

**PME & STRATUP**

# **FINANCER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE CE QU'IL FAUT SAVOIR**

par Aurel KINIMBAGA

Stratégies, acteurs et outils pour  
mobiliser des financements  
adaptés à votre projet.





## Notice de l'auteur

Beaucoup d'entreprises africaines cherchent à se faire financer sans y être vraiment préparées. Par manque de temps, d'informations ou d'appui, elles s'engagent souvent dans des démarches confuses, parfois inefficaces.

Se faire financer, ce n'est pas seulement envoyer une demande ou faire une belle présentation. C'est d'abord structurer son entreprise, avoir une vision claire et savoir parler le même langage que les investisseurs.

Ce guide propose des repères simples et concrets, pensés pour les réalités du terrain. Il ne donne pas de recette miracle, mais aide à poser les bonnes bases pour aller chercher du financement de façon plus solide et stratégique.

Les éléments présentés ici sont issus de retours d'expérience et d'observations de terrain. Ils visent à accompagner les entrepreneurs africains dans un processus souvent complexe, mais essentiel à la croissance de leurs projets.

Les différentes analyses reprises dans ce guide ne reflètent que les vues de l'auteur, et n'engage en aucune manière ses employeurs passés, présents ou futurs.

## À propos de l'auteur

**Aurel Kinimbaga** est un professionnel de la finance d'entreprise et un observateur engagé des dynamiques économiques africaines. Avec une solide expérience dans des fonctions financières stratégiques régionaux au sein de groupes internationaux, il accompagne depuis plusieurs années des entreprises dans leur structuration, et leur croissance.

Son approche repose sur une conviction forte : la finance n'est pas une affaire d'experts isolés, mais un outil au service de la décision, de l'impact et de la création de valeur sur le terrain. Il s'attache à relier la vision stratégique aux réalités opérationnelles, dans des contextes parfois incertains mais toujours porteurs d'opportunités.

Aurel est le fondateur de **Signal Africa**, une plateforme éditoriale indépendante destinée à outiller les décideurs, entrepreneurs et acteurs économiques africains à travers des contenus utiles, concrets et ancrés dans le réel.



## DU MÊME AUTEUR

Plus de contenu sur [www.africasignal.com](http://www.africasignal.com)

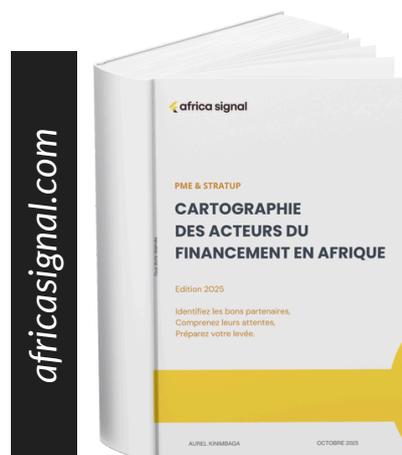


### Structurer sa startup en Afrique, étape par étape.

Structurer sa startup en Afrique, c'est poser les bases solides d'un projet entrepreneurial viable et durable, en tenant compte des spécificités du contexte africain. Ce manuel propose une démarche étape par étape pour transformer une idée en une entreprise formelle : choix du statut juridique, construction de l'équipe, organisation administrative, gestion financière, conformité légale et accès aux ressources locales.

### Cartographie des Acteurs du Financement en Afrique Édition 2025

Ce recueil propose une vue d'ensemble claire, structurée et actualisée des principaux acteurs qui financent les entreprises, projets et startups en Afrique en 2025. Il répond à une question essentielle pour tout porteur de projet : "À qui s'adresser pour se faire financer, selon mon secteur, mon pays, mon stade de développement ?"



### Réussir son Business Plan en Afrique

Rédiger un business plan solide est une étape clé pour transformer une idée en entreprise viable, surtout dans le contexte unique de l'Afrique. Ce guide pratique vous accompagne pas à pas dans l'élaboration d'un business plan clair, convaincant et adapté aux réalités du continent. Vous y trouverez des modèles, des conseils stratégiques, des erreurs à éviter et des exemples inspirants d'entrepreneurs africains.



# SOMMAIRE

---

1	POINT DE SITUATION	-----	P.05
2	CLARIFIER VOS BESOINS	-----	p.06
3	CIBLER LES BONS INVESTISSEURS	-----	p.08
4	CONSOLIDER VOS BASES INTERNES	-----	p.14
5	CONSTRUIRE UN PITCH CONVAINCANT	-----	p.16
6	PRÉPARER VOS DISCUSSIONS	-----	p.20
7	BONNES PRATIQUES À ADOPTER	-----	p.21



## POINT DE SITUATION



Se faire financer est une étape clé pour toute entreprise ou projet.

Ce guide s'adresse aux dirigeants, fondateurs ou responsables financiers de PME et startups opérant en Afrique, qui cherchent à structurer efficacement leur recherche de financement.

Il propose une méthode simple et concrète, pour organiser votre démarche et mettre toutes les chances de votre côté face aux investisseurs.



