Guide des fondateurs pour la levée de fonds

au Togo

german cooperation
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implemented by
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

RÉPUBLIQUE TOGOLAISE
Ministère de la Promotion de l'Investissement

Make-IT in Africa

BRITER BRIDGES

ENERGY GENERATION

Remerciements

Les auteurs du “guide des fondateurs pour la levée de fonds au Togo” tiennent à remercier toutes les personnes et organisations ayant contribué à l'élaboration de ce document qui ambitionne d'être un outil utile pour les fondateurs Togolais en leur permettant de mieux s'orienter dans leur parcours entrepreneurial.

- Aimée Abra TENU-LAWANI, Fondatrice, Kari Kari Africa
- Anaïs SAGBO, Ministère de la Promotion de l'Investissement
- Bikiliwe MISSA, Conseiller technique en financement de l’agribusiness et des affaires des PME rurales, GIZ-Togo
- Darwin YAWOVI, Co-fondateur, DashMake et Moemia Marketplace
- El Allassane BAGUIA, Spécialiste en financement du développement, PNUD
- Elom Romy Briandt ASSIOBO, Co-fondateur, Voonov
- Emmanuel Komi DUYIBOE, Directeur de l'encadrement des entreprises et du suivi-évaluation, ANPGF - Agence Nationale de Promotion et de Garantie de Financement (PME/PMI)
- Hugo VAN TULBORG, Chef de la coopération, Délégation de l’Union Européenne au Togo
- Ige OLATOKUNBOO, Représentante nationale, World Business Angels Forum
- Ismaël Mamadou TANKO, Fondateur, Tanko Timati
- Jean-Pierre CASSIN, Dirigeant principal, Jus Délice
- Karine EDOH, Directrice générale, Chambre de commerce et de l’industrie du Togo
- Kayi MIVEDOR-SAMBIANI, Ministre de la Promotion de l’Investissement, Ministère de la Promotion de l'investissement du Togo
- Koffi AGBETIAFA, Fondateur, Dokitaeyes
- Kwami Akpédzé AGBLE, Conseiller technique chargé de promotion des investissements, GIZ-Togo
- Lenny MARTINEZ, Impact Manager, Moringa Partnership
- Markus SCHUBIGER, Chef de composante “Promotion de l’Investissement et de l’environnemet business”, GIZ Togo
- Me Boris TOBLE, Avocat au barreau de Paris, Associé, SCP Toble & Associés
- Noël Yawo EKLO, Directeur général, Cauris Management
- Oladayo OLAITAN, Responsable Promotion et Appui Conseil à l'Entrepreneuriat, FAIEJ
- Ousia FOLI-BEBE, Fondateur, EcoTecLab et Facilitateur, MoLab
- Rodrigue AKUE-ATSA, Ministère de la Promotion de l'Investissement
- Ruphin TIOU TAGBA ALITI, Co-fondateur, Kaba Delivery
- Sylvie PISSANG, Analyste financière & comptable, ANPGF - Agence Nationale de Promotion et de Garantie de Financement (PME/PMI)
- Tanguy ASSOGBA, Chargé des affaires économiques, Conseil national du patronat
- Thomas HOUNGBEDJI, Responsable administratif et Financier, RISAT
- Y. Seyenam Gilbert Josias KAVEGE, Directeur assistance aux entreprises, Chambre de commerce et de l’industrie du Togo

Les partenaires

Ministère de la Promotion de l'Investissement

Le Ministère de la Promotion de l’Investissement (MPI) a pour mission la mise en œuvre de la politique gouvernementale en matière de promotion des investissements durables au Togo avec pour objectif, l’attraction en nombre des Investissements Directs Etrangers (IDE) et la promotion des Investissements Directs Nationaux (IDN) au Togo.

Spécifiquement, le MPI est chargé de :

- Promouvoir, de faciliter et de protéger l’investissement durable au Togo;
- Offrir un climat des affaires propice aux investisseurs;
- Assurer aux investisseurs la jouissance des avantages attractifs et incitatifs fiscaux qu’offrent les régimes économiques spéciaux en vigueur, notamment le code des investissements et le régime de la zone franche industrielle;
- Accompagner et opérationnaliser l’Agence de Promotion des Investissements et de la Zone Franche (API-ZF), dotée d’un guichet unique et, en charge de l’accueil et de la facilitation des procédures inhérentes au parcours de l’investisseur sur toute l’étendue du territoire Togolais.

Les projets Make-IT in Africa et ProComp de la GIZ

La Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH est une entreprise de la coopération internationale pour le développement durable qui opère sur tous les continents de la planète, dont l’Afrique. Elle propose des solutions viables et d’avenir pour le développement politique, économique, écologique et social dans un monde globalisé. Le projet Make-IT in Africa de la GIZ et le programme ProComp favorisent un environnement dans lequel le plein potentiel de l'innovation africaine et des petites et moyennes entreprises peuvent être atteints. Les programmes sont mandatés par le ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ) et mis en œuvre par la GIZ.

Briter Bridges est une entreprise en croissance rapide spécialisée dans l’intelligence de marché et la recherche avec un focus sur les économies émergentes. Briter Bridges a construit la plus grande collection de publications visuelles sur l'Afrique et les marchés défavorisés et fournit régulièrement des données clés aux grandes entreprises, aux institutions de financement du développement, aux gouvernements et aux investisseurs. La plateforme de données Briter Intelligence, propriété de Briter Bridges, est régulièrement utilisée par des milliers d’organisations publiques et privées, en allant de la Banque Mondiale à Amazon, en passant par les gouvernements.

Energy Generation est une organisation panafricaine qui encourage les jeunes Africains à relever les défis les plus pressants de leur génération à travers l'entrepreneuriat et la technologie en ayant pour vision de soutenir et de promouvoir les innovations technologiques et entrepreneuriales afin d'identifier, de développer et de diffuser largement les solutions pratiques "made in Africa". Energy Generation se positionne principalement en tant que plateforme centrée sur l'humain offrant aux individus des possibilités de libération et d'expression de toute leur créativité.

Auteures : Astria Fataki et Lucie Beaurain
Éditeurs : Aziza Inoubli, Dr Mafini Dosso, Decky Toure, Klaus Ahting
Conception et mise en page : Susan Heiman
Données : Briter Bridges

Avant-propos

Kayi Mivedor-Sambiani
Ministre de la Promotion de l'Investissement

RÉPUBLIQUE TOGOLAISE

Ministère de la Promotion
de l'Investissement

Ministère de la Promotion de l'Investissement

Fort de sa vision de faire du Togo un pays en paix, une nation moderne avec une croissance économique inclusive et durable, le Chef de l'État, Son Excellence M. Faure Essozimna GNASSINGBÉ œuvre sans cesse à offrir aux jeunes entreprises, startups et TPME, un environnement des affaires performant.

La réforme en cours pour le renforcement des mécanismes d'appui aux TPME dont le premier jalon a été l'adoption de la nouvelle Charte des TPME, la création prochaine de l'Agence de développement des TPME traduisent cette ambition.

Le Ministère de la Promotion de l'Investissement (MPI) créée en novembre 2020, de par sa mission, est également un levier fort du gouvernement qui participe à l'accompagnement requis pour le développement de nos jeunes entreprises.

Le Ministère contribue ainsi au dynamisme de l'écosystème entrepreneurial en favorisant les rapprochements et mise en relation entre les investisseurs étrangers et les jeunes pousses togolaises, mais également en promouvant des programmes d'accompagnement visant à accélérer le passage à l'échelle, la croissance et le financement de celles-ci.

L'environnement économique mondial sous tension en raison de la crise sanitaire du COVID 19, suivie des tensions géopolitiques, met davantage de pression sur les gouvernements, les entreprises et les populations.

Face aux défis auxquels doit faire face le monde, il est important de reconnaitre que l'entreprenariat et l'innovation, peut avoir un impact majeur sur notre avenir en termes de création de richesse et d'opportunité, en termes d'inclusion et d'amélioration des conditions de vie de nos populations, aussi bien en zone rurale qu'urbaine. Les innovations des jeunes starts up dans le domaine de la santé, de l'énergie renouvelable et de l'agriculture en sont des exemples concrets.

Ce contexte particulier oblige l'ensemble des acteurs à innover et le Ministère de la promotion de l'investissement en particulier, à mettre en place et user de nouveaux mécanismes de financements innovants.

Je vous invite donc à découvrir le Togo, votre porte d'entrée vers l'Afrique de l'Ouest, une nation aux ambitions fortes, un pays réformateur avec de nombreuses opportunités d'investissements, une économie résiliente et un écosystème entrepreneurial dynamique et en constante évolution, au sein duquel nous vous accompagnerons à chaque étape de votre projet.

Le présent "guide des fondateurs pour la levée de fonds" vous aidera certainement à vous familiariser avec les règles du jeu du monde des préteurs et autres investisseurs en capital.

Le projet Make-IT in Africa de la GIZ et ProCompt

Les très petites, petites, et moyennes entreprises (TPME) et les startups constituent la base du tissu économique et la locomotive de la croissance économique et de la transformation digitale en Afrique. Les investissements pour les fondateurs africains sont en croissance continue avec un total des financements annoncés se rapprochant des $4 milliards en 2022.

Cependant, entre janvier 2015 et juillet 2022 près de 5 millions de dollars seulement ont été levés par des startups togolaises. L'écosystème entrepreneurial au Togo est certes en croissance au vu de l'émergence de nouvelles structures d'accompagnement visant à soutenir les startups et les TPME, néanmoins, l'accès au financement constitue encore l'un des défis majeurs auxquels les entrepreneurs togolais font face.

Croyant en l'importance de l'accès à l'information, le Ministère de la Promotion de l'Investissement, avec l'appui les programmes Make-IT in Africa et ProComp (Promotion de la Compétitivité du Secteur Privé au Togo) de la GIZ et en collaboration avec Briter Bridges et Energy Generation ont développé le guide des fondateurs pour la levée de fonds au Togo afin d'aider les entrepreneurs Togolais à mieux s'orienter dans leur écosystème et à connaître les opportunités qui leur sont offertes. L'élaboration de cet outil destiné aux entrepreneurs s'inscrit d'une part dans une initiative plus large du programme régional Make-IT in Africa de la GIZ incluant neuf pays africains, et d'autre part, dans le programme ProCompt au Togo qui a pour objectif d'apporter un appui à l'écosystème entrepreneurial Togolais dans une optique de contribuer à l'amélioration de la compétitivité des TPME du secteur de la transformation agro-industrielle. Nous espérons que ce guide puisse être une ressource de plus qui permettra d'assister les entrepreneurs au Togo dans leur parcours de levée de fonds et bien plus.

Matthias Rehfeld
Responsable de Programme
Le projet Make-IT in Africa de la GIZ

Dr. Didier Djoumessi
Chef de Programme,
Programme pour la Promotion de la Compétitivité du Secteur Privé au Togo (ProComp)

Briter Bridges

Renforcer les connaissances et les outils des écosystèmes entrepreneuriaux pour soutenir l'investissement dans les startups en Afrique est au cœur de la mission de Briter Bridges. Depuis notre lancement en 2018, nous avons tenu à collaborer avec des parties prenantes actives au niveau des écosystèmes locaux afin de cartographier et d'analyser les écosystèmes entrepreneuriaux en Afrique pour les investisseurs, les institutions de financement du développement, les gouvernements, et notamment, les fondateurs. Nous croyons qu'en collaborant avec les acteurs locaux nous pouvons produire des données et des informations qui reflètent au mieux la réalité sur terrain.

Ce partenariat avec le projet Make-IT in Africa de la GIZ pour le développement des guides des fondateurs pour lever des fonds vient appuyer notre approche. Conscients des différences contextuelles des écosystèmes, il nous semble important de développer des données locales et contextuelles émanant de la réalité de l'écosystème local avec pour objectif d'aider au mieux les entrepreneurs dans leur parcours entrepreneurial.

Dario Giuliani
Fondateur
Briter Bridges

Energy Generation

L'écosystème entrepreneurial s'est fortement développé ces dernières années au Togo. De nombreuses réformes encouragent et facilitent la création d'entreprises tandis que les programmes et mécanismes de soutien aux entrepreneurs se multiplient. L'entrepreneuriat, en particulier des jeunes et des femmes, figure parmi les priorités du gouvernement togolais.

