entreprises. Ces entreprises, pour nombre d'entre elles, ont commencé modestement jusqu'à atteindre leur point d'équilibre.

A présent, elles désirent accélérer leur croissance et devenir leaders dans leur secteur. Dans ce cas, l'apport de nouveaux capitaux de la part des investisseurs constitue la solution idéale.

Pour aller vite dans l'analyse comptable de votre entreprise, les investisseurs vous demanderont vos **Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)**. Ceux sont des indicateurs de la « santé financière » de votre entreprise et de la qualité de gestion que vous y appliquez. Il s'agit entre autres de la Marge commerciale, la valeur ajoutée, les résultats d'exploitation...

Parmi l'ensemble des SIG qui existent, **l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE)** sera celui qui intéressera le plus les investisseurs. Ignorant cette information, que très peu de comptables peuvent vous la partager car ce ne sont pas des financiers.

Soignez votre EBE et les investisseurs tomberont sous le charme de votre gestion et investiront dans votre entreprise.

## **RÈGLE N°9**

### **La fiscalité locale : une donnée fondamentale dans le processus d'investissement**

La compétitivité d'un état ne tient pas uniquement à la taille ou au pouvoir économique de son marché. Il y a aussi l'attractivité de sa fiscalité. Ainsi, pour attirer les investisseurs étrangers, les états se battent en s'inscrivant dans la logique du moins-disant fiscal.

Notez donc que les investisseurs déplacent leurs investissements et leurs capitaux vers les pays dont la fiscalité est la plus basse. C'est pourquoi, l'un des éléments que rechercheront systématiquement les partenaires financiers internationaux dans votre business plan sera le taux de fiscalité en vigueur dans le pays dans lequel vous envisagez développer votre activité économique.

Au sein du Club des investisseurs Croissance PEACE, nous recevons encore nombre de projets dans lesquels cette donnée fait malheureusement défaut. Vous trouverez le taux de l'impôt sur les sociétés ainsi que les politiques d'incitation à l'investissement privé dans le code des investissements de votre pays.

## **RÈGLE N°10**

### **La diversification : l'obsession de tous les investisseurs professionnels !**

Les crises économiques et financières conduisent toujours les investisseurs à s'interroger sur la qualité de leurs investissements. C'est ce que nous constatons encore aujourd'hui avec l'effroyable crise du Covid-19 qui a eu un impact considérable sur les activités économiques partout dans le monde.

Fort heureusement pour l'Afrique, elle a bien résisté à cette tragédie, ce qui lui confère un avantage concurrentiel en termes de marché économique de diversification. La capacité à s'adapter n'a jamais été aussi importante dans ce nouveau monde.

Et pour s'adapter efficacement, les investisseurs professionnels doivent identifier les secteurs d'activité les plus prometteurs. Notez donc que les investisseurs professionnels qui réussissent le mieux dans leur métier sont ceux qui ont les portefeuilles les plus diversifiés.

Voilà pourquoi le premier argument que vous devriez avancer face à un investisseur potentiel est de lui présenter votre projet comme une opportunité de diversifier ses actifs, sur un marché en pleine croissance.

## **RÈGLE N°11**

### **Soyez un actif créateur de valeur !**

Toujours dans un souci de vous partager des conseils de qualité, je voudrais dans cette lettre, vous révéler le plus important secret des investisseurs dans leur prise de décision de financer ou pas un porteur de projet.

D'abord, un porteur de projet sérieux doit disposer de documents fiables et cohérents qui démontrent la viabilité de son projet. C'est le minimum !

Il s'agit, entre autres, du business plan incluant le modèle économique et la probable rentabilité de l'affaire, l'étude de faisabilité, la structuration financière proposée à l'investisseur, le plan marketing, ainsi que les diverses qualifications du promoteur... Cependant, nombre de ces documents ne sont en réalité que de la « littérature » au sens large du terme.

**C'est pourquoi, la qualité dont vous devez faire preuve face à un potentiel partenaire financier est de lui démontrer votre capacité à créer de la valeur ; vous lui prouvez ainsi, que vous êtes capable de saisir, sans difficulté, les opportunités qui se présenteront sur votre chemin d'entrepreneur.**

Car, de toute évidence, les choses ne se passeront pas comme vous les aurez prévues sur le papier. Voilà pourquoi, la seule garantie que vous pouvez offrir à un investisseur pour qu'il s'engage avec vous, est votre aptitude à pivoter, dans le cas où les choses iraient mal. C'est cette qualité essentielle que recherchera tout investisseur auprès de vous, afin d'être rassuré de ne pas perdre son capital en investissant dans votre projet.