L'Afrique bouge, et les entrepreneurs sont en première ligne de cette transformation.

Partout sur le continent, des villes s'étendent, des besoins explosent et des marchés s'ouvrent: santé, éducation, construction, mobilité, énergie, numérique, les opportunités sont nombreuses, concrètes, et souvent encore sous-exploitées.

Lever des fonds en Afrique ne se résume pas à une simple question d'argent ou de ratios financiers. Il s'agit avant tout de mobiliser les ressources nécessaires pour faire émerger des projets à fort impact, ancrés dans les besoins concrets des populations locales, et capables de porter des entreprises viables, structurées et pérennes.

Mais entreprendre en Afrique demande de la préparation et une vraie compréhension du terrain. Chaque pays a ses règles du jeu, ses acteurs-clés, ses manières de fonctionner.

L'accès au financement peut être complexe, les délais longs, les interlocuteurs multiples. Pour convaincre des investisseurs, qu'ils soient locaux ou étrangers, il faut être clair sur sa vision, solide sur son modèle économique, et surtout, connecté aux réalités du marché.

Ce n'est pas un terrain facile, mais pour ceux qui savent s'adapter, le potentiel est énorme



# CLARIFIER VOS BESOINS

Avant de chercher un financement, il est essentiel de bien comprendre pourquoi vous avez besoin d'argent, que vous soyez créateur d'entreprise ou dirigeant d'une PME déjà en activité.

Cette étape vous permet de fixer des objectifs précis et d'éviter une démarche confuse.

## ✓ POUR LES CRÉATEURS D'ENTREPRISE

**Lancement du projet** : financement du développement du produit, des études de marché, des premiers stocks, ou de la communication pour faire connaître votre offre.

**Montage opérationnel** : besoins en matériel, locaux, recrutement initial ou autres investissements de départ.

## ✓ POUR LES ENTREPRISES EN ACTIVITÉ

**Développement** : lancement de nouveaux produits ou services, extension géographique, recrutement pour accélérer la croissance.

**Consolidation** : renforcement de la trésorerie, rachat de dettes, modernisation des outils ou réorganisation.

**Adaptation** : réponse à un contexte difficile ou à des évolutions du marché.

## IMPORTANT

### **Définissez un objectif clair et chiffré sur 12 à 18 mois selon vos besoins réels**

Estimez précisément vos besoins financiers sur la période à venir (1 à 1,5 an) en listant vos dépenses prévues : investissements, salaires, communication, etc. Cela permet de demander un montant réaliste et cohérent avec votre plan de développement.

**Vérifiez si le financement externe est la meilleure option** (certains projets peuvent avancer avec des subventions, partenariats, ou autofinancement)

Avant de solliciter des fonds extérieurs, évaluez si d'autres solutions peuvent répondre à vos besoins : subventions, partenariats stratégiques ou autofinancement. Le financement externe peut impliquer des contraintes, il est donc important de choisir la solution la plus adaptée à votre situation.





## ILLUSTRATIONS

### ✓ CAS D'UNE STARTUP

Mariam crée une entreprise qui aide les petits agriculteurs en Côte d'Ivoire.

Elle calcule ses dépenses pour 18 mois (valeurs indicatives) :

Développement de son produit : 15 000 F

Salaires pour 3 personnes : 18 000 F

Publicité et communication : 6 000 F

Autres frais : 3 000 F

**Total : 42 000 F**

Avant de chercher un prêt ou un investisseur, Mariam regarde aussi :

- Les aides financières (subventions) disponibles pour son secteur
- Des partenariats avec des associations locales
- L'argent qu'elle peut mettre elle-même (apport personnel)

Elle choisit de combiner toutes ces solutions pour réduire la somme qu'elle doit trouver à l'extérieur et préparer une demande claire.

### ✓ CAS D'UNE ENTREPRISE EN ACTIVITÉ

Makosso dirige une PME textile qui souhaite se développer sur de nouveaux marchés en Afrique.

Il estime ses besoins financiers pour les 12 prochains mois (valeurs indicatives)

Achat de matières premières : 25 000

Recrutement de 2 nouveaux employés : 15 000

Marketing et promotion à l'international : 10 000

Modernisation des équipements : 8 000

**Total : 58 000 F**

Avant de demander un financement bancaire ou à des investisseurs, Ahmed explore d'autres options :

Subventions gouvernementales pour l'export

Partenariats avec des distributeurs locaux dans les nouveaux pays ciblés

Autofinancement en utilisant une partie des bénéfices de l'entreprise

Ahmed décide d'utiliser ses propres ressources et partenariats pour couvrir une partie des dépenses, puis de chercher un financement externe pour compléter son budget.

# CIBLER LES BONS INVESTISSEURS



## CHOISIR LES BONS PARTENAIRES

Le paysage financier africain est riche, en pleine évolution, mais il présente des particularités qu'il faut bien comprendre. Selon la nature de votre entreprise, sa taille, son secteur d'activité, et son stade de développement, plusieurs options de financement peuvent s'offrir à vous.