Mais il reste difficile de créer et de faire croître une start up dans le pays. Les raisons sont multiples : La taille du marché restreinte, le manque de ressources des acteurs de l'accompagnement, la faible présence d'investisseurs en capital-risque, etc. Sur le terrain, l'accès au financement, que ce soit pour des fonds d'amorçage ou de développement, reste un frein majeur. Les difficultés se trouvent à deux niveaux : du côté des opportunités, qui sont peu nombreuses et ne répondent pas toujours aux besoins des jeunes entreprises, mais aussi du côté des entrepreneurs eux-mêmes, qui sont peu informés et peu préparés pour lever des fonds.

Depuis 2016, Energy Generation accompagne des jeunes entrepreneurs dans la structuration et le changement d'échelle de leur startup. Sa mission est de révolutionner l'accès à l'éducation, à l'accompagnement et au financement, en construisant un écosystème entrepreneurial solide où les jeunes africains peuvent prospérer et développer des entreprises hors du commun. Nous sommes donc particulièrement heureux de vous livrer ce guide des fondateurs pour la levée de fonds qui permet de mieux comprendre cet écosystème au Togo. Ce guide a été pensé pour vous donner des informations clés et de précieux conseils pour aller plus vite et mettre toutes les chances de votre côté pour faire de votre entreprise un acteur de la croissance inclusive et durable au Togo.

Lucie Beaurain
Directrice des Programmes d'Entrepreneuriat
Energy Generation

Astria Fataki
Fondatrice
Energy Generation

Guide des fondateurs pour la levée de fonds au Togo

Table des matières

- Remerciements 2
- Les partenaires 3
- Avant-propos 4

Introduction au guide 12

- Naviguer le guide 14
  - Parcourir le guide 15
  - Lire les indicateurs 15
  - Quelques éléments à noter sur la data 15

Les bases de la levée de fonds 17

- Les ***3*** choses à savoir sur la levée de fonds au Togo 18
- Cycle de levée de fonds 20
- Lever ou ne pas lever 22
  - Où en êtes-vous dans votre parcours startup ? 22
  - Pourquoi effectuer une levée de fonds ? 24
  - Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ? 26
- Avant de lever des fonds 28
  - Quels sont les termes que vous devez connaître ? 28
  - Votre startup est-elle enregistrée et constituée pour lever des fonds ? 28
  - Avez-vous mis en place une gouvernance de base ? 30
  - De quoi avez-vous besoin pour commencer à préparer votre data room ? 32
- Commencer à lever des fonds 36
  - Quelles sont vos options de financement ? 36
  - Comment valoriser votre entreprise ? 40
  - Définir le montant à lever (Ask) 44
  - Trouver et rencontrer le bon investisseur 44
  - Qu'est-ce que vous devez inclure dans votre pitch ? 47
  - 5 conseils pour réussir votre pitch 50
  - Arriver à un "oui" 52
- Passer à la clôture 54
  - Comment négocier avec les investisseurs ? 54
  - Quand faut-il dire non ? 55
  - Se mettre d'accord sur la feuille de modalités (Term Sheet) 56
  - Passer à la diligence raisonnable (due diligence) 57
- Que faites-vous après la clôture ? 58
  - Gérer les attentes 58
  - Gérer la relation avec les investisseurs 59
  - Se préparer pour le prochain tour de table 60

Aperçu sur le pays 63

- Les 4 choses à savoir sur le climat des affaires au Togo 64
- Connaître son écosystème startup 66
  - Parcours de l'écosystème startup Togolais 66
  - État des lieux 67
  - Aperçu sur le financement des startups Togolaises 69
- Quel écosystème de support est disponible pour vous ? 70
- Quelles sont les options de financement qui s'offrent à vous ? 82
  - Les instruments financiers 83
  - Autres options de financement 86
  - Le financement participatif (crowdfunding) 86
- Les structures de financement 88
- Que pouvez-vous apprendre des autres startups qui ont parcouru ce chemin ? 98
  - Kaba Delivery 98
  - Tanko Timati 100
  - Soleil et Pingouin 102
- Quelles réglementations vous impactent en tant que startup ? 104
  - Comment créer juridiquement sa startup au Togo ? 104
  - Quelles sont les incitations disponibles pour les startups au Togo ? 105
  - Quels sont les principaux défis rencontrés par les entrepreneurs d'un point de vue légal ? 107

Catalogue des investisseurs 111

Liste des ressources 123

- Liste des ressources : Togo 125
- Glossaire 126
  - Le jargon de l'investisseur 127
  - Stades d'investissement 132
  - Types d'investissement 135
  - Types d'investisseurs 137
- Notes de fin 140

Introduction au guide

Les écosystèmes de startups en Afrique sont à des stades de maturité très différents. Certains bénéficient d'un paysage d'investissement local et d'un écosystème de soutien assez développés, tandis que d'autres dépendent encore fortement du soutien international. Naviguer ces différents écosystèmes ainsi que les différentes options de financement et de soutien disponibles peut être un exercice à la fois chronophage et énergivore, notamment pour les entrepreneurs qui démarrent leur parcours entrepreneurial.

Dans cette optique, nous avons conçu le "guide des fondateurs pour la levée de fonds", un guide pratique destiné aux fondateurs de startups avec pour objectif de les aider à mieux s'orienter et à naviguer leur écosystème local avec plus de confiance.

Afin de vous faire gagner du temps, nous avons essayé de consolider les options de soutien et de financement qui s'offrent à vous à l'échelle locale vous permettant ainsi de vous consacrer à la gestion de votre startup et au développement de votre produit ou service.

Dans le premier chapitre du guide, nous allons couvrir "Les bases de la levée de fonds". L'objectif de cette section est de vous assister dans la phase de réflexion en vous aidant à vous poser les bonnes questions avant d'entamer une opération de levée de fonds. Cette partie comprend également un **glossaire** où nous avons détaillé les différents stades d'investissement pour une startup, les types d'investisseurs disponibles, les types d'investissement utilisables, ainsi que le jargon communément utilisé par les investisseurs.

Ensuite, nous allons passer au deuxième chapitre du guide "Aperçu sur le pays" où nous allons faire une immersion dans l'écosystème local. Dans ce chapitre, vous trouverez :

- Un état des lieux sur votre écosystème local.
- Les structures d'accompagnement disponibles à l'échelle locale tout en précisant leurs offres et en ajoutant des liens directs afin d'accéder à leurs programmes.
- Les options de financement et les structures de financement disponibles pour les startups à l'échelle locale, tout en expliquant les cas d'utilisation et comment y accéder.
- Des études de cas de startups ayant traversé le parcours de la levée de fonds. Les entrepreneurs interviewés partagent des conseils et des recommandations qui vous seront utiles.
- Les considérations juridiques et réglementaires à prendre en considération lors de la création ou de la levée de fonds pour votre entreprise.

Pour finir, nous avons ajouté le "Catalogue des investisseurs" où vous allez trouver une liste non exhaustive des investisseurs locaux et internationaux ayant une activité en Afrique en général, et dans votre pays en particulier. Une "Liste des ressources" a été également ajoutée où vous allez trouver quelques liens utiles afin que vous puissiez naviguer encore plus l'écosystème local au-delà des informations disponbles dans ce guide.

Naviguer le guide

1 Les bases de la levée de fonds

En savoir plus sur les fondamentaux et les processus pour effectuer une levée de fonds, depuis le démarrage jusqu'à la clôture de la transaction.

2 Aperçu sur le pays

Familiarisez-vous avec les tenants et aboutissants de votre écosystème, apprenez du parcours d'autres startups, et renseignez-vous plus sur votre marché local.

3 Catalogue des investisseurs

Prêt à lever des fonds ? Découvrez les investisseurs les plus actifs sur votre marché.

4 Liste des ressources

Pas encore sûr par où commencer ? Nous avons préparé une liste de ressources utiles afin de vous aider à démarrer.

Parcourir le guide

Le guide est constitué de 4 chapitres clés. Utilisez les flèches de navigation en haut à droite de la page pour les parcourir facilement. Chaque chapitre du guide est réparti en quatre questions clés à se poser, les éléments à préparer en amont de votre levée, le contexte de votre pays, et un aperçu sur les ressources qui peuvent vous être utiles.

Consultez le glossaire à la fin du document pour connaître les termes et les définitions importantes à savoir.

Lire les indicateurs

Afin de vous aider à naviguer le guide plus facilement, nous avons ajouté quelques éléments visuels.

Directions :
Il s'agit d'une description du chemin à parcourir afin d'arriver à la destination.

Destination :
Il s'agit de l'objectif de chaque section.

Consignes :
Il s'agit d'astuces et de recommandations à prendre en considération.

Boussole :
Il s'agit de ressources supplémentaires afin de mieux vous guider à travers les différentes étapes de votre parcours.

Zoom :
Il s'agit d'immersions à travers des leçons apprises et des recommandations partagées par des fondateurs de startups ayant traversé le parcours de levée de fonds en Afrique.

Quelques éléments à noter sur la data

Les données sur les financements présentées dans ce guide sont issues des données de Briter Intelligence et prennent en considération les transactions effectuées entre janvier 2015 et mai 2022. Les montants mentionnés sont basés sur les valeurs des transactions annoncées. Nous avons utilisé la monnaie locale et le dollar américain ($) tout au long du guide. Le dollar est utilisé en analysant les données de Briter Bridges ainsi que les données sur les investisseurs globaux et étrangers. La monnaie locale est utilisée en présentant des informations sur les opportunités locales de financement ou bien sur les frais liés à l'enregistrement et à la constitution de votre entreprise.

CHAPITRE 1

Les bases de la levée de fonds

1

Les 3 choses à savoir sur la levée de fonds au Togo

1 **L'écosystème des startups au Togo est encore jeune et en phase de construction.**

Le financement en capital de jeunes entreprises innovantes ou startups, même à fort potentiel, est encore très peu développé . Cela est sans doute lié à une perception trop forte des risques associés : politique, entrepreneurial, juridique, fiscal. L'entrepreneur qui souhaite lever des fonds devra se positionner comme pionnier et ne pas hésiter à aller chercher les acteurs, outils et compétences nécessaires, parfois au-delà des frontières. En effet, les structures d'accompagnement et les experts intervenant dans le processus complexe de la levée de fonds ne sont pas nécessairement expérimentés sur ces sujets au niveau local. Si le gouvernement togolais redouble d'efforts pour promouvoir les atouts du pays et attirer les capitaux étrangers, les investissements se font essentiellement sur des projets au niveau macroéconomique ou ciblant des grandes entreprises. Le Togo manque encore cruellement de "success stories" en matière d'entrepreneuriat innovant, ce qui permettrait d'ouvrir la voie à de nombreuses autres initiatives. Les fonds qui s'intéressent au pays manquent de deal flow.[1]

2 **Au Togo comme dans les autres pays, la dimension "impact" est très importante dans le secteur de la levée de fonds.**

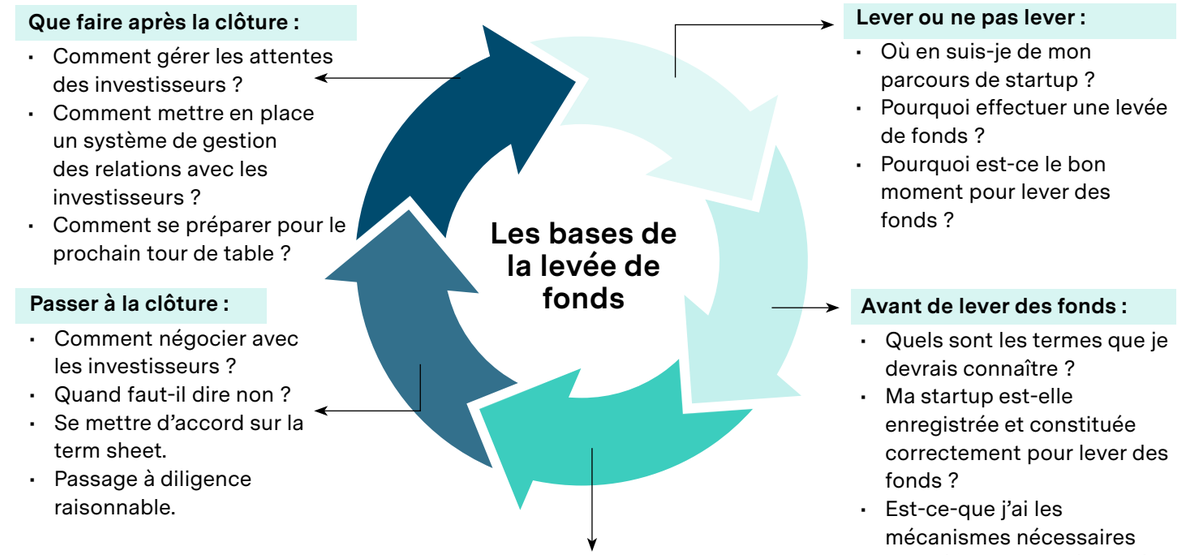
Elle est présente dans 44% des transactions ou deals en 2019 sur le continent. L'importance de ce critère se perçoit notamment par un nombre croissant de fonds se qualifiant d'investisseurs à impact et par la présence encore importante de bailleurs multilatéraux pour le développement témoigne de l'importance de ce critère. L'investisseur à impact sera fortement attentif à l'impact social et environnemental des structures dans lesquelles il investit. Au-delà du retour financier, cet aspect sera donc amplement étudié lors de la due diligence ou vérification préalable approfondie.