## **RÈGLE N°12**

### **L'OBO (Owner Buy Out) : le mécanisme de financement pour transformer une partie de votre participation en liquidités**

Le rôle premier des investisseurs est d'analyser et comparer les structurations financières entre les différents projets qui leur sont soumis. Ainsi, ils orientent leurs flux financiers vers les projets qui leur semblent les plus financièrement et fiscalement intéressants.

Si vous êtes dirigeant d'entreprise et que vous êtes à la recherche de liquidités, vous pouvez proposer le mécanisme **OBO** à vos investisseurs. Car dans le cadre d'un investissement privé, l'**OBO** est une structuration avantageuse pour toutes les parties prenantes.

Il s'agit d'une opération de financement d'entreprise par laquelle des actionnaires fondateurs et dirigeants rachètent leur propre société par le biais d'une holding créée pour l'occasion. Toutefois, pour se lancer dans une telle démarche, je vous suggère de vous faire accompagner par un professionnel compétent.

## **RÈGLE N°13**

### **Le marché non concurrentiel : un critère essentiel de sélection des projets par les investisseurs**

Tout projet entrepreneurial démarre par une idée. Mais au-delà de l'idée, il y a une donnée fondamentale à prendre en compte. Il s'agit du marché sur lequel votre produit ou service devra se positionner.

Pour évaluer le degré de réussite de votre projet, les investisseurs les plus astucieux utilisent l'indice d'Herfindahl-Hirschmann, plus connu sous l'appellation IHH. Cet indice mesure la concentration de votre offre sur un marché et le degré de concurrence qui y existe.

Par exemple, dans de nombreuses capitales africaines, contrairement à ce qu'on pourrait penser, le marché de l'immobilier en général et celui du logement en particulier, sont des marchés concurrentiels. En revanche, celui du détergent, du riz, des conserves ou autres denrées alimentaires demeurent des marchés non concurrentiels.

En somme, pour convaincre plus facilement les investisseurs, il faut fabriquer ou vendre un produit ou un service, de préférence de première nécessité, qui ne soit pas onéreux et qui doive être continuellement remplacé.

## **RÈGLE N°14**

### **La créativité : un atout aux yeux des investisseurs**

Dans le contexte actuel de transformation, où le digital s'introduit dans presque tous les domaines de la vie, être capable d'anticiper les évolutions du marché est de plus en plus vital pour les entreprises. Grandes ou petites, elles n'ont qu'une seule préoccupation : innover pour rester dans la course.



Ainsi, faire preuve de créativité devient une qualité essentielle face aux investisseurs. Car cela constitue à la fois une marque de démarcation vis-à-vis de la concurrence et aussi de progrès de votre future entreprise. Gardez donc en tête que l'actuelle génération d'investisseurs est née dans l'innovation. Elle y est donc très sensible.

Voici succinctement les quatre domaines dans lesquels vous pourriez apporter de la créativité et la valoriser aux yeux des investisseurs :

- Le produit ou le service que vous vendez, grâce à **vos R&D**
- La façon dont vous comptez communiquer avec votre clientèle : **vos marketing**
- Le moyen par lequel vous envisagez délivrer votre produit/service : **vos infrastructure logistique**
- La manière dont vous allez encaisser vos paiements : **vos modèle économique**

En Afrique comme partout dans le monde, faire du business de façon traditionnelle n'est plus attractif.

C'est pourquoi, dans au moins un des cas précités, vous devez apporter un élément d'innovation qui permet de trancher radicalement d'avec ce qui existe déjà sur le marché. C'est par cette méthode que vous gagnerez rapidement la confiance des investisseurs.

## **RÈGLE N°15**

### **Attirer les investisseurs : l'art de maîtriser le déplacement des capitaux dans le monde**

Récemment nous avons reçu le mail d'un lecteur qui désirait savoir comment attirer les investisseurs dans son pays...

Tout d'abord, sachez que l'argent circule dans le monde à travers diverses transactions financières. En ce sens, il n'est jamais au même endroit tout le temps. Ainsi, avant de s'interroger sur la manière la plus efficace d'attirer les investisseurs, il faut préalablement savoir là où l'argent se trouve en temps réel.