Par exemple, certaines entreprises peuvent accéder à des financements traditionnels comme les prêts bancaires, même si ces derniers restent parfois difficiles à obtenir en raison des garanties demandées ou des taux d'intérêt élevés.

D'autres peuvent bénéficier d'investisseurs spécialisés, notamment dans des secteurs en croissance comme la fintech, l'agritech, ou les énergies renouvelables. Ces investisseurs apportent souvent plus qu'un simple apport financier : ils offrent aussi un accompagnement stratégique.

Par ailleurs, il existe de plus en plus de subventions et aides publiques ou privées, notamment proposées par des organisations internationales, des gouvernements africains, ou des ONG, ciblant des projets innovants ou à fort impact social.

Enfin, les partenariats stratégiques peuvent constituer une alternative intéressante, permettant d'obtenir des ressources, un accès au marché, ou un soutien technique, sans passer par un financement classique.

Comprendre ce paysage et bien identifier les options qui correspondent à votre profil vous permettra de choisir la solution la plus adaptée et de maximiser vos chances de succès.



### IMPORTANT

#### Identifiez les acteurs actifs dans votre pays ou région

Il est crucial d'identifier les acteurs locaux du soutien à l'entrepreneuriat, car chaque pays, région d'Afrique a ses spécificités.

#### Étudiez leurs critères

Chaque organisme de financement a ses critères d'éligibilité spécifiques ; les connaître en amont permet d'éviter les refus et de mieux orienter sa demande.

✓ **Capital-risque (VC)**

✓ **Business angels**

✓ **Microfinance**

✓ **Banque**

✓ **Subventions**

✓ **Crowdfunding**

Plusieurs options s'offrent à vous, selon votre profil et secteur.





## CAPITAL-RISQUE (VC)

Prenons l'exemple d'une entreprise congolaise, selon qui souhaite se lancer ou développer une activité dans le secteur de la prestation de services pétrolières.

Cette entreprise a besoin d'un financement de 100 millions F

### CE QU'IL FAUT SAVOIR

Le capital-risque consiste en des investissements réalisés par des fonds ou des investisseurs dans des startups à fort potentiel de croissance, en échange d'une participation au capital.

En Afrique, ce mode de financement se développe rapidement, particulièrement dans des secteurs innovants comme la fintech, l'agriculture, la santé digitale et les énergies renouvelables.

Au-delà des fonds, les investisseurs apportent souvent un accompagnement stratégique et un réseau, essentiels pour accélérer le développement des entreprises.

*L'entreprise approche un fonds de capital-risque. Ce fonds propose de financer les 100 millions F, mais en échange, il demande une participation de 25 % dans l'entreprise. Grâce à cet apport, l'entreprise peut accélérer son développement : recruter, améliorer ses produits, et étendre sa présence. En contrepartie, le fonds VC participe aux décisions stratégiques, ce qui signifie que le propriétaire partage une partie du contrôle de son entreprise.*



## SECTEURS LES PLUS FINANCÉS

Fintech, E-commerce & plateformes digitales, Santé digitale (Healthtech), Agritech, Edtech (éducation numérique), Mobilité et logistique tech, Énergies renouvelables (Cleantech)

### Avantages

**Financement important :**

Permet de lever une somme conséquente (ici, 100 millions F) pour accélérer la croissance.

**Accompagnement :**

Les investisseurs apportent souvent conseils, expertise et réseau.

**Visibilité :**

Avoir des investisseurs réputés peut renforcer la crédibilité de l'entreprise.

### Désavantages

**Pression sur la performance :**

Les investisseurs attendent un fort retour sur investissement, souvent rapide.

**Partage du contrôle :**

Le fonds VC obtient une part de l'entreprise et influence les décisions.

**Processus exigeant :**

Nécessite une préparation rigoureuse et peut être longue.



## BUSINESS ANGELS

Cas concret : Fatou, entrepreneure au Sénégal, développe une solution numérique pour les coopératives agricoles.

Elle a besoin de 15 millions F pour produire son application à grande échelle.

### CE QU'IL FAUT SAVOIR

Un business angel est une personne souvent un entrepreneur ou un professionnel expérimenté qui investit son propre argent dans une jeune entreprise, généralement au tout début de son développement.

Mais ce n'est pas qu'un investisseur : bien souvent il apporte aussi son expérience, ses conseils et son réseau, pour aider l'entreprise à réussir.

Les business angels sont souvent les premiers à faire confiance à un projet quand les banques ou les fonds classiques hésitent encore.

*Un business angel sénégalais, ancien dirigeant dans le secteur agroalimentaire, accepte d'investir 15 millions F dans l'entreprise. En échange, il demande 15 % des parts de l'entreprise. Cet apport n'est pas uniquement financier : il s'agit également d'un apport en compétences, en réseau et en accompagnement stratégique. Son expérience du marché local et sa connaissance des chaînes de valeur agroalimentaires constituent un atout majeur pour le développement de l'entreprise.*

## SECTEURS LES PLUS FINANCÉS



Énergies renouvelables décentralisées, E-commerce de niche / plateformes locales , Éducation numérique (Edtech), Santé digitale (Healthtech), Agritech, Fintech (technologie financière)

### Avantages

#### Financement flexible et rapide :

Moins de formalisme que les banques ou les investisseurs institutionnels.