La bonne nouvelle est que l'on constate que les entrepreneurs togolais, et africains en général, se concentrent prioritairement sur des projets répondant aux défis de développement et ils sont particulièrement attentifs aux objectifs de développement durable (ODD). L'entrepreneur qui souhaite lever des fonds a ainsi tout intérêt à garder cette dimension en tête pour la valoriser et à mesurer son impact en utilisant des indicateurs clés de performance ou KPIs pertinents.

3 Le Togo est membre de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) qui regroupe 17 pays du continent. Ce sont ainsi **les textes et actes de l'OHADA** qui s'appliquent depuis 1996 dans le pays en matière de droit des affaires. Les textes de l'OHADA et le (nouveau) **Code des Investisseurs** national constituent la référence en matière de création et développement d'entreprise ainsi que pour l'ensemble des questions juridiques liées aux levées de fonds.

Cycle de levée de fonds

La levée de fonds constitue une étape importante de tout parcours startup d'un fondateur. Elle inclut souvent plusieurs tours de table allant du pré-amorçage (pre-seed) jusqu'à la Série A et plus. En démarrant votre levée de fonds, il est important de connaître la meilleure option de financement selon vos besoins, le montant à lever, vers qui se diriger pour l'obtenir, et comment arriver à un oui avec les investisseurs. Après avoir réussi votre pitch, vous devez vous préparer à l'étape de closing. Il est crucial de se rappeler que cette étape est délicate et que vous ne devriez pas vous précipiter vu que les accords que vous allez faire à ce stade auront des répercussions sur votre business. Une fois la transaction clôturée, ce n'est pas terminé. Il est important de bien gérer les attentes avec les investisseurs et d'entretenir la relation avec eux, vu qu'ils seront votre point de départ quand vous allez démarrer votre prochain tour de table que vous devriez commencer à planifier. Ceci crée un cycle de levée de fonds comme indiqué sur le schéma suivant :



Que faire après la clôture :

- Comment gérer les attentes des investisseurs ?
- Comment mettre en place un système de gestion des relations avec les investisseurs ?
- Comment se préparer pour le prochain tour de table ?

Passer à la clôture :

- Comment négocier avec les investisseurs ?
- Quand faut-il dire non ?
- Se mettre d'accord sur la term sheet.
- Passage à diligence raisonnable.

Lever ou ne pas lever :

- Où en suis-je de mon parcours de startup ?
- Pourquoi effectuer une levée de fonds ?
- Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ?

Avant de lever des fonds :

- Quels sont les termes que je devrais connaître ?
- Ma startup est-elle enregistrée et constituée correctement pour lever des fonds ?
- Est-ce-que j'ai les mécanismes nécessaires pour démarrer une levée de fonds ?

Commencer à lever des fonds :

- Quelles sont mes options de financement ?
- Comment procéder pour valoriser mon entreprise ?
- Combien devrais-je lever ?
- Comment réaliser un bon pitch ?
- Comment arriver à un "oui" ?
- Comment trouver et rencontrer le bon investisseur ?

Lever ou ne pas lever

Destination : Décider de lever ou non des fonds.

Directions : Ne perdez pas de temps ni d'énergie à lever des fonds si ce n'est pas nécessaire pour votre startup. Pour vous aider dans votre prise de décision, vous devez suivre trois étapes :

Où en êtes-vous dans votre parcours startup ?

Le point de départ pour déterminer si c'est le bon moment pour vous de lever des fonds est d'évaluer où vous en êtes dans votre parcours startup. La meilleure façon de procéder est de comparer votre startup aux différents stades d'investissement et aux exigences et attentes des investisseurs qui y sont associées comme indiqué ci-dessous.

Conditions	Pré-amorçage	Amorçage	Série A	Série B
Équipe de départ	✓	✓	✓	✓
Idée	✓	✓	✓	✓
Besoin et taille du marché	✓	✓	✓	✓
Prototype	✓	✓	✓	✓
Plan d'affaires (Business Plan)	✓	✓	✓	✓
Bêta et tests utilisateurs	✓	✓	✓	✓
MVP (Minimum Viable Product)		✓	✓	✓
Modèle de revenus et prix		✓	✓	✓
Adaptation produit-marché (Product-Market fit)		✓	✓	✓
Génération de revenus		✓	✓	✓
Croissance, marketing		✓	✓	✓
Actifs et valorisation			✓	✓
Technologie et ingénierie internes			✓	✓
Développement du produit			✓	✓
Nouveaux marchés			✓	✓
Développement de l'équipe			✓	✓
Bénéfices				✓
Augmentation des revenus				✓
Structuration pour les fusions et les acquisitions (M&A)				✓

Comme vous pouvez le constater dans le tableau de comparaison ci-dessus, les exigences et/ou les attentes des investisseurs sont associées à différents stades de maturité de la startup. Lors des premiers tours de table, les jalons liés à la phase de pré-amorçage nécéssitent d'avoir une idée claire et bien structurée, d'avoir évalué l'opportunité du marché, et d'avoir une première équipe fondatrice. Dans la plupart des cas, ce stade inclut également la disposition d'un prototype du produit ou du service, d'un business plan, ainsi qu'un minimum de traction reflétant l'intérêt du marché. Le financement à ce stade provient souvent de la famille et des amis, de subventions accordées par des accélérateurs et des incubateurs, de prêts à faible taux d'intérêt ou de capitaux provenant d'investisseurs providentiels (Business Angels). Ceci est très différent des stades de maturité ultérieurs tels que la série A et plus car à ces stades, les attentes des investisseurs sont souvent beaucoup plus élevées, reflétant la taille et la croissance de l'entreprise ainsi que les montants des tickets demandés.

Le stade où vous en êtes dans votre parcours de startup déterminera (1) si vous êtes prêt à lever des fonds et (2) le stade de financement que vous devriez viser.

Zoom : L'auto-amorçage : l'expérience de la startup marocaine Inyad.

Inyad a pour mission d'accompagner la transition des business traditionnels vers le monde digital dans la région MENA. Ses principaux produits sont Konnash, une application permettant le suivi des dettes des clients ; Mahaal, une application de vente en ligne et en magasin ; et Takam, une application de gestion du personnel et de la paie. Inyad a levé plus de 8 millions de dollars en cinq tours de table. Sachant qu'il ne serait pas en mesure de lever des fonds sans démontrer une traction, le fondateur d'Inyad, Moncef Chlouchi a amorcé son entreprise en 2018. Plutôt que de se concentrer sur la levée de fonds à ce stade précoce, Moncef a mis toutes ses économies et son énergie dans la construction et l'adaptation d'un produit qui pourrait résoudre des problèmes réels pour les petites entreprises de la région MENA. Il a capitalisé sur ses ressources existantes et s'est appuyé sur le soutien des personnes qui l'entouraient. Aujourd'hui, les applications d'Inyad ont atteint 5 millions de téléchargements. Inyad possède une communauté de 800 000 utilisateurs actifs à travers la région MENA. Un montant impressionnant de 20 milliards de dollars de transactions clients et fournisseurs passent par son application Konnash chaque année.

Boussole : Où en-êtes vous de votre parcours de startup ?

» Stades d'Investissement (Glossaire).

Pourquoi effectuer une levée de fonds ?

Vous avez déterminé que votre startup est à un stade où vous pouvez envisager de lever des fonds. L'étape suivante du processus consiste à déterminer l'objectif de cette levée de fonds. Il est important de se rappeler qu'il n'est pas obligatoire pour les startups de recourir à des fonds externes, vos revenus existants pourraient suffire pour financer votre croissance, ou vous pouvez délibérément choisir d'éviter de partager des capitaux avec des parties externes ou de contracter des dettes.

Comme pour déterminer où vous en êtes dans votre parcours startup, l'objectif de votre levée de fonds est souvent associé à des jalons spécifiques que vous voulez atteindre. Ces jalons diffèrent selon le stade auquel vous vous trouvez dans votre parcours et déterminent l'objectif de votre levée de fonds. Certains des jalons principaux généralement associés aux différents stades de développement sont indiqués ci-dessous :

Pour les entreprises en **phase de démarrage**, la levée de fonds peut débloquer des ressources qui vont vous permettre de :

- Construire une marge de manœuvre financière.
- Développer un produit ou un service.
- Étudier le marché.
- Tester les hypothèses.
- Constituer une équipe compétente.
- Lancer un produit ou un service sur le marché.

Pour les entreprises en **phase de croissance**, la levée de fonds peut vous permettre de :

- Renforcer les différentes branches de l'entreprise comme les ventes ou le marketing.
- S'étendre sur de nouveaux marchés.
- Mettre à l'échelle les activités de l'entreprise.
- Lancer de nouveaux produits ou services.
- Gagner en crédibilité sur le marché.
- Construire des partenariats et des réseaux stratégiques.

Si votre startup est prête à lever des fonds et que vous connaissez clairement l'objectif du tour de table, le financement externe peut être un excellent moyen pour accélérer le développement de votre entreprise, lever les barrières financières, et vous permettre de vous positionner sur votre marché. Outre le financement, la levée de fonds peut également apporter une assistance technique, et vous donner accès à l'appui des parties prenantes qui opèrent dans votre domaine d'activité.

Boussole : Pourquoi lever des fonds ?

» **Conseils pour savoir quand c'est le bon moment pour lever des fonds.**

Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ?

Maintenant que vous avez évalué où en est votre startup dans son parcours, l'objectif de votre levée de fonds ainsi que les jalons spécifiques que vous souhaiteriez atteindre à travers ce tour de table, vous pouvez penser au "bon moment" pour entamer la levée de fonds.

Le bon moment pour lever des fonds dépend de facteurs externes et internes. Il s'agit notamment :

- **Du moment où les fonds sont versés.** Près d'un tiers des tours de table de capital-risque ont lieu entre janvier et mars. Cela est souvent lié aux processus internes des sociétés de capital-risque. D'autres investisseurs, tels que les institutions financières de développement, les accélérateurs et les incubateurs, ainsi que les gouvernements ont des cycles similaires liés aux processus internes. Il est donc important de comprendre ces cycles afin d'y synchroniser votre levée de fonds.
- **De la marge de manœuvre.** Votre marge de manœuvre est le temps restant (généralement mesuré en mois) avant que vous ne manquiez de fonds. Le calcul de votre marge de manœuvre est l'un des facteurs les plus importants pour vous aider à déterminer le moment idéal pour lever des fonds. La marge de manœuvre de votre entreprise peut être calculée en divisant votre solde de trésorerie actuel par votre taux de combustion net.
- **Du temps moyen nécessaire pour réaliser la levée des fonds.** La durée moyenne d'une levée de fonds diffère selon les tours et est généralement associée à la taille du financement requis. Le tableau suivant présente une ventilation du temps moyen nécessaire pour lever des fonds ainsi que le montant moyen à lever selon le tour de table.

Tour de table	Pré-amorçage	Amorçage	Série A	Série B	Série C
Durée moyenne nécessaire pour	6 mois	14 mois	15 mois	20 mois	17 mois
Montant moyen levé en dollars	32 000	150 000	3 millions	12 millions	32,5 millions

Consignes : Le moment de la levée de fonds doit être aligné avec les cycles d'investissement des investisseurs ciblés, votre marge de manœuvre financière (runway), et le temps moyen nécessaire pour lever selon le stade de votre entreprise. Pour simplifier, on peut dire que le moment de la levée des fonds correspond au moment où votre marge de manœuvre financière est inférieure au financement dont vous avez besoin pour atteindre votre prochain jalon de croissance.

Boussole : Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ?

- Comment calculer la marge de manœuvre financière de votre startup ?
- Cinq facteurs à prendre en compte en calculant la marge de manœuvre financière de votre startup.
- Combien de temps devez-vous consacrer à la collecte de fonds ?

Avant de lever des fonds

Destination : Avoir les éléments de base pour initier une levée de fonds.