Si vous êtes en charge de la promotion de l'investissement privé dans votre pays, renseignez-vous sur **le solde courant** des pays industrialisés. Si ce solde est négatif alors le pays doit attirer des capitaux étrangers. Evidemment c'est le cas de nombreux pays en voie de développement. Cependant, il arrive qu'un pays, même développé, accuse d'un solde courant négatif sur de longues périodes. En revanche, si ce solde est positif, alors, les résidents du pays ont la capacité d'accroître leurs actifs à l'étranger. Résultat : vous y trouvez de nombreux investisseurs. De ce fait, la manière de les attirer dans votre pays et de les inciter à y investir est ainsi facilitée. Car ils seront d'eux-mêmes déjà dans cette démarche.

## **RÈGLE N°16 : BONUS**

### **L'investissement à impact social : un levier majeur dans le développement économique en Afrique**

Le manque de financement privé en Afrique est un des grands désavantages des économies africaines. Néanmoins, depuis quelques années, de nouveaux acteurs du financement innovent en soutenant des projets sociétaux presque sur le même principe que le financement classique des PME.

La vision traditionnelle du monde de l'entreprise est la création continue de richesse. Dans l'approche de l'investissement à impact social, le but visé est plutôt la création d'un cadre global de l'économie de marché plus éthique et plus humaine.

Si vous êtes un entrepreneur en Afrique, dans les domaines sociaux : santé, agriculture biologique, électrification en zone rurale, transformation du bois, eau potable, développement durable...

Les acteurs internationaux du financement comme :

**Sarona Asset Management** : <https://www.saronafund.com/>

**Lombard Odier** : <https://www.lombardodier.com/fr/home.html>

Peuvent soutenir vos actions.

Avec tous mes vœux de succès !



Auguste DAGO  
**Directeur de Croissance PEACE  
Investissements**



## « "16 GOLDEN RULES OF FUNDRAISING" »

Get the financing you need for:

- ✓ **Start your business**
- ✓ **Defend your values**
- ✓ **Create wealth**

### **RULE N ° 1**

#### **The ROI is King!**

There is a tendency to think that investors, because they have the money, give them a clear advantage. Nothing is more wrong! Knowing how a potential investor might feel about your project should put you in a comfortable position for both of you to become partners.

In business, the first rule is that you score a decisive goal when you should meet an investor. And that decisive goal, you probably already know it, is none other than ROI (Return on Investment).

In financial jargon, it is customary to say that the KING is King.

As a project leader, isn't it a great thing to continually represent this idea to you? This is the fundamental element in convincing an investor.

The ROI is King.  
Think about it!

### **RULE N ° 2**

#### **Customers vs Products or Services**

Today, the Internet provides almost any business with the ability to communicate with anyone in the world. An unparalleled opportunity, but also a great challenge for entrepreneurs. This is the problem of international competition for many products and services.

Example: If you own a company that produces palm oil in Ghana, your competitors may be Indonesians. From now on, your competitor is no longer the one who will come and sit in front of you.

Therefore, one of the arguments to convince investors to invest in your company is the precise knowledge of your customers. Many project promoters focus on their products or services and do not take sufficient account of who they intend to sell them to. It is a mistake ! Know that a business only exists because it has customers, not for its products or services.

### **RULE N ° 3**

#### **The exchange rate: variable but central data!**

The goal of an investment firm is to provide an attractive return to its owners. As a result, what your business will produce is secondary to the valuation of the capital provided to you.

The investor will decide to invest in your business because they believe there is a financial opportunity. However, if you are in a country whose currency does not have a fixed parity against the euro, find out how to estimate its conversion when the investor leaves your business and repatriates its funds. This is because the exchange rate can have a significant impact on the final return. Don't wait for someone to ask you the question. Anticipate!

In business, clarity breeds confidence. And trust is the key to a successful partnership.

### **RULE N ° 4**

#### **How to access financing after COVID-19?**

#### **"The case of SMEs and VSEs in Africa! "**

In Africa, access to finance for SMEs and VSEs remains a major problem hampering their development. However, it is well known that all over the world, including in industrialized countries, SMEs and VSEs are the primary providers of jobs.

Our analysis at Croissance PEACE, from a general perspective, is that the risks associated with these companies make them unattractive to banks and other lending institutions.