#### Accompagnement stratégique

Il met à disposition son expérience, ses conseils et son réseau,

#### Soutien décisif au démarrage :

Il intervient souvent en premier, quand les autres investisseurs sont encore hésitants.

### Désavantages

#### Cession de parts

Vous devez donner une part de votre entreprise (souvent entre 10 % et 30 %)

#### Attentes de rentabilité

Même s'il est patient, le business angel attend un retour sur investissement.

#### Dépendance potentielle

Une forte implication peut orienter les décisions ; des désaccords peuvent ralentir le développement.



## MICROFINANCE OU BANQUES

Awa, entrepreneure au Bénin, possède une petite entreprise de transformation de produits locaux (mangues séchées, jus naturels). Elle souhaite moderniser son atelier, recruter 2 employés et démarrer la vente en ligne.

Besoin total : 15 millions F

### CE QU'IL FAUT SAVOIR

Ce type de financement repose sur l'octroi de prêts remboursables, souvent assortis d'intérêts, accordés par des institutions spécialisées telles que les organismes de microfinance ou les banques commerciales. Ces prêts permettent aux entrepreneurs d'obtenir des fonds nécessaires au développement de leur activité, tout en s'engageant à rembourser le capital emprunté selon des échéances fixées, ce qui implique une gestion rigoureuse de la trésorerie.

Il est souvent destiné aux entreprises en activité et déjà structurées.

*Elle approche une institution financière de la place (banque ou microfinance) qui pourrait prêter 15 millions FCFA à un taux plus bas (12 %), mais :*

- Elle doit fournir des garanties solides (terrain ou caution bancaire).*
- Le processus est long et demande un business plan structuré.*
- Elle n'a pas encore 2 ans d'historique financier, donc la demande est rejetée.*

## SECTEURS LES PLUS FINANCÉS



Commerce de détail et petites entreprises, Agriculture et agroalimentaire, Logement et infrastructures de base, Petites industries et manufacturing léger, Services

### Avantages

**Accès au financement sans dilution :**

Pas besoin de céder des parts de l'entreprise.

**Montants adaptés :**

Les institutions peuvent proposer des prêts adaptés aux petites et moyennes entreprises.

**Amélioration de la crédibilité :**

Un prêt bancaire peut renforcer la crédibilité auprès d'autres partenaires ou investisseurs.

### Désavantages

**Charges d'intérêts :**

Le coût du crédit peut être élevé, impactant la trésorerie.

**Remboursement obligatoire :**

Les prêts doivent être remboursés même si l'activité rencontre des difficultés.

**Garanties exigées :**

Souvent, des garanties personnelles ou professionnelles sont demandées, ce qui peut représenter un risque.



## SUBVENTIONS

Aminata, entrepreneure au Cameroun, développe un projet d'agriculture durable avec des technologies économes en eau. Elle vise à lancer un système d'irrigation intelligent. Elle répond à un appel à projets d'une organisation internationale qui finance des initiatives écologiques.

Elle obtient une subvention de 20 millions F.

### CE QU'IL FAUT SAVOIR

Les subventions sont des aides financières accordées par des institutions publiques, des ONG, des bailleurs internationaux ou des fondations. Contrairement aux prêts ou investissements, elles ne sont pas remboursables. Elles visent généralement à soutenir des projets à impact social, environnemental ou à encourager l'innovation.

Les subventions en Afrique proviennent des gouvernements, programmes internationaux, appels à projets et fondations privées.

*Cette aide financière couvre 70 % des investissements nécessaires à l'acquisition et à l'installation du système d'irrigation intelligent. Un avantage majeur de cette subvention est qu'elle n'implique aucun remboursement, ce qui permet à Aminata de limiter le risque financier et de concentrer ses ressources sur le développement opérationnel de son projet.*

*Cela favorise une croissance durable et un impact environnemental positif.*

## SECTEURS LES PLUS FINANCÉS



Agriculture durable et sécurité alimentaire, Énergies renouvelables et accès à l'électricité, Santé publique, Éducation et formation, Eau et assainissement, Entrepreneuriat social et inclusion financière

### Avantages

#### **Pas de remboursement**

Ce qui réduit la pression financière,

#### **Accompagnement :**

Suivi d'un appui technique ou formation tout le long du projet

#### **Valorisation du projet**

Idéal pour les projets à fort impact social ou environnemental.

### Désavantages

#### **Processus de sélection**

Parfois très compétitif et long.

#### **Contraintes de reporting :**

Obligations de reporting et de transparence souvent lourdes.

#### **Faible financement :**

Montants des fois insuffisants pour couvrir tous les besoins.