Directions : Se préparer avant de commencer à lever des fonds augmente considérablement vos chances et vous aide à mieux gérer les exigences du processus. Cela inclut la maîtrise du jargon des investisseurs ainsi que la disposition d'une gouvernance et d'opérations de base en place. Même si pas toutes les exigences de la gouvernance présentées au niveau de cette section vous concernent à ce stade, il est recommandé d'en être conscient dès le départ afin de savoir à quoi vous devriez vous attendre tout au long de votre parcours de startup.

Quels sont les termes que vous devez connaître ?

Les investisseurs ont tendance à avoir leur propre jargon lorsqu'il s'agit de décrire les opérations et les opportunités d'investissement. Nous avons élaboré un aide-mémoire sur le jargon des investisseurs pour vous munir des notions de base et des termes à savoir absolument avant de lancer votre levée de fonds.

Boussole : Quels sont les termes à connaître ?

» **Aide-mémoire sur le jargon des investisseurs.**

Votre startup est-elle enregistrée et constituée pour lever des fonds ?

Avoir une hygiène commerciale de base comprenant l'enregistrement et la constitution de votre entreprise constitue l'un des aspects les plus importants pour entamer une levée des fonds. L'enregistrement de votre entreprise s'accompagne souvent d'exigences de conformité. Le choix du lieu d'incorporation de votre entreprise est l'une des décisions les plus importantes à prendre. Certaines juridictions ont des restrictions sur les investissements étrangers ce qui empêche les entreprises d'accéder à des fonds étrangers, ceci représente un problème majeur en Afrique étant donné que la majorité des financements en capital-risque proviennent de l'étranger. Le lieu d'incorporation d'une entreprise peut également accroître ou réduire la confiance des investisseurs. Certaines juridictions sont mieux notées par les investisseurs car elles ont la réputation de disposer de meilleurs cadres institutionnels et réglementaires pour régir les entreprises et les investissements. Cela comprend entre autres la protection des actionnaires minoritaires, des exigences de divulgation claires, et un contrôle limité des capitaux gouvernementaux et de la propriété intellectuelle.

Zoom : Surmonter le contrôle des changes. L'exemple de la Tanzanie.

De nombreux pays d'Afrique appliquent un contrôle des changes. Les contrôles des changes constituent l'un des plus grands obstacles pour les startups africaines qui tentent d'attirer des fonds étant donné leur dépendance à l'égard des financements internationaux. En termes simples, les réglementations relatives au contrôle des changes interdisent les transactions à travers lesquelles le capital ou le droit au capital est directement ou indirectement exporté du pays sans l'autorisation du gouvernement. Dans certains cas comme en Afrique du Sud, cela s'étend également à la Propriété Intellectuelle (PI) car elle peut être quantifiée financièrement. La PI génère des revenus et par conséquent, des impôts doivent être payés dans la juridiction où la PI est détenue. Pour les investisseurs internationaux, cela signifie que faire rapatrier leur argent ou leurs actifs d'un pays après avoir réalisé un investissement est soit impossible, soit soumis à l'autorisation du gouvernement ce qui décourage souvent les investisseurs internationaux et oblige par conséquent les startups à s'exporter à l'étranger au moment de la levée fonds auprès d'investisseurs internationaux.

En Tanzanie, il existe des restrictions importantes sur les échanges d'actifs majeurs et le contrôle des changes. La loi sur la concurrence loyale exige que les entreprises déposent un dossier auprès de la Commission de la Concurrence Loyale (FCC) ce qui peut s'avérer très coûteux pour les entreprises encore en phase de démarrage. Le coût se situe entre 25 et 100 millions de TZS. La plupart des jeunes entreprises contournent ce problème en enregistrant une entreprise totalement distincte à l'étranger dans une juridiction plus favorable où les contrôles des changes sont limités. La propriété intellectuelle est alors concédée sous licence à l'entité offshore et celle-ci met en place des investissements pour développer et détenir la nouvelle propriété intellectuelle. Au fil du temps, l'entreprise est moins dépendante de l'ancienne propriété intellectuelle et paie de moins en moins d'impôts sur celle-ci. Il est fortement recommandé aux jeunes entreprises qui cherchent à lever des fonds étrangers d'entrer en contact avec des entrepreneurs ayant levé des fonds dans des juridictions plus favorables, ou encore de recourir à des cabinets de conseils afin de les orienter.

Avez-vous mis en place une gouvernance de base ?

Accord des fondateurs (Founders' agreement)

L'accord des fondateurs régit le fonctionnement des relations entre les cofondateurs dans le futur, la structuration de votre entreprise, ainsi qu'il définit l'apport de chaque co-fondateur à l'entreprise. Bien qu'il soit souvent facultatif, il y a plusieurs raisons pour lesquelles il est important d'établir un accord des fondateurs pour une startup en phase de démarrage. L'accord des fondateurs permet de :

- Clarifier le rôle de chaque actionnaire dans l'entreprise.
- Fournir une structure pour résoudre les conflits entre les fondateurs.
- Donner une clarté sur la démarche à suivre au cas où un associé souhaiterait entrer ou sortir de l'entreprise.
- Protéger les propriétaires minoritaires.
- Représenter un indicateur de sérieux et de crédibilité pour les investisseurs.

Consignes : Rappelez-vous que la création d'une entreprise peut devenir assez complexe si les personnes en charge commencent à diverger et à entrer en conflit. Si cela devait arriver, le fait de disposer de directives claires et acceptées par tous peut être essentiel à la survie de l'entreprise.

Pacte d'actionnaires (Shareholders' agreement)

Contrairement à la feuille de modalités (Term Sheet) qui représente un ensemble non contraignant de conditions de base pour un accord commercial, le pacte d'actionnaires est conclu à l'issue du processus de diligence raisonnable et constitue un document juridiquement contraignant. Il doit refléter dans une large mesure les dispositions de la feuille de modalités sauf si des problèmes apparaissent au cours du processus de diligence raisonnable et doivent être traités spécifiquement au niveau du pacte d'actionnaires.

Un pacte d'actionnaires est généralement conclu entre un investisseur, les actionnaires existants de la société (généralement les fondateurs), et la société elle-même. Ce document est neutre et ne doit en aucun cas favoriser une partie en particulier. L'accord documente la relation entre chaque partie et définit les spécificités de l'investissement en termes de nombre et de catégorie des parts que l'investisseur recevra, ainsi que le montant à verser pour ces actions.

Tableau de capitalisation (Capitalisation table)

Un tableau de capitalisation (ou "cap table") fournit aux investisseurs une visibilité sur la propriété de l'entreprise. Grâce au tableau de capitalisation, un investisseur sera en mesure de déterminer la répartition du capital entre les fondateurs, les investisseurs et les employés. Chaque pourcentage d'équité révèle qui a le plus de contrôle sur la startup. Étant donné que la plupart des startups exigent un accord de vote entre les actions ordinaires et les actions préférentielles, le tableau de capitalisation fournit un aperçu sur la façon dont les décisions importantes seront prises. Les tableaux de capitalisation deviennent de plus en plus important au fur et à mesure de la croissance de votre entreprise et de la dilution des capitaux propres. Rappelez-vous que la création de votre premier tableau de capitalisation ne devrait pas être compliqué, une simple feuille de calcul excel avec un minimum de données est suffisante.

Consignes : Ceci est principalement pertinent pour les startups ayant levé des fonds auparavant.

Plan d'actionnariat salarié (ESOP)

En fonction du stade de développement de votre entreprise, vous pouvez envisager d'établir un plan d'actionnariat salarié (ESOP) afin d'inciter votre équipe à rester engagée tout au long du parcours et de bénéficier de votre croissance et de votre levée de fonds. Il existe quatre structures ESOP différentes à savoir, l'actionnariat direct, l'actionnariat par options, les régimes basés sur la confiance, et les régimes fantômes. Chaque structure fonctionne différemment. L'ESOP le plus communément utilisé est un accord standard d'actionnariat direct. Dans de nombreux cas, un ESOP sera mis en œuvre tout au long du parcours de la levée de fonds d'une entreprise, cependant, il important d'en être conscient dès le départ afin de conserver suffisamment d'actions à offrir aux salariés.

Conseil d'administration et conseillers (Board of directors and advisors)

Le conseil d'administration est un groupe d'individus, généralement composé d'une combinaison de membres exécutifs de l'entreprise et de grands actionnaires. Ils sont responsables de la gouvernance, de la supervision de la gestion et de la direction stratégique de l'entreprise. Contrairement au conseil consultatif, le conseil d'administration a le dernier mot et la responsabilité formelle des décisions prises pour l'entreprise.

Un conseil consultatif est une structure composée de personnes qui offrent des conseils et une assistance technique à l'entreprise. Les membres d'un conseil consultatif sont généralement des professionnels très expérimentés et externes à l'entreprise qui peuvent donner leur avis sur un large éventail de sujets, allant des ventes et du marketing à la gestion d'équipe. Même si le conseil consultatif est en mesure de contribuer à la croissance de l'entreprise, ses conseils ne sont pas contraignants et ne possèdent aucune autorité juridique en rapport avec la prise de décision au nom de la direction ou de l'entreprise.

Boussole : Gouvernance.

- Comprendre la gouvernance d'entreprise.
- Modèle de contrat de fondateur.
- Modèle de contrat d'actionnaire.
- Différents types d'ESOPs et considérations clés.
- Modèle de tableau de capitalisation pour les fondateurs en phase de démarrage par le Founder Institute.
- Tableau de capitalisation expliqué (vidéo).

De quoi avez-vous besoin pour commencer à préparer votre data room ?

Si vous réussissez à susciter l'intérêt des investisseurs, l'étape suivante est généralement celle de la due diligence ou diligence raisonnable. Au cours du processus de due diligence, les investisseurs vous demanderont de partager les documents de votre entreprise et d'autres documents relatifs à votre activité. Une façon pratique de répondre à cette demande est de mettre en place une ("data room") où vous centralisez tous les documents importants dans un seul espace en ligne sécurisé ce qui permettra d'assurer une communication efficace avec les investisseurs potentiels.

Il est crucial de fournir assez d'informations pour susciter l'intérêt et démontrer l'expertise, sans pour autant inonder la data room avec des documents inutiles. En choisissant les documents à inclure, n'oubliez pas que l'objectif principal d'une data room est de simplifier et d'accélérer le processus de la levée de fonds. Une data room comprend généralement cinq catégories de données présentées dans ce tableau. Nous avons également ajouté quelques exemples de documents que nous vous recommandons d'inclure dans chaque catégorie.

Catégorie	Documents
Données financières	» Les déclarations de profits et de pertes » Les projections financières » Les audits (y compris les comptes) » Le tableau de capitalisation » Toutes les informations sur les tours de tables précédents antérieurs » Les déclarations pro-forma de l'année prochaine » Les comptes de gestion
Documents de l'entreprise	» Pitch deck » Conventions de vote » Statuts de la société (y compris les versions modifiées et mises à jour) » Accords sur les droits des investisseurs » Accords de partenariat » Accords de premier refus et de co-vente » Contrats avec les clients » Procès-verbaux des réunions (notamment ceux des réunions du conseil d'administration) » Consentements et actions du conseil d'administration » Documents du conseil d'administration » Pacte d'actionnaires » Étude de marché » Analyse concurrentielle » Processus de vente » Elements marketing » Plan d'affaires ou business plan (de préférence une seule page) » Directives relatives à l'image de marque » Bail de bureau » Litiges juridiques
Propriété intellectuelle	» Brevets (accordés et déposés) » Stratégie en matière de propriété intellectuelle » Détails des licences de logiciels (et tout logiciel libre que vous utilisez) » Propriété des noms de domaine
Employés	» Tous les contrats des employés passés et présents avec les postes, les salaires et les enregistrements » Liste des employés actuels, salaires et postes » Tous les contrats des stagiaires passés et présents » Tous les contrats des consultants passés et présents
Technologie	» Diagramme de l'architecture du système » Documentation de l'API » Exportation du backlog du produit » Produits existants (par sécurité, vous pouvez vous contenter des captures d'écran) » Intégrations

Consignes : Il n'est jamais trop tôt pour commencer à mettre en place votre data room. La préparation et l'organisation de votre data room est essentielle dans votre démarche de levée de fonds vu qu'elle augmentera significativement vos chances de succès tout en vous laissant de l'espace pour continuer à gérer les demandes de votre équipe pendant cette période assez délicate. Cela permet également de se préparer à la phase de diligence raisonnable quand vous entamez le processus de closing avec les investisseurs. La data room contient des documents sensibles, il est donc important que vous gériez les paramètres d'accès et de sécurité afin qu'ils ne soient accessibles qu'à ceux qui en ont besoin.