To effectively meet the financing needs of SMEs and VSEs on the continent, the scenario after COVID-19 will likely be as follows:

- 1.** The multinationals present on the continent will be supported by their parent companies which will guarantee their debt. Of course !
- 2.** SMEs which had a good balance sheet before the health crisis will be massively supported by the banks like a "Marshall Plan". It is the same for the very small businesses, which will find a good echo with the MFIs (Institutions of Microfinance).
- 3.** The rest of the companies will have to resort to private investment because African states do not have sufficient guarantee funds to come to their aid.

In conclusion, it becomes clear that in this scenario, you need to spot the category your business is in and apply the right funding strategy to get it back on track if necessary.

## **RULE N ° 5**

### **The Business Plan: the compass for your future business**

Since a company is a social entity with a viable economic model, this presupposes that it is previously and precisely defined how the company intends to earn money and make profits. And to record everything in a Business Plan.

Therefore, a serious entrepreneurial project must start with the identification of a clientele willing to pay for the product or service that the company will bring to the market.

To achieve this, we have developed this simplified questionnaire for you. By completing it step by step, you will see your business plan appear in front of you, now clear and easy to understand. Also, take care to diagram the sub-heading "Human resources", for a more fluid understanding.

This document comprises the three main parts of any Business Plan which is intended to be coherent, understandable, reliable and convincing for investors. It is about the economic model of the company, its governance and the validation of the entrepreneurial project by a credible market study.

#### **I. THE BUSINESS MODEL**

1. Products / Services of your company?
2. The type of your clientele?
3. Your pricing policy?
4. Your offer?
5. Pre-order letters from your customers?

#### **II. CORPORATE GOVERNANCE**

1. The year of your business creation
2. The legal form (SA, SARL...)?
3. The distribution of shares?
4. The status of the CEO or Manager (majority or minority shareholder)?
  
5. Human resources
  - a- Company workforce?
  - b- Organizational and hierarchical structure?
  - c- Suppliers?
  - d- Partners?
    - Techniques
    - Strategic
    - Legal and accounting
  - e- Service providers / Sub-contractors?
  - f- Competitive environment?
  
6. Economic resources
  - a- The last 3 balance sheets of the company?
  - b- The forecast of the current project?
  - c- The diagnosis (summary of the investment need and the promise of added value to the investor)?

ONG Croissance PEACE-Association 1901 à but non lucratif. Email : [contact@croissancepeace.org](mailto:contact@croissancepeace.org)  
Téléphone direct: +33 680269719 – 56, avenue de Paris 94300 Vincennes FR. Siret 822 375 226 000 13  
APE 9499Z - [www.croissancepeace.org](http://www.croissancepeace.org)

### **III. VALIDATION OF THE ENTREPRENEURIAL PROJECT**

1. Market research
  - a- The study questionnaire?
  - b- The results and conclusions of the study?
  - c- The marketing policy?

### **IV. APPENDICES**

1. R&D
2. Various studies

#### **NB: Exclusive document**

Distribution authorized with the express mention "Growth PEACE"!

### **RULE N ° 6**

#### **Your Business Plan (literature) vs Your Action Plan (representation)**

When interviewing a potential investor, the ultimate thing to do is to put your business plan aside for a while and talk to them about your action plan that will lead to your idea becoming reality step by step. In short, it is about saying how you plan to transform your project into concrete reality.

Because, what could be more tedious than trying to convince an investor to invest in your project, using hypotheses, various tables, complex figures ... This does not lead anyone to mentally imagine what you want to achieve and especially the way you plan to get there. The human mind needs to imagine, to project itself in order to better grasp the often vague concepts.

In this regard, here are the three phases of materialization that you could use. They adapt perfectly to all forms of business:

1 / Setting up your production unit, platform, trade, plantation, manufacture, warehouse, profit center ...

Who are the professionals who will be involved in the construction or layout of the premises? Who will be the subcontractors? Under what timeframe (s) could delivery be considered?

2 / Your marketing strategy

Who are your clients ? How do you plan to send your message to them and attract them to you?

3 / Managing your customer service

This is an aspect often overlooked by project leaders.

Who has never gone back to a seller to make a complaint after a purchase?

Think about it!

Finally, outline these three phases through which you intend to transform your current project on paper into concrete reality, and present them to your potential investor, in order to demonstrate your efficiency and pragmatism.