## CROWDFUNDING

Marc est le promoteur d'une PME qui développe des solutions solaires portables pour les zones rurales à Madagascar. Pour lancer sa première production, l'entreprise a besoin de lever des fonds

Objectif : lever 1 millions \$ en 45 jours sur une plateforme locale de financement participatif.

### CE QU'IL FAUT SAVOIR

Le crowdfunding, ou financement participatif, est une méthode innovante de collecte de fonds qui permet à un porteur de projet ou une entreprise de mobiliser des ressources financières auprès d'un large public, généralement via une plateforme en ligne dédiée. Cette approche repose sur la contribution simultanée de nombreuses personnes, qui investissent chacune des petites sommes d'argent.

Il devient possible de financer des projets variés, allant des startups aux initiatives sociales, culturelles ou environnementales, sans passer par les circuits traditionnels de financement.

*Pour y arriver, il faudra d'abord bien préparer la campagne en créant des supports clairs et attrayants, comme une vidéo explicative et des contreparties motivantes. Une stratégie de communication régulière sur les réseaux sociaux par exemple.*

*Enfin, l'implication du terrain à travers des démonstrations et des ateliers permettra de renforcer la crédibilité du projet et de mobiliser une communauté engagée.*

## SECTEURS LES PLUS FINANCÉS



Artisanat & Produits locaux, Éducation & Edtech, Santé & Healthtech, Énergies renouvelables, Agriculture et Agritech, Fintech & Inclusion financière

### Avantages

#### Financement direct

Accès rapide à des fonds sans recourir aux banques.

#### Validation du marché

Tester l'intérêt réel des clients et création d'une communauté fidèle autour du projet.

#### Communication et visibilité accrues.

Pas de dilution du capital (pour le modèle don/récompense).

### Désavantages

#### Lenteur de procédure

Campagne exigeante en temps et communication.

#### Frais financier

Frais de plateforme (5 à 10 % du montant collecté) et Risque de ne pas atteindre l'objectif et ne rien recevoir.

#### Limitation

Moins adapté aux projets nécessitant de très gros montants.

# CONSOLIDER VOS BASES INTERNES

## QUELQUES FONDAMENTAUX POUR CONVAINCRE



Trop souvent, les entrepreneurs se concentrent exclusivement sur leur vision, leur produit ou leur pitch, en oubliant que ce qui retient réellement l'attention des investisseurs, ce sont les preuves concrètes de fiabilité, de rigueur et de maîtrise de leur entreprise.

Avant même d'écouter vos ambitions, un investisseur va chercher à comprendre si l'entreprise est bien structurée et prête à accueillir un financement sans risque majeur.

Renforcer vos fondamentaux internes, ce n'est pas une formalité administrative : c'est un gage de crédibilité. C'est ce qui vous permet de gagner du temps, de la confiance et de la valeur lorsque vous entrez en discussion avec des partenaires.



### IMPORTANT

Avant de chercher à convaincre des investisseurs, des partenaires ou des institutions, il est crucial de s'assurer que les fondations de votre entreprise sont solides, crédibles et prêtes à résister à une analyse approfondie.

Cette préparation en amont est souvent ce qui différencie un projet séduisant d'un projet réellement investissable.

Voici les principaux éléments à renforcer :

**Une comptabilité fiable et à jour**

**Une structure de capital claire**

**Des contrats et accords formalisés**

**Un plan de croissance réaliste**





## QUELQUES FONDAMENTAUX POUR CONVAINCRE

Voici les principaux leviers que toute startup doit renforcer pour convaincre efficacement des investisseurs potentiels : ils démontrent votre capacité à structurer votre projet, à gérer des ressources financières avec rigueur et à bâtir une croissance durable.

1

### UNE COMPTABILITÉ FIABLE ET À JOUR

Une comptabilité rigoureuse, est indispensable pour démontrer la bonne gestion des revenus, charges et trésorerie, et ainsi gagner la confiance de vos partenaires nécessaires pour un financement .

2

### UNE STRUCTURE DE CAPITAL CLAIRE

Si vous avez des associés ou investisseurs, veillez à ce que la répartition du capital soit clairement définie et formalisée. Une “cap table” bien tenue évite les conflits et témoigne de votre professionnalisme

3

### DES CONTRATS ET ACCORDS FORMALISÉS

Formalisez tous vos engagements, qu’il s’agisse de contrats avec clients, fournisseurs, partenaires stratégiques ou employés clés. Ces documents protègent juridiquement et montrent votre maturité

4

### UN PLAN DE CROISSANCE RÉALISTE

Votre plan doit montrer une vraie connaissance du terrain : logistiques, réglementations, marché, etc. Les investisseurs valorisent les entrepreneurs qui identifient leurs leviers de croissance.



## VOUS ÊTES EN CRÉATION

Avoir une bonne idée ne suffit pas : une startup doit prouver qu’elle est prête à gérer des fonds et à croître de façon structurée. Même sans historique, certains fondamentaux sont essentiels pour inspirer confiance, surtout dans un environnement africain.