Zoom : Organiser ses finances, l'expérience de Tanko Food au Togo.

Tanko Food est une entreprise agroalimentaire spécialisée dans la transformation de la tomate. Fondée en 2016 par Ismaël Mamadou-Tanko, l'entreprise propose une solution aux pénuries, à la flambée des prix des tomates en saison sèche, et à leur gaspillage en saison des pluies. Contrairement à la majorité des produits sur le marché, les produits Tanko Food sont sans additifs.

Selon le fondateur, Ismaël, les entrepreneurs togolais ne sont pas encore conscients de l'importance de maîtriser les aspects financiers de leur activité et de tenir leur comptabilité de manière rigoureuse et régulière, se focalisant plutôt sur la rentabilité et les indicateurs de production/vente. Il souligne que la rentabilité est l'indicateur qui compte le plus pour les banques et les investisseurs. Par conséquent, il est crucial de tenir les comptes et les états financiers à jour dès le départ afin de pouvoir accéder au financement et développer son produit dans le futur. Ismaël recommande de suivre les indicateurs financiers tous les trimestres, voire tous les mois, et de faire appel à des comptables et à des experts financiers au besoin.

Boussole : Organiser sa data room.

» **Comment préparer une dataroom pour sa startup.**

Commencer à lever des fonds

Destination : Attirer le bon financement pour votre startup.

Directions : Afin de maximiser vos chances d'accès au bon financement, vous devez connaître les options de financement qui s'offrent à vous, vos besoins, vers qui se tourner, et comment pitcher.

Quelles sont vos options de financement ?

Au-delà des fonds propres, il existe de nombreuses options de financement pour les startups. Les différents types de financement sont associés à différents types d'investisseurs (voir le **glossaire des types d'investissement** et **des types d'investisseurs** pour avoir une vue d'ensemble) et présentent souvent des caractéristiques différentes qui peuvent vous aider à choisir le type de financement qui vous convient le mieux. En choisissant l'option de financement, vous devez prendre en considération les attributs suivants :

- **Disponibilité :** Cette option de financement est-elle disponible sur votre marché ?
- **Accessibilité :** Cette option de financement est-elle accessible ?
- **Coût du capital :** À quoi devez-vous renoncer pour obtenir cet investissement ?
- **Flexibilité :** Votre entreprise sera-t-elle en mesure d'effectuer des paiements réguliers et échelonnés ?
- **Contrôle :** Cet investissement affectera-t-il votre capacité à gérer votre entreprise ?
- **Sûretés/garanties :** Les investisseurs peuvent-ils saisir les actifs ou devez-vous les rembourser personnellement si l'entreprise ne peut pas les rembourser ?
- **Dilution :** Quelle part de votre entreprise devrez-vous céder pour l'investissement ?

Consignes : Les fondateurs en phase de démarrage doivent être conscients des options qui s'offrent à eux, mais le plus important est de savoir qu'ils ont des options. C'est à ce stade précis que les fondateurs doivent réfléchir à la manière de faire correspondre leurs besoins en financement avec le bon type d'investisseur et le type d'investissement.

Boussole : Quelles sont mes options de financement ?

- Les différents types d'investissement (Glossaire).
- Les différents types d'investisseurs (Glossaire).
- Apprendre à connaître les SAFE (Simple Agreement for Future Equity).

© Endeva/Illume Creative Studio

Dans le tableau suivant, nous mettons en correspondance ces caractéristiques avec les options de financement les plus courantes en Afrique et fournissons des conseils sur la manière et le moment d'utiliser les différentes options.

Option	Pourquoi utiliser	Pour	Contre	Conseils
Actions Ordinaires (Equity)	» Investir dans l'équipe ou le produit nécessaire pour générer des revenus sans avoir à mettre de côté des fonds pour des paiements récurrents. » Augmenter l'activité en développant des produits ou des marchés supplémentaires.	» **Disponibilité :** L'equity pour les startups en Afrique a augmenté de manière significative au cours de la dernière décennie dans la plupart des marchés. » **Flexibilité :** L'equity s'accompagne souvent d'un transfert de propriété à des actionnaires qui peuvent avoir des motivations différentes, telles que la maximisation du rendement pour les investisseurs. » **Garanties :** Les risques (et les bénéfices) sont partagés avec l'investisseur. Les actifs ne seront pas saisis et vous n'aurez pas à rembourser si l'entreprise fait faillite.	» **Coût du capital :** Les capitaux propres exigent que vous renonciez à la propriété (et aux bénéfices futurs) de votre entreprise. Du pré-amorçage à l'amorçage, le pourcentage à céder se situe généralement entre 10 et 25 %. » **Accessibilité :** Les fonds propres nécessitent souvent une évaluation, ce qui peut être délicat pour les entreprises en phase de démarrage qui n'ont pas encore de flux de revenus ou d'actifs prévisibles. » **Dilution :** Au fur et à mesure que l'entreprise se développe et lève plusieurs tours de table, les actions détenues par l'équipe fondatrice se diluent. En règle générale, chaque tour de financement par actions dilue l'entreprise de 10 à 20 %.	» Les actions doivent être réservées aux cas où le fondateur cherche à échanger une valeur à long terme contre des investissements à long terme. De nombreux fondateurs regrettent d'avoir cédé des actions trop tôt. » À un stade précoce, il est plus stratégique de travailler avec des Business Angels qui peuvent vous offrir des conditions favorables. » Envisagez les notes convertibles et les financements mixtes comme de bonnes options alternatives pour minimiser le montant des actions cédées. » Lorsqu'ils sont disponibles, les SAFE apparaissent comme une option pour les fondateurs en phase de démarrage, car ils ne nécessitent pas de valorisation.
Dette	» Financement d'activités opérationnelles telles qu'une nouvelle campagne de marketing pour votre produit. » Financement d'actifs. » Peut permettre de lever rapidement des fonds pour vous aider à franchir des étapes importantes pendant les tours de table ou jusqu'à ce que vous soyez en mesure d'obtenir des conditions plus favorables.	» **Accessibilité / coût du capital :** La dette est moins chère que les fonds propres et son accès est souvent plus rapide que celui de l'équity. L'exception est le financement des revenus qui peut devenir coûteux si les revenus augmentent rapidement. » **Dilution / propriété :** Aucune dilution n'est requise pour la dette. Ceci peut être bénéfique pour les fondateurs et les prêteurs. Les prêteurs peuvent obtenir une part des revenus d'un bon business, sans avoir à se soucier d'une stratégie d'exit ou de la prochaine étape de levée de fonds. » **Flexibilité :** Dans le cas du financement par les recettes, le remboursement n'intervient que si l'entreprise réalise un bénéfice. Cette caractéristique peut aider les entreprises à survivre aux périodes de baisse de revenus.	» **Disponibilité :** La dette est la source de financement la plus courante en Afrique, mais elle a souvent été hors de portée des startups. Cette situation est en train de changer grâce à l'introduction d'une série d'options innovantes telles que le financement des revenus, la dette à risque et les initiatives d'emprunt parrainées par le gouvernement. » **Flexibilité :** La dette ne s'accompagne pas d'un changement de la structure de propriété, mais elle s'accompagne de l'obligation de pouvoir effectuer des remboursements récurrents. » **Garanties :** La dette exige souvent que vous disposiez de revenus récurrents pour prouver votre capacité de remboursement, ou d'actifs sur lesquels le financement peut être garanti.	» La dette est souvent une meilleure option que les actions pour financer des activités opérationnelles, comme une nouvelle campagne de marketing pour votre produit. » De nombreuses banques et agences gouvernementales offrent une gamme de programmes et d'initiatives de prêts, de crédit ou d'endettement aux petites et moyennes entreprises comme forme de financement plus accessible. » Les tendances émergentes comme le financement des revenus et la dette à risque (venture debt) sont un outil de plus en plus populaire pour les startups.
Subventions	» Construire et tester un produit minimum viable (MVP) avant sa commercialisation. » Commercialisation du MVP.	» **Disponibilité :** Un nombre croissant de programmes de subventions en Afrique ciblant les startups en phase de démarrage. Elles sont généralement distribuées par le biais de programmes d'accélération et de concours. » **Coût du capital :** Option la moins chère pour les fondateurs car ils n'ont pas à rembourser de prêt ou à céder des parts. Il n'est pas nécessaire de partager les bénéfices de l'entreprise en cas de génération de bénéfices. » **Dilution/Propriété :** Conserver la pleine propriété de l'entreprise. » **Garanties :** Aucune garantie n'est requise. Les actifs ne seront pas saisis et vous n'aurez pas à rembourser si l'entreprise fait faillite.	» **Accessibilité :** Il est difficile de s'y retrouver dans le processus de demande de subvention. » **Coût du capital :** Coûts cachés liés à la complexité des critères d'admissibilité et des exigences en matière de reporting. » **Flexibilité :** Les critères d'admissibilité et les exigences en matière de dépenses peuvent orienter l'entreprise dans une direction inattendue ou non planifiée.	» Les subventions sont un excellent moyen pour les startups en phase de développement de leur offre de produit initiale ou du test produit sur le marché. » Soyez prêt à consacrer du temps à l'établissement de rapports sur les subventions ou à investir dans des personnes capables de le faire.
Mezzanine	» Construire et tester un produit minimum viable (MVP) avant sa commercialisation. » Commercialisation du MVP.	» **Coût du capital :** Atténue le risque pour les investisseurs, ce qui signifie de meilleures conditions de financement que les actions. Est moins coûteux que les actions en termes de coût global du capital. » **Flexibilité :** Elle offre beaucoup plus de souplesse pour structurer le coupon, l'amortissement et les clauses restrictives afin de répondre aux besoins spécifiques de l'entreprise en matière de flux de trésorerie. » **Dilution / propriété :** Pour les fondateurs, ce véhicule de financement dilue moins la valeur de leur part dans l'entreprise. Pour les investisseurs, Il augmente la valeur des actions détenues par les actionnaires existants, même s'ils n'ont pas une participation aussi importante.	» **Accessibilité / coût du capital :** Peut être excessivement complexe et coûteux à organiser, et comporte souvent un taux d'intérêt plus élevé qu'un prêt bancaire. » **Dilution / propriété :** Les entrepreneurs doivent tenir compte du fait que les prêteurs de fonds mezzanine auront un droit de vote au conseil d'administration de l'entreprise et des capacités importantes pour prendre des mesures décisives si l'entreprise ne répond pas à ses projections financières. » **Flexibilité :** Les entrepreneurs peuvent avoir besoin d'effectuer des paiements réguliers aux investisseurs, ce qui signifie que des fonds doivent être mis de côté. De plus, les entrepreneurs peuvent se retrouver forcés à avoir des restrictions en termes de stratégie de dépenses des fonds.	» Si vous pouvez prévoir avec certitude que votre startup prendra rapidement de la valeur, vous pouvez envisager de restructurer les prêts mezzanine coûteux en un seul prêt senior à un taux d'intérêt inférieur, ce qui vous permettra d'économiser sur les frais d'intérêt à long terme.

Comment valoriser votre entreprise ?

La valorisation d'une startup représente la valeur de la startup sur le marché. Avant de lever des fonds, il est important de valoriser votre entreprise, cela vous aidera à décider de la part de l'entreprise à céder à un investisseur en échange d'un financement. Plus la valorisation de votre entreprise est élevée, moins vous devrez céder à un investisseur en termes d'actions et de capitaux propres et plus votre entreprise est susceptible de recevoir de l'argent.

Une valorisation élevée d'une startup est basée sur le fait que la startup est capable de démontrer ou de posséder les paramètres suivants :

Paramètre	Description
Modèle économique (Business Model)	Une compréhension claire du modèle économique doit inclure la principale source de revenus de l'entreprise et la manière dont vous prévoyez d'accroître votre part du marché.
Stratégie commerciale	La stratégie commerciale doit identifier comment l'entreprise prévoit d'atteindre ses objectifs et quelles actions vous allez entreprendre pour y parvenir.
Proposition de vente unique (Unique Selling Proposition USP)	L'USP est ce qui distingue votre startup de ses concurrents, et doit être soigneusement évaluée afin que les investisseurs et les clients comprennent pourquoi ils devraient choisir votre startup plutôt que les produits ou services d'un concurrent.
Analyse financière	L'analyse financière doit fournir un aperçu de la situation financière actuelle de votre startup et de ses perspectives d'avenir.
Le potentiel du marché	Le potentiel du marché peut être évalué en examinant des facteurs tels que la taille de la population, les conditions économiques, les besoins des clients et les tendances.
Le paysage concurrentiel	Le paysage concurrentiel peut être analysé en identifiant les entreprises qui dominent actuellement votre espace de marché particulier et comment votre startup prévoit de les concurrencer.