Even though from experience we know that things don't always go the way we planned, your action plan is proof that you have a line of progress for your project, and that you know exactly where you want to go. So arouse the desire in your interlocutor to finance your project thanks to a clear and schematic action plan.

"A picture is worth 1000 words" - *Confucius*

## **RULE N ° 7**

### **Highlight the incentives for investment in your country**

For several years, China has taken the lead in expanding its presence in Africa, through Foreign Direct Investment (FDI). Besides, this Chinese trend is doomed to continue ... Today, the African economy is increasingly dependent of China.

This is why many agree that Africa is the best place to invest. Numerous supporting documents confirm these statements and make the African continent a profitable place when it comes to private investment, especially in SMEs.

Aware of the impact of SME development on economic growth and employment, many African countries have taken the initiative to work towards a favorable business climate, while taking the most extensive measures to ensure the creation and growth of SMEs.

Tax advantages, the simplification of procedures, the clarity of customs codes, the existence of mining law and the establishment of more flexible regulations are among the most significant actions to ensure the development of these companies. But that's not all. For some African countries, monetary stability, the existence of the investment code and the possibility of exit given to investors are all assets that deserve to be noted.

As a project leader on Africa, these are the arguments that you must put forward to a potential investor. Because, beyond your project and its profitability, of course, it is ultimately the language relating to the general business environment in your country that investors will understand.

## **RULE N ° 8**

### **Intermediate Management Balances (MIS): not just factual data about your company**

Very often, entrepreneurs want to raise funds to increase the activity of their businesses. These companies, for many of them, started small until they reached their breakeven point.

Now, they want to accelerate their growth and become leaders in their sector. In this case, bringing in new capital from investors is the ideal solution.

To go quickly in the accounting analysis of your business, investors will ask you for your Intermediate Management Balances (MIS). These are indicators of the "financial health" of your business and of the quality of management you apply to it. These include, among others, the Commercial margin, added value, operating results ...

Of all the SGIs that exist, the Gross Operating Surplus (EBITDA) will be the one that will interest investors the most. Ignoring this information, very few accountants can share it with you because they are not financiers.

Take care of your EBITDA and investors will fall in love with your management and invest in your business.

### **RULE N ° 9**

#### **Local taxation: a fundamental factor in the investment process**

The competitiveness of a state does not depend solely on the size or the economic power of its market. There is also the attractiveness of its taxation. Thus, to attract foreign investors, states are fighting to follow the logic of the lowest tax.

Note therefore that investors move their investments and capital to countries with the lowest taxes. This is why, one of the elements that international financial partners will systematically look for in your business plan will be the tax rate in force in the country in which you plan to develop your economic activity.

Within the Croissance PEACE Investor Club, we still receive a number of projects in which this data is unfortunately lacking. You will find the corporate tax rate as well as the policies to encourage private investment in the investment code of your country.

### **RULE N ° 10**

#### **Diversification: the obsession of all professional investors!**

Economic and financial crises always lead investors to question the quality of their investments. This is what we are still seeing today with the appalling Covid-19 crisis which has had a huge impact on economic activities around the world.

Fortunately for Africa, it has weathered this tragedy well, giving it a competitive advantage in terms of a diversified economic market. The ability to adapt has never been more important in this new world.

And to adapt effectively, professional investors must identify the most promising industries. Note that the professional investors who are most successful in their profession are those who have the most diversified portfolios.

This is why the first argument that you should put forward in front of a potential investor is to present your project to them as an opportunity to diversify their assets, in a growing market.

### **RULE N ° 11**

#### **Be an asset that creates value!**

Always in order to share quality advice with you, I would like in this letter to reveal to you the most important secret of investors in their decision to finance or not a project leader.

ONG Croissance PEACE-Association 1901 à but non lucratif. Email : [contact@croissancepeace.org](mailto:contact@croissancepeace.org)  
Téléphone direct: +33 680269719 – 56, avenue de Paris 94300 Vincennes FR. Siret 822 375 226 000 13  
APE 9499Z - [www.croissancepeace.org](http://www.croissancepeace.org)



First, a serious project developer must have reliable and consistent documents that demonstrate the viability of his project. It's the minimum !

These include, among other things, the business plan including the economic model and the probable profitability of the business, the feasibility study, the financial structuring proposed to the investor, the marketing plan, as well as the various qualifications of the promoter. ... However, many of these documents are in reality only "literature" in the broad sense of the term.