#### **Comptabilité fiable:**

Montrez que vous maîtrisez vos finances, même à petite échelle. La transparence rassure.

#### **Table de capitalisation à jour :**

Un investisseur doit savoir qui détient quoi. Pas de zones d’ombre sur l’actionariat.

#### **Contrats formalisés :**

Mettez vos accords par écrit, même avec vos premiers clients ou partenaires.

#### **Plan de croissance réaliste :**

Montrez que vous connaissez votre marché, ses contraintes et ses opportunités locales.

Ces bases montrent que vous êtes plus qu’une idée : vous êtes une entreprise prête à recevoir de l’investissement.

# CONSTRUIRE UN PITCH CONVAINCANT



## VOS DOCUMENTS DOIVENT REFLÉTER VOTRE SÉRIEUX

Les documents que vous partagez avec des investisseurs ne sont pas de simples formalités.

Ils sont le reflet direct de votre sérieux, de votre vision et de votre capacité d'exécution. Dans un écosystème africain encore perçu comme complexe ou risqué, la qualité de votre documentation peut faire toute la différence.

Voici les éléments essentiels à préparer avec soin :



### **Pitch deck clair et percutant**

Votre présentation (pitch) doit être concise (10 slides maximum) et mettre en avant un message clair et à fort impact : identifiez un problème local concret, présentez une solution adaptée aux réalités africaines, montrez la taille réelle du marché, la solidité de votre équipe, vos premiers résultats et expliquez clairement votre besoin en financement et son usage.



### **Plan financier réaliste et localisé**

Présentez des projections sur 12 à 24 mois en tenant compte des réalités du terrain africain : coûts logistiques élevés, délais d'encaissement, contraintes réglementaires ou informelles. Montrez une vision claire de vos revenus, marges et point d'équilibre, avec des hypothèses simples, réalistes et justifiables : même si vous débutez.



### **Data room initiale structurée**

Même au début de votre projet, rassemblez les documents essentiels pour gagner la confiance des investisseurs : statuts, comptabilité ou états financiers simplifiés, projections, table de capitalisation, et contrats clés. Cela prouve que vous êtes organisés et prêts pour une due diligence, même en phase précoce.

## **IMPORTANT**

### **Plan d'usage détaillé des fonds**

Soyez clair et précis sur l'utilisation du financement demandé. Les investisseurs veulent savoir où ira l'argent et dans quel but. Par exemple : recruter des talents locaux, adapter votre produit au marché, lancer une campagne marketing ciblée, ou renforcer la logistique et la conformité. Chaque dépense doit avoir un objectif concret et mesurable.