Consignes : La valorisation d'une startup change à chaque tour de table et à chaque fois que la startup atteint un jalon important. Assurez-vous d'avoir une valorisation réaliste avant de solliciter les investisseurs potentiels car si vous sur-évaluez votre entreprise, vous n'arriverez pas à lever des fonds, de même, si vous sous-évaluez votre startup, vous céderez trop de capitaux propres contre un financement faible.

La méthode de valorisation à utiliser dépend du stade et des réalisations de votre startup.

Pour choisir la méthode qui vous convient le mieux, vous devez tout d'abord déterminer à quel stade vous vous trouvez.

Voici une liste des principales méthodes de valorisation que vous pouvez utiliser :

1 **Méthode VC (VCM) :** Souvent utilisée par les startups en phase de pré-revenu.

L'investisseur fixe une valeur de sortie anticipée sur la base de l'état actuel et des projections, puis fixe un ROI (retour sur investissement) ciblé ce qui permet d'obtenir une valorisation post-monétaire ou "post-money".

$$\text{Valorisation post-money} = \frac{\text{valeur de sortie}}{\text{ROI}}$$

La valorisation pré-monétaire peut alors être facilement calculée :

Valorisation pré-monétaire = valorisation post-monétaire - capital investi.

Exemple : Un investisseur évalue votre startup à une valeur finale de 1 million de dollars et veut avoir un retour de 20x sur son investissement de 10 000 dollars. Dans ce cas, votre valorisation après investissement (post-monétaire) serait :

$$\frac{\text{1 million de dollars}}{20} = 50\,000\ \$$$

Par conséquent, votre valorisation pré-monétaire serait la suivante :
50 000 $ - 10 000 $ = 40 000 $.

2 **Méthode Berkus (carte de pointage) :** Cette méthode est utilisée pour évaluer les startups en pré-revenu car elle ne se base pas sur le revenu généré mais plutôt sur cinq facteurs liés à l'entreprise. Cette méthode a été explicitement créée afin de trouver un point de départ sans s'appuyer sur les prévisions financières du fondateur et indique une valeur allant de zéro à 500 000 $ pour chaque facteur, ce qui donne une valeur potentielle totale de 2,5 millions de dollars.

Exemple : Les cinq facteurs cruciaux d'une startup selon la méthode Berkus sont les suivants :

- **Une idée solide :** Votre entreprise a une idée commerciale passionnante et viable = Jusqu'à 500 000 $.
- **Une équipe de gestion de qualité :** Votre entreprise a réuni une excellente équipe de gestion = Jusqu'à 500 000 $.
- **Prototype :** Votre entreprise a un produit ou un prototype solide qui attire les clients = Jusqu'à 500 000 $.
- **Relations stratégiques :** Votre entreprise a de puissantes alliances stratégiques, des partenaires, et une base de clients en pleine croissance = Jusqu'à 500 000 $.
- **Lancement du produit ou ventes :** Votre entreprise présente des signes de croissance en termes de revenus et une voie vers la rentabilité = Jusqu'à 500 000 $.

La somme de toutes les valeurs désignées pour chaque facteur donne la valorisation pre-money de l'entreprise.

3 **Approche du coût de duplication (Cost to Duplicate Approach) :** Cette méthode peut s'appliquer aux entreprises en phase de pré-revenu et de post-revenu mais implique un processus de due diligence assez conséquent. Son objectif est de déterminer combien il en coûterait pour dupliquer la même entreprise à partir de zéro, y compris les actifs tangibles et intangibles. Cette approche est réaliste puisqu'elle évalue les avantages concurrentiels d'une startup. Si le coût de duplication de la startup est très faible, alors sa valeur est faible. En revanche, s'il s'avère coûteux et complexe de reproduire le modèle économique de l'entreprise, la valeur de la startup augmentera à mesure que la difficulté s'accroît.

4 **Méthode des comparables :** Convient à toutes les startups, en particulier les startups en phase de pré-revenu, cette évaluation est obtenue en comparant la startup avec d'autres startups ayant un business modèle similaire, à un stade similaire, et opérant sur le même secteur d'activité.

Exemple : Une application similaire à celle que vous avez développé a récemment été évaluée par une société de capital-risque à 5 millions de dollars et l'application comptait 100 000 abonnés/utilisateurs actifs. Cela signifie que la société a été évaluée à 50 dollars par utilisateur. Un investisseur pourrait donc utiliser ce point de référence pour évaluer votre application de 3 000 utilisateurs à 150 000 dollars.

5 **Méthode des flux de trésorerie actualisés (Discounted Cash Flow DCF) :** Applicable aux startups disposant d'un flux de trésorerie historique, cette méthode repose sur l'estimation du flux de trésorerie futur et l'application d'une certaine remise pour obtenir une valeur actuelle. En utilisant la méthode DCF, l'évaluation de votre startup ne sera pas affectée par les tendances et la taille du marché car elle repose uniquement sur des données financières basées sur des hypothèses.

Exemple : La méthode DCF en action (vidéo).

6 **La méthode de valorisation par les multiples (Valuation by multiples) :** Applicable pour les startups en post-revenu et rentables, c'est l'une des méthodes les plus utilisées. Cette méthode de valorisation est à la fois puissante et simple pour les startups plus matures, elle prend en compte le secteur sur lequel vous opérez, votre concurrence, votre équipe managériale, et d'autres aspects qualitatifs.

Exemple : Votre startup génère un EBITDA de 250 000 $. En fonction de votre secteur d'activité, de votre concurrence, de votre équipe managériale et d'autres aspects qualitatifs, un investisseur pourrait vous dire qu'il évalue votre entreprise à 5, 10 ou 15 fois votre EBITDA actuel.

Consignes : L'évaluation de la startup dépend également de la géographie. Les startups de la Silicon Valley par exemple, sont mieux valorisées que les startups du reste du monde. Les raisons incluent l'exigence de coûts plus élevés pour embaucher du personnel et développer un produit. Ainsi, lorsque vous valorisez votre startup, assurez-vous de tenir compte de la géographie et considérez que la valeur de votre startup peut être inférieure ou supérieure à celle d'une startup offrant un produit ou un service similaire et opérant sur un marché différent.

Boussole : Comment valoriser votre entreprise ?

» Valorisation d'une startup : La méthode VC.

Zoom : La bonne affaire ! L'expérience de SweepSouth en Afrique du Sud.

SweepSouth est une société de services de nettoyage opérant en Afrique du Sud, en Égypte, au Kenya et au Nigeria qui met en relation des clients avec des nettoyeurs domestiques à la demande via une plateforme de réservation en ligne. Établie en 2014, SweepSouth a levé plus de 6 millions $ de financement annoncés depuis 2015 à travers sept tours de table. Leur premier tour de table a été mené par Newtown Partners, un fonds d'amorçage local créé par Vinny Lingham et Llew Claasen, et comprenait Pule Taukobong de African Angels Network (AAN) et le fonds de développement de l'identité (IDF) de Polo Leteka Radebe.

En revenant sur leur parcours de levée de fonds, les fondateurs Aisha R. Pandor et Alen Ribic ont fait remarquer que les valorisations n'ont pas autant d'importance qu'on le pense au stade du pré-amorçage. Il est plus important de lever des fonds pour commencer à construire un produit viable et adapté au marché et de trouver des investisseurs qui sont prêts à participer à votre développement. Les fondateurs ont ajouté qu'aux premiers stades, le plus important est plutôt de travailler avec des investisseurs qui sont eux-mêmes des entrepreneurs. Ils recommandent également aux fondateurs de ne pas lever trop de fonds trop tôt vu qu'il est primordial que les fondateurs conservent leur propriété autant que possible.

Définir le montant à lever (Ask)

Vous avez examiné vos différentes options de financement, vous avez réalisé une valorisation de votre entreprise et vous êtes maintenant prêt à entrer en contact avec des investisseurs potentiels. Combien devriez-vous demander en financement ?

Cette question surprend souvent les fondateurs qui s'attendent à ce que les investisseurs dictent les conditions du financement qu'ils offrent. En réalité, les investisseurs s'attendent plutôt à ce que vous définissiez le montant dont vous avez besoin et que vous le communiquiez clairement dès le départ. Le point de départ pour définir le montant est votre stade de levée de fonds. Les investisseurs offrent généralement des fonds à différents stades associés à la croissance et à la maturité d'une entreprise. Ces stades sont associés à différents jalons et votre "ask" doit correspondre au montant du financement dont vous avez besoin pour franchir ces différents jalons. L'objectif de la levée de fonds peut être le développement du produit, la constitution de l'équipe, l'expansion sur de nouveaux marchés et/ou le renforcement des ventes et du volet marketing. Ces jalons sont associés à certains facteurs liés au revenu et à la rentabilité. Les investisseurs examinent également si vous avez entamé la préparation du prochain tour de table.

Consignes : Attendez-vous à définir clairement votre demande en termes de financement et assurez-vous que vous avez soigneusement calculé le financement qui vous est nécessaire pour couvrir les coûts de la croissance ou de la mise à l'échelle des opérations à un niveau prévu sur une période donnée.

Boussole : Définir le montant à lever (Ask).

» **Calculer le montant que votre startup doit lever.**
» **Comment déterminer le montant à lever lors de votre tour de table.**

Trouver et rencontrer le bon investisseur

Trouver le bon investisseur

Le processus de la levée de fonds est souvent complexe. L'une des parties les plus difficiles est d'approcher les investisseurs et de leur présenter votre "ask". Afin d'augmenter vos chances de succès et d'optimiser votre recherche, il est important de trouver les investisseurs qui expriment un intérêt à votre activité et qui investissent à votre stade. **Le catalogue des investisseurs** fournit des informations utiles sur les investisseurs les plus actifs sur votre marché, y compris les stades dans lesquels ils investissent, les secteurs qui les intéressent, ainsi que leurs coordonnées et les liens vers leurs réseaux sociaux. Ces informations vous aideront à affiner votre recherche afin d'identifier l'investisseur qui correspond le mieux à votre besoin.

Consignes : La plupart de ces informations peuvent être trouvées en ligne, mais il est également utile d'entrer en contact avec quelques startups du portfolio des investisseurs qui opèrent dans le même secteur d'activité afin d'obtenir des informations plus précises sur la thèse d'investissement. De plus, il est recommandé de suivre les investisseurs sur les réseaux sociaux ce qui vous donnera une idée plus claire sur leurs attentes.

Zoom : Investir dans des fondatrices et des produits féminins, l'expérience du groupe Africa Trust en Afrique du Sud.

Les investisseurs ont de plus en plus une thèse d'investissement qui définit leurs investissements. Par exemple, des grands noms comme SoftBanks, Tiger Global et Andreessen Horowitz sont tous convaincus que les logiciels et les technologies vont continuer à bouleverser tous les domaines, du commerce à la gouvernance. Ils investissent dans des entreprises à fort potentiel. En Afrique du Sud, nous constatons également que de nombreux investisseurs basent leurs investissements sur des croyances. Par exemple, l'Africa Trust Group est un groupe d'investisseurs qui s'efforce de combler le déficit de financement des femmes fondatrices et qui cible les startups en phase de démarrage. Il gère deux fonds axés sur les femmes entrepreneures : Le fonds Enygma Ventures se focalise sur l'investissement dans des entreprises en phase de démarrage portées majoritairement par des femmes basées en Afrique du Sud, le second, Empress Fund, est un fonds de consortium d'investisseurs providentiels (Business Angels) qui se focalise sur les solutions de financement de l'innovation pour les entreprises appartenant à des femmes, ou leur permettant de se développer en Afrique du Sud dans les secteurs de l'agriculture, de l'énergie et du climat. Les startups répondant aux différents critères de la thèse d'investissement auront beaucoup plus de chances d'entrer en contact avec eux que celles qui ne le font pas.

Boussole : Définir le montant à lever.