**This is why the quality that you must demonstrate in front of a potential financial partner is to demonstrate to them your ability to create value; you will thus prove to him that you are able to seize, without difficulty, the opportunities that arise on your path as an entrepreneur.**

Because, obviously, things will not turn out as you expect them to be on paper. Therefore, the only guarantee you can offer an investor to engage with you is your ability to pivot, in case things go wrong. It is this essential quality that any investor will look for in you, in order to be reassured not to lose his capital by investing in your project.

### **RULE N ° 12**

**OBO (Owner Buy Out): the financing mechanism to turn part of your stake into cash**

The primary role of investors is to analyze and compare the financial structures between the various projects submitted to them. Thus, they direct their financial flows towards the projects which seem to them the most financially and fiscally interesting.

If you are a business leader and you are looking for liquidity, you can offer the OBO mechanism to your investors.

Because in the context of a private investment, OBO is an advantageous structure for all stakeholders.

This is a corporate financing transaction in which founding shareholders and directors buy their own company through a holding company created for the occasion. However, to embark on such an approach, I suggest that you be accompanied by a competent professional.

### **RULE N ° 13**

**The non-competitive market: an essential criterion in the selection of projects by investors**

Every entrepreneurial project starts with an idea. But beyond the idea, there is a fundamental fact to take into account. This is the market in which your product or service will need to position itself.

To assess how successful your project is, the smartest investors use the Herfindahl-Hirschmann Index, better known as the IHH. This index measures the concentration of your offer in a market and the degree of competition that exists there.

For example, in many African capitals, contrary to what one might think, the real estate market in general and the housing market in particular are competitive markets. On the other hand, that of detergent, rice, canned goods and other foodstuffs remain non-competitive markets.

In short, to convince investors more easily, it is necessary to manufacture or sell a product or service, preferably essential, which is not expensive and which must be continuously replaced.

## **RULE N ° 14**

### **Creativity: an asset in the eyes of investors**

In the current context of transformation, where digital is entering almost all areas of life, being able to anticipate market changes is increasingly vital for companies. Big or small, they have only one concern: innovate to stay in the race.

Thus, being creative becomes an essential quality for investors. Because this is both a mark of demarcation vis-à-vis the competition and also the progress of your future business. So keep in mind that the current generation of investors was born out of innovation. She is therefore very sensitive to it.

Here are succinctly the four areas in which you could bring creativity and promote it in the eyes of investors:

- The product or service you sell, thanks to your R&D
- The way you plan to communicate with your customers: your marketing
- The means by which you plan to deliver your product / service: your logistics infrastructure
- The way you will collect your payments: your business model

In Africa as everywhere in the world, doing business the traditional way is no longer attractive.

This is why, in at least one of the aforementioned cases, you must bring an element of innovation that makes it possible to cut radically from what already exists on the market. This is how you will quickly gain investor confidence.

## **RULE N ° 15**

### **Attracting investors: the art of controlling the movement of capital around the world**

Recently we received an email from a reader who wanted to know how to attract investors to his country ...

First of all, be aware that money circulates around the world through various financial transactions. In that sense, he's never in the same place all the time. So, before considering the most effective way to attract investors, you need to know where the money is in real time.

If you are in charge of promoting private investment in your country, find out about the current account balance of industrialized countries. If this balance is negative then the country must attract foreign capital. Obviously, this is the case with many developing countries. However, sometimes even a developed country has a negative current account balance over long periods. On the other hand, if this balance is positive, then residents of the country have the capacity to increase their assets abroad. Result: you find many investors there. This makes it easier to attract them to your country and encourage them to invest there. Because they will be themselves already in this process.

### **RULE N ° 16: BONUS**

#### **Social impact investing: a major lever in economic development in Africa**

The lack of private financing in Africa is one of the great disadvantages of African economies. However, in recent years, new financing players have been innovating by supporting societal projects almost on the same principle as traditional SME financing.

The traditional view of the business world is the continuous creation of wealth. Rather, in the social impact investing approach, the goal is to create a more ethical and humane overall market economy framework.

If you are an entrepreneur in Africa, in social fields: health, organic farming, electrification in rural areas, wood processing, drinking water, sustainable development

International funding actors such as:

Sarona Asset Management: <https://www.saronafund.com/>

Lombard Odier: <https://www.lombardodier.com/fr/home.html>

Can support your actions.

With all my best wishes!



Auguste DAGO  
**Director of Croissance PEACE  
Investments**