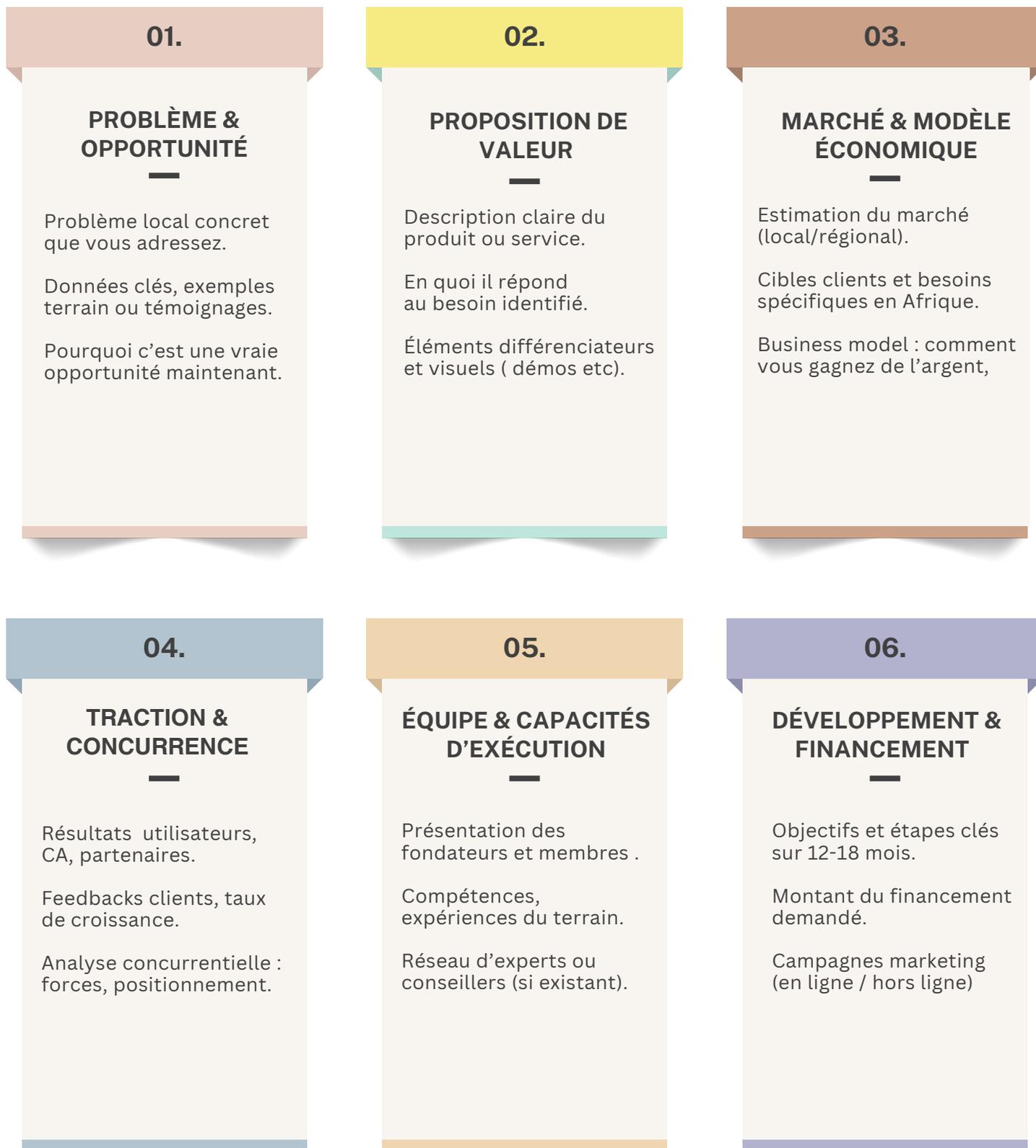




## VOS DOCUMENTS DOIVENT REFLÉTER VOTRE SÉRIEUX

Cette illustration propose une structure type de pitch deck pour une levée de fonds, basée sur les attentes courantes des investisseurs, notamment en contexte africain. Souvenez vous qu'il doit être concis (10 slides maximum)

Ce modèle est indicatif : adaptez-le à votre projet, à votre secteur et au type d'investisseur ciblé.





## PLAN FINANCIER RÉALISTE ET LOCALISÉ

Cette illustration propose une structure type de pitch deck pour une levée de fonds, basée sur les attentes courantes des investisseurs, notamment en contexte africain.  
Souvenez vous qu'il doit être concis (10 slides maximum)

Ce modèle est indicatif : adaptez-le à votre projet, à votre secteur et au type d'investisseur ciblé.

### HYPOTHÈSES COHÉRENTES

Basées sur des données du marché local (prix, coûts, salaires, fiscalité).  
Explicites : montrer d'où viennent les chiffres (taux, panier moyen, coût d'acquisition...)  
Réalistes mais ambitieuses : ne pas surestimer la croissance, ni sous-estimer les coûts.

### PROJECTION SUR 3 À 5 ANS

Détail année par année, voire mois par mois pour les 12-18 premiers mois.  
Inclure CA, marge brute, EBITDA, cashflow, besoin en BFR.  
Afficher une trajectoire vers la rentabilité (même si ce n'est pas immédiat).

### TABLEAU DE FINANCEMENT

Financement total recherché pour couvrir 12 à 24 mois, justifié par les besoins concrets du projet.

Répartition des fonds : entre RH, produit/tech, marketing/acquisition, opérations, etc + une marge de sécurité.

Horizon de financement : précise la durée de couverture jusqu'au prochain jalon (rentabilité partielle ou prochaine levée).

### CONTEXTE LOCAL

Réalisme des coûts : Utiliser des chiffres alignés avec les salaires, charges, et coûts d'exploitation locaux.

Intégration des aides : Prendre en compte subventions, crédits d'impôt (ex : CIR/CII), et dispositifs d'appui publics ou régionaux.

Adaptation au marché local : Ajuster le modèle en fonction des spécificités commerciales, culturelles et réglementaires

### SCÉNARIOS & SENSIBILITÉ

Un scénario de base + un pessimiste et un optimiste.  
Identifier les leviers critiques : "si j'augmente mon CAC de 20 %, quel est l'impact sur la marge ?".  
Mesurer les zones de fragilité (coûts fixes trop lourds, dépendance à un canal unique, etc).



## DATA ROOM INITIALE STRUCTURÉE

Avant de prendre une décision d'investissement, les investisseurs ont besoin d'une vision claire, structurée et transparente de votre projet. Ils cherchent à valider la solidité de votre modèle économique, la cohérence de votre stratégie, ainsi que la maîtrise des aspects juridiques, financiers et opérationnels.

C'est précisément le rôle de la data room : centraliser l'ensemble des documents clés , business plan, prévisions financières, contrats, statuts, études de marché, etc.

Même à un stade précoce, disposer d'une data room bien organisée démontre non seulement votre sérieux, mais aussi votre niveau de préparation, deux éléments essentiels pour instaurer la confiance et faciliter l'accès au financement.