» **Catalogue des investisseurs.**

Entrer en contact avec le bon investisseur

Il n'est pas toujours facile d'entrer en contact avec le bon investisseur. Malgré l'augmentation de la concurrence, plus de moyens sont disponibles pour les identifier. Les options comprennent les réunions virtuelles ou en présentiel, les programmes d'accélération, les médias sociaux, les événements de mise en réseau et les concours. Quand vous entamez la phase de recherche des investisseurs potentiels pensez aux :

- **Hubs et espaces de coworking.** Les hubs et les espaces de coworking accueillent souvent des concours de startups et des événements de mise en réseau dont beaucoup sont annoncés à travers des communiqués de presse ou via les réseaux sociaux de l'organisateur. Les concours vous offrent un espace pour présenter votre startup. Les événements de mise en réseau, quant à eux, vous donnent l'occasion d'établir des relations avec des investisseurs et des partenaires potentiels.
- **Programmes d'accélération.** Les programmes d'accélération visent à vous rendre "investor-ready". Ils vous permettent notamment d'accéder à un réseau d'investisseurs ou de bailleurs de fonds. Dans certains cas, ces investisseurs ou bailleurs de fonds peuvent être des sponsors du programme.
- **Réseaux sociaux.** De nombreux investisseurs, structures d'accompagnement et startups sont actifs sur les réseaux sociaux. Les investisseurs ont souvent recours à ces canaux pour promouvoir un appel à candidatures ou encore pour lancer un nouveau fonds. Les structures d'accompagnement communiquent sur leurs événements ainsi que sur d'autres opportunités de financement dans l'écosystème. Les startups peuvent également s'en servir pour atteindre directement les investisseurs au moment de la levée de fonds.
- **Connexions avec d'autres startups.** Une culture d'entraide règne dans la plupart des écosystèmes de startup en Afrique. Les startups connectent souvent d'autres startups à la recherche de fonds avec des structures d'investissement afin de les aider à accéder au financement. L'établissement de relations avec d'autres startups peut être un excellent moyen de tirer parti de leurs réseaux et d'entrer en contact avec les bons investisseurs.

Consignes : Les investisseurs n'acceptent pas toujours les candidatures spontanées. Il est fortement recommandé d'établir des relations et des connexions bien avant.

Zoom : Recourir aux accélérateurs pour devenir "investor-ready", l'expérience de Wattnow en Tunisie.

Wattnow souligne l'importance d'élargir son réseau et de participer à des programmes de soutien aux entrepreneurs, non seulement pour optimiser son modèle économique, mais aussi pour gagner en visibilité, notamment auprès des investisseurs. Participer à des événements clés où une startup peut entrer en contact avec des investisseurs potentiels est un moyen très efficace pour établir des relations. Le fondateur de Wattnow, Issam Smaali, indique que sa participation au programme du Founder Institute Tunisia lui a permis d'entrer en contact avec son premier business angel et d'assurer sa participation à la première cohorte de Flat6Labs Tunis, où il a reçu son premier financement et a pu entrer en contact avec d'autres VCs et Business Angels par la suite.

Participer à des programmes de préparation à l'investissement "investment-readiness" est également crucial. Wattnow a rejoint plusieurs programmes dont Endeavor Catalyst, Plug and Play au Maroc, et Katapult Africa Accelerator.

Qu'est-ce que vous devez inclure dans votre pitch ?

Vous avez choisi votre option de financement, valorisé votre entreprise, défini votre le montant à lever, trouvé les bons investisseurs potentiels, et vous avez décroché une opportunité de pitch.

Les séances de pitch sont le moyen classique qui permet de donner aux investisseurs un aperçu clair sur les différents aspects de votre business. La première impression est importante. Votre pitch doit être visuel, factuel, ciblé et pertinent. Utilisez votre pitch en tant que moyen pour raconter l'histoire derrière le lancement de votre entreprise, ceci permettra de susciter encore plus l'enthousiasme des investisseurs.

La clarté est clé. Bien que chaque pitch deck soit différent, les investisseurs s'attendent souvent à voir certaines diapositives au niveau du pitch deck. Les voici :

- Le problème que vous essayez de résoudre
- La solution que vous proposez
- Le marché cible
- Les concurrents
- La traction
- La stratégie de croissance
- L'équipe
- Les finances
- L'impact envisagé
- Les risques
- Les fonds nécessaires et leur distribution

Afin de vous assister dans la préparation de votre pitch, nous avons rassemblé ces éléments dans le tableau suivant :

Éléments	Ce qu'il faut inclure	Conseils pour votre pitch
Le problème	» Quel est le problème auquel vous répondez ? » Pourquoi le marché a besoin d'avoir une solution comme la vôtre ?	» Listez les problématiques auxquelles les clients potentiels font face. Une compréhension approfondie des problèmes à résoudre peut vous positionner en tant qu'expert.
La solution	» Comment votre entreprise résout-elle le problème que vous avez identifié ? » Inventez-vous quelque chose d'entièrement nouveau ?	» Mettez en avant les principales fonctionnalités de votre solution le plus brièvement possible. » N'hésitez pas à mettre l'accent sur les spécificités qui rendront votre produit plus accessible, plus efficace, ou plus attrayant pour les clients.
Le marché cible	» Qui essayez-vous d'atteindre avec votre solution ? » L'entreprise vise-t-elle les marchés locaux, régionaux ou internationaux ? » Construisez-vous un produit qui peut être mis à l'échelle mondiale ?	» Le dimensionnement du marché permet de déterminer la part de marché potentielle que votre produit pourrait atteindre sur l'ensemble du marché disponible. Avant de pitcher votre entreprise aux investisseurs, vous devez maîtriser trois paramètres essentiels liés au marché, les voici : TAM (total addressable market), SAM (serviceable available market) et SOM (serviceable obtainable market). Dans la mesure du possible, utilisez des données et des statistiques pour démontrer le marché potentiel, et essayez de calculer la valeur du marché total disponible s'il est atteint.
La concurrence	» Avec qui êtes-vous en compétition pour atteindre votre marché cible avec ce produit ? » Quelle est votre proposition de vente unique et votre avantage compétitif ?	» Renseignez-vous sur la concurrence. Mettez l'accent sur votre avantage compétitif et sur votre produit par ce qui démarque rapport à ceux des concurrents.
Votre croissance actuelle et la traction du marché	» Avant de lever des fonds, l'entreprise a-t-elle réussi à avoir un traction et à intéresser des clients ? » Si vous avez introduit un produit sur le marché, quel est le taux d'adoption actuel ? Quel est le taux de désabonnement ? » Disposez-vous de canaux existants (par exemple, les réseaux sociaux) où vous pouvez vous appuyer sur un public pour commercialiser votre produit ?	» Démontrez que vous avez une trajectoire de croissance crédible et communiquez clairement les leviers de croissance de votre entreprise et surtout, comment vous pouvez les faire évoluer de manière rentable. Une trajectoire de croissance linéaire n'est pas attrayante pour les investisseurs car ils sont généralement à la recherche de startups qui s'approchent d'un point d'inflexion afin que leur investissement serve de moteur de croissance. » Montrez à quel point votre produit fonctionne bien et donnez aux investisseurs une idée de l'intérêt que le produit pourrait susciter avec un soutien supplémentaire.
Votre stratégie de croissance	» Comment envisagez-vous d'atteindre de nouveaux clients avec votre produit ? » Quel est le modèle de tarification ? » Comment prévoyez-vous de commercialiser votre produit et de susciter l'intérêt des clients ?	» Donnez un aperçu sur la stratégie que vous envisagez de suivre pour développer vos processus de ventes et vos partenariats afin d'arriver à votre nouvel objectif en termes de chiffre d'affaires. Assurez-vous d'ajouter des chiffres sur le marché potentiel que vous pouvez atteindre à travers vos partenaires et sur la base des différents scénarios de tarification proposés.
Équipe	» Combien de personnes font partie de votre équipe ? » Qui élabore les concepts de votre produit ? Qui le vend ? Quel est le background de l'équipe ? » Qui fait partie de la direction ?	» N'oubliez pas de "vendre" votre équipe. Vendre son équipe fait partie de la vente de l'opportunité. » Présentez l'équipe derrière le produit, leur niveau de compétence, et leur expérience, et expliquez comment ils ont les capacités nécessaires pour concrétiser l'ambition et emmener l'entreprise au niveau supérieur. Leurs compétences et leur engagement vont montrer que l'entreprise est entre de bonnes mains, ce qui rassurera les investisseurs potentiels.

Éléments	Ce qu'il faut inclure	Conseils pour votre pitch
Finances	» Comment pouvez-vous démontrer la croissance et les revenus potentiels de l'entreprise ? » Si les coûts sont élevés, comment peut-on les réduire ?	» Pensez à votre modèle financier en tant que preuve pour démontrer que votre business est ou à le potentiel d'être rentable. » Calculez vos prévisions liées aux coûts, aux acquisitions, aux ventes, aux revenus et aux marges de bénéfice, et assurez-vous de bien définir vos taux de croissance. Le modèle financier typique considère 3 déclarations : (La déclaration des profits et des pertes, le bilan, et tableau des flux de trésorerie (cash flow)) en capturant les chiffres les plus importants liés à votre business afin de permettre aux investisseurs de les réviser et de les comparer par rapport aux compétiteurs. Le modèle est également utile afin de mieux expliquer l'allocation des fonds et démontrer le lien avec votre croissance financière. » La documentation financière fait souvent partie intégrante du processus de diligence raisonnable des investisseurs, il serait donc pertinent de montrer que vous vous êtes préparé en fournissant tous les documents nécessaires. Parmi les documents à inclure nous citons, la déclaration sur le bénéfice, les revenus, les statistiques liées aux ventes, et les informations liées aux tours de table précédents. Ces documents ne sont pas à inclure au niveau du pitch deck mais seront demandés lors des étapes qui suivent. » Si vous venez de démarrer la commercialisation de votre produit ou votre service, il est recommandé de présenter quelques projections financières basées sur la taille de votre marché et le calcul des coûts et des gains potentiels.
Impact	» Votre solution offre-t-elle plus que des rendements financiers pour les investisseurs ? » Pouvez-vous aligner votre solution sur les tendances ESG ou ODD actuelles ?	» Présentez l'impact potentiel que votre solution pourrait avoir sur le développement social, économique et environnemental, tout en générant des gains financiers. Actuellement, les investisseurs accordent de plus en plus d'attention au volet impact des solutions qu'ils soutiennent et intègrent des considérations d'impact dans leur mandat. Parfois, l'aspect 'impact peut l'emporter sur le rendement financier de la startup.
Risques	» Qu'est-ce qui peut compromettre le potentiel de votre solution ? » Le marché sur lequel vous opérez ou que vous ciblez présente-t-il des risques ?	» Soyez direct et honnête en présentant les risques lors de votre pitch. Certains secteurs et industries sont considérés comme "à risque". Ceci est dû à différents facteurs dont la volatilité du marché, la variabilité des prix et les chocs externes. Le contexte local, notamment en termes de stabilité politique et des réglementations autour du secteur, peuvent augmenter le risque d'investissement dans une entreprise.
Fonds nécessaires et leur utilisation	» Où est-ce-que vous envisagez d'allouer les fonds ? » Combien de temps les ressources nouvellement investies doivent-elles durer ? Quel est le calendrier de votre plan d'investissement interne ? En combien de temps devez-vous commencer à générer des bénéfices avant d'épuiser vos fonds ? » Quand pensez-vous que l'investissement produira des résultats et se transformera en profit ?	» Présentez plusieurs scénarios et alternatives d'allocation de fonds afin de démontrer le scénario le plus solide pour l'investissement. Ce dernier peut être basé sur les charges mensuelles liées à la croissance de votre entreprise. » Proposer un calendrier permettant d'avoir une idée sur le temps nécessaire pour que l'investissement soit rentable. » Si vous avez besoin de fonds complémentaires 'follow-on funding" pour poursuivre votre développement, n'hésitez pas à le communiquer à vos investisseurs.

5 conseils pour réussir votre pitch

Les investisseurs accordent une attention particulière à la qualité du pitch et du pitch deck et s'attendent généralement à voir un "business plan" bien ficelé, une dataroom complète et bien organisée, ainsi que des systèmes et des processus mis en place et prêts à être financés. Les fondateurs capables de démontrer ces attributs se distinguent et ont plus de chances de lever des fonds.

1 **Démarquez-vous par la qualité de vos hypothèses et projections financières.** Les fondateurs en phase de démarrage doivent consacrer autant de temps aux projections financières qu'à l'histoire derrière la naissance de leur entreprise et laisser aux investisseurs potentiels le temps de vérifier rigoureusement les hypothèses lors du pitch et des discussions. Les investisseurs qui investissent dans des stades plus avancés tels que les sociétés de capital-risque, s'attendent souvent à trouver un certain taux d'adoption du produit par le marché.

2 **L'histoire est importante.** Les investisseurs recherchent des fondateurs qui ont un lien avec le problème qu'ils essaient d'attaquer et qui sont obsédés par le fait de s'assurer que leur solution est capable de le résoudre. Il est essentiel de démontrer que vous avez une compréhension claire du marché sur lequel vous opérez et des clients que vous essayez d'atteindre. Cela est particulièrement important dans les phases de pré-amorçage. Le développement d'une entreprise est complexe et les investisseurs veulent voir que vous êtes passionné par ce que vous êtes en train de construire.

3 **Soyez clair en présentant la stratégie de croissance que vous allez suivre pour faire évoluer l'entreprise.** Afin de surmonter les contrôles des changes dans de nombreux pays d'Afrique et de dissiper les inquiétudes des investisseurs potentiels, de nombreuses startups africaines cherchent à s'exporter à l'étranger à un stade de croissance particulier. Il est donc essentiel d'être clair sur ce plan et sur la manière dont vous envisagez de délocaliser votre propriété intellectuelle et vos opérations commerciales quand ce moment arrivera.

4 **Soyez professionnel.** Cela va au-delà de la qualité du pitch deck, il s'agit de la manière avec laquelle vous vous adressez et vous communiquez avec les investisseurs. La première impression est importante dans le processus de levée de fonds, il est donc important que les startups se renseignent sur les investisseurs en amont du pitch. De plus, avoir les éléments de base tels que le business plan, la documentation juridique, etc, contribuent davantage à inspirer confiance aux investisseurs.

5 **Soyez conscient de vos limites.** Il est important que les fondateurs soient conscients de leurs propres limites et contraintes et qu'ils constituent autour d'eux une équipe possédant l'expertise et l'expérience appropriées. Aucun fondateur n'est capable d'avoir toutes les compétences requises pour gérer une startup. Dans la plupart des cas, les fondateurs se répartissent en deux catégories. Un spécialiste de la levée de fonds, capable de parler avec éloquence et de rappeler les chiffres de manière convaincante. Les fondateurs de cette catégorie sont souvent très réactifs et savent très bien communiquer avec les investisseurs. Il s'agit des "visionnaires". Leurs homologues "les opérateurs" quant à eux, malgré qu'il ne soient pas toujours les meilleurs leveurs de fonds, connaissent souvent tous les détails de leur entreprise sur le bout des doigts et sont obsédés par l'expérience client. L'important est que vous sachiez où résident vos points forts et que vous soyez sûr d'avoir le bon co-fondateur capable de complémenter vos points forts. De plus, il est fortement recommandé d'avoir dans son équipe ou même en tant que conseiller, un profil ayant une expérience préalable en matière de gestion d'entreprise ou de mise à l'échelle d'opérations commerciales. C'est particulièrement important lorsque les investisseurs recherchent au niveau de l'équipe derrière l'entreprise des profils seniors qui connaissent le secteur pour s'assurer que les équipes sont en mesure de mettre en œuvre leurs plans.

Consignes : Envoyer un mail de suivi aux investisseurs tout en ajoutant le pitch deck présenté en pièce jointe est fortement recommandé. Il est également utile d'avoir une version abrégée de votre pitch deck car vous pouvez en avoir besoin quand vous rencontrez des clients ou des partenaires potentiels.

Boussole : Réussir son pitch.

» Les pitch decks les plus réussies que vous devez connaître.

Arriver à un "oui"

L'étape entre le pitch et le closing peut être frustrante. Le plus souvent, les investisseurs ne vous donneront pas de raisons détaillées de leur refus et, dans de nombreux cas, vous n'aurez même pas de réponse. Si vos efforts de levée de fonds n'aboutissent pas, en parlez à vos collègues, à d'autres startups et aux investisseurs pour comprendre ce qui pourrait manquer dans votre présentation, ou ce que vous pourriez faire pour améliorer votre pitch. Si rien d'autre n'est fait, les retours sur votre business plan peuvent vous apporter de nouvelles idées pour construire un business plan plus solide. Le processus de levée de fonds peut prendre du temps et être fastidieux, il est donc important d'être patient. Il peut falloir à un fondateur des dizaines, voire des centaines de conversations avant de réussir à attirer un investissement.

Consignes : Bien qu'il faille être patient, il faut éviter de consacrer trop de temps à la levée de fonds au détriment de l'entreprise. Structurer l'équipe de manière à pouvoir s'adapter à l'absence du fondateur dans les opérations quotidiennes peut être crucial pour assurer la pérennité de l'entreprise.

Boussole : Arriver à un "oui".

» **Étapes cruciales après avoir réussi votre pitch.**

© Endeva/Illume Creative Studio

Passer à la clôture

Destination : Conclure le meilleur deal pour vous et vos investisseurs.

Directions : La clôture du deal est un mélange d'art et de science. Il existe des instruments communs utilisés pour faciliter le processus entre les investisseurs et les startups, notamment la diligence raisonnable ou encore la due diligence et la feuille de modalités. Soyez transparent et ouvert, et n'oubliez pas que vous essayez de trouver le meilleur accord pour vous deux. Vous avez le droit de dire non !

Comment négocier avec les investisseurs ?

Bonne nouvelle. Après quelques présentations, certains investisseurs ont manifesté un intérêt pour votre startup et sont prêts à participer à votre tour de table. Il est maintenant temps de négocier. La négociation consiste à créer un partenariat commercial à long terme entre les investisseurs et les entrepreneurs. Gardez cette liste à l'esprit lorsque vous négociez avec des investisseurs.

- **Gardez l'esprit ouvert :** Si vous êtes trop ferme sur vos termes et conditions, vous risquez de ralentir ou de bloquer les négociations. Vous n'avez pas besoin de céder sur tous les points, mais vous devez rechercher les occasions de trouver un terrain d'entente. S'il y a un point sur lequel vous ne pouvez absolument pas céder, demandez-vous pourquoi et essayer de voir s'il existe un moyen d'obtenir le même résultat différemment.
- **La négociation doit se faire dans un climat de confiance :** Pour bien négocier, vous devez également établir un climat de confiance. Votre attitude envers votre investisseur aura une incidence sur le résultat de la négociation. Soyez clair, direct et transparent sur ce que vous voulez et demandez la même chose à votre investisseur.
- **Assurez-vous d'être alignés dès le départ :** À la fin de l'échange, prenez le temps de résumer les principaux termes négociés et les décisions prises. Assurez-vous que vous êtes alignés et bien sur la même page, et n'hésitez pas à poser des questions si vous avez des doutes.

Boussole : Comment négocier avec les investisseurs.

- **Quel pourcentage de votre entreprise les investisseurs doivent-ils obtenir ?**

Quand faut-il dire non ?

Si l'investisseur ou les conditions proposées au niveau de la feuille de modalités ne correspondent pas à vos attentes, vous risquez de vous engager à céder plus de contrôle sur l'entreprise que vous ne l'auriez prévu au départ. La levée de fonds est une affaire à double sens, et vous devez vous assurer que les personnes qui acquièrent une participation dans l'entreprise comprennent et soutiennent votre vision. Si l'idée est bonne et le modèle économique est solide, vous devez vous concentrer sur la recherche de l'investisseur qui vous convient le mieux pour vous aider à développer l'entreprise et non pour entraver sa croissance. Cela peut signifier que les délais sont décalés, mais cela peut être la meilleure décision pour votre entreprise sur le long terme.

Zoom : Ne pas accepter des fonds à tout prix, l'expérience de Kaba Delivery au Togo.

Kaba Delivery a fonctionné en bootstrapping depuis son lancement. Dès le début, les cofondateurs se sont engagés à rester autosuffisants et à ne pas ouvrir le capital à des investisseurs externes. Leur objectif était de comprendre en profondeur leur modèle économique et de tester sa rentabilité. Bien qu'elle ait été approchée par des investisseurs intéressés par l'entreprise, l'équipe de Kaba Delivery a choisi de décliner les offres jusqu'à ce qu'elle ait une compréhension complète du potentiel de rentabilité et de la valeur de l'entreprise.

Ruphin Tiou Tagba Alit, cofondateur et PDG, souligne qu'il est important pour un entrepreneur de se positionner dans une situation gagnant-gagnant lors des échanges avec les investisseurs et de ne pas accepter un financement à tout prix. Elle ajoute qu'il est important de comprendre la vision et la stratégie d'investissement de l'investisseur, car un investisseur américain n'aura pas la même stratégie d'investissement qu'un investisseur axé sur l'Afrique.

Se mettre d'accord sur la feuille de modalités (Term Sheet)

Lorsque vous passez à l'étape de la clôture, vous aurez besoin d'établir une feuille de modalités ou encore Term Sheet. Une feuille de modalités est un accord non contraignant qui présente les conditions de base d'un investissement. L'objectif de ce document est de faciliter les discussions, les négociations, et les accords de principe sur les termes clés. Si des accords sont conclus, les investisseurs et l'entrepreneur formalisent des obligations juridiquement contraignantes par le biais d'accords définitifs.

La feuille de modalités instaure les bases pour s'assurer que les parties impliquées dans une transaction sont d'accord sur les aspects majeurs. Parmi les éléments énoncés dans ce document nous citons, la valorisation de l'entreprise, le montant du ticket, le pourcentage, les droits de vote, les préférences en matière de liquidation, les dispositions anti-dilution, et les engagements des investisseurs.

Boussole : Se mettre d'accord sur la feuille de modalités.

- » Comment lire la feuille de modalités d'une startup.
- » Modèle de feuille de modalités du Corporate Finance Institute.
- » Feuille de modalités standard pour la Série A.

© Endeval/Ilume Creative Studio

Passer à la diligence raisonnable (due diligence)

Après avoir signé la feuille de modalités, préparez-vous à la phase de la diligence raisonnable ou encore la due diligence. La due diligence est le processus d'examen des différents aspects de l'entreprise. Cette étape permet aux investisseurs de s'assurer que les entreprises ciblées sont en règle, que leur documentation est organisée, et que l'actif et le passif actuels sont annoncés. Afin de se préparer à cette étape clé du processus de la levée de fonds, il est important de bien connaître les documents qui vous seront demandés par les investisseurs à ce stade.

Diligence financière	Une évaluation de la santé financière d'une entreprise. Elle comprend l'examen minutieux des performances historiques et actuelles d'une entreprise en passant en revue les états financiers, les actifs, les dettes, les flux de trésorerie et les projections.
Diligence juridique	Une évaluation des risques pour examiner toute responsabilité potentielle de la société ciblé qui pourrait avoir un impact sur la transaction. Elle comprend généralement l'examen de tous les contrats importants, y compris la gestion et la propriété de l'entreprise, l'accord de partenariat, l'accord de licence, les garanties et les informations sur le financement du prêt.
Diligence opérationnelle	Une évaluation des risques et opportunités opérationnels d'une entreprise. Elle comprend l'examen du business model et des opérations pour évaluer les processus opérationnels et les ressources mis en place.
Diligence raisonnable en matière de propriété intellectuelle	Une évaluation de la quantité et de la qualité des actifs de propriété intellectuelle d'une entreprise. Bien que ces actifs soient intangibles, ils contribuent souvent de manière importante à la valeur globale de l'entreprise et peuvent la distinguer de ses concurrents.

Boussole : Passage à la diligence raisonnable.

- » La checklist de la due diligence pour les startups.

Que faites-vous après la clôture ?

Destination : Faire en sorte que vos investisseurs soient satisfaits et entamer la préparation du prochain tour de table.

Directions : Vous avez conclu le tour de table. Il est temps de vous concentrer sur la réalisation des jalons pour lesquels vous avez levé des fonds. Il est important de tenir vos investisseurs au courant de l'évolution de la situation et d'éviter les mauvaises surprises. Il est également temps de commencer à penser à votre prochaine levée de fonds et de vous assurer que vous commencez à la planifier assez tôt pour éviter une ruée de dernière minute.

Gérer les attentes

Bien qu'entretenir une bonne communication entre investisseurs et fondateurs semble évident, les attentes ne sont pas toujours satisfaites, et les effets peuvent nuire aux deux parties. Que vous soyez un fondateur ou un investisseur, il est essentiel d'entretenir une relation honnête et transparente dès le départ. Les communications doivent inclure :

- L'entretien d'échanges réguliers avec les investisseurs sur l'état de l'entreprise : Les investisseurs ne veulent pas être surpris. Même s'il n'y a pas de défis spécifiques auxquels la startup est confrontée, maintenir une communication régulière permet de s'assurer que les parties prenantes sont sur la même longueur d'onde et que les opportunités sont saisies. Partagez régulièrement des courriels où vous présentez les principales priorités actuelles, les soldes actuels des comptes, les derniers indicateurs clés de performance, et les éventuels défis auxquels vous faites face.
- Les investisseurs s'attendent à ce que les fondateurs les sollicitent en leur demandant de l'aide, notamment aux premiers stades de développement de l'entreprise lorsque les équipes