### PRÉSENTATION DU PROJET

- Pitch deck à jour et convaincant
- Plan financier prévisionnel sur 12-36 mois
- Business plan détaillant votre modèle économique et stratégique
- Principaux KPIs financiers et commerciaux

### PREUVES DE TRACTION

- Chiffres clés : CA, utilisateurs, croissance
- Roadmap produit avec jalons clés
- Témoignages clients et partenariats stratégiques
- Accès ou démo fonctionnelle du produit

### INFORMATIONS JURIDIQUES

- Statuts de la société à jour
- Table de capitalisation (cap table) précise
- Pacte d'associés (si existant)
- Contrats clés : clients, fournisseurs, IP, NDA

### ORGANISATION

- CV des fondateurs et profils des membres
- Organigramme interne de l'entreprise
- Plan de recrutement prévu à moyen terme
- Labels ou partenariats avec incubateurs

# PRÉPARER VOS DISCUSSIONS

## ABORDEZ LES INVESTISSEURS AVEC MÉTHODE ET SÉRIEUX



Une fois qu'un investisseur montre un intérêt, c'est votre manière de gérer les échanges qui fera toute la différence. Au-delà du projet lui-même, les partenaires financiers évaluent aussi la clarté de votre communication, votre capacité à vous adapter et votre niveau de préparation.

Une attitude professionnelle peut accélérer une levée ; un manque d'organisation peut la bloquer. Pour structurer vos discussions efficacement, deux piliers sont essentiels : la transparence dans les échanges et la stratégie dans la gestion des relations investisseurs.

### Clarté, réactivité et transparence

Montrez que vous êtes prêt à collaborer dans un cadre clair et structuré.

Restez réactif dans vos échanges, même pour dire que vous avez besoin de temps. La transparence crée la confiance.

Partage sécurisé de la data room : Utilisez des outils fiables (Google Drive, DocSend, Notion) pour donner un accès maîtrisé à vos documents clés.

Adaptation aux retours : Soyez capable de modifier un chiffre, clarifier une hypothèse ou affiner une stratégie selon les remarques reçues, sans renier votre vision.

Préparation d'une FAQ investisseur : Listez les questions les plus fréquentes, notamment celles spécifiques aux contextes africains (risques réglementaires, taux de change, rapatriement de fonds, structure juridique, etc.).

### Organisation et stratégie de levée

Une levée bien menée repose aussi sur votre capacité à piloter plusieurs discussions en gardant une vision claire.

Mener plusieurs échanges en parallèle : N'attendez pas qu'un seul investisseur décide. Avoir plusieurs options vous donne du pouvoir de négociation et accélère les décisions.  
Tenir un tableau de suivi des investisseurs : Notez qui vous avez contacté, à quelle étape vous en êtes, et quels documents ont été partagés.

Planifier les relances et échéances : Anticipez les moments clés (suivi après une réunion, envoi d'infos complémentaires, deadline de décision).

Garder une posture constructive : Même face aux refus, restez cordial et demandez des feedbacks utiles pour ajuster votre stratégie.





# BONNES PRATIQUES À ADOPTER

## ■ CLARIFIEZ VOS BESOINS ET VOTRE STRATÉGIE

Avant toute recherche de financement, il est crucial de poser un diagnostic clair de ses besoins : est-ce pour le développement produit, le renforcement de la trésorerie, ou l'expansion régionale ? Cette clarté permet non seulement d'orienter les efforts vers le bon type de financement, mais aussi de bâtir une stratégie alignée sur la réalité du terrain africain.

## ■ CONSOLIDÉZ SES FONDAMENTAUX

Avant même de contacter un investisseur, l'entreprise doit être prête à convaincre : comptabilité à jour, documents juridiques en ordre, plan de croissance réaliste, table de capitalisation transparente. Un bon projet sans structure solide aura peu de chances de séduire des investisseurs, même bien intentionnés. La rigueur interne est un facteur de différenciation majeur

## ■ ADAPTEZ-VOUS AU CONTEXTE AFRICAIN

En Afrique, toutes les options de financement ne se valent pas. Il existe des investisseurs spécialisés dans la région, des business angels locaux, des fonds publics, du crowdfunding. À vous de repérer ceux qui correspondent à votre secteur, votre pays et votre stade de développement. Mieux vaut peu de cibles bien choisies que trop de démarches dispersées.

## ■ RESTEZ PROFESSIONNEL À CHAQUE ÉTAPE

Une fois la préparation faite, l'approche des investisseurs doit être ciblée, personnalisée et bien documentée. Il s'agit de montrer que le projet est non seulement prometteur, mais aussi bien positionné pour réussir en Afrique. La négociation doit se faire avec discernement, en intégrant les spécificités locales (risques pays, clauses d'exclusivité, gouvernance).



## CE QU'IL FAUT RETENIR

Se faire financer en Afrique demande patience, méthode, et une bonne connaissance du terrain.

Ce guide vous offre une base solide pour avancer. N'hésitez pas à chercher un accompagnement local pour maximiser vos chances.

Action immédiate : téléchargez les ressources gratuites sur [signalafrika.com/ressources](https://signalafrika.com/ressources) et commencez à préparer votre dossier

# ***Shaping Financial Leadership in Africa***

**À VOTRE ÉCOUTE**

[www.africafinance.com](http://www.africafinance.com)

[info@africafinance.com](mailto:info@africafinance.com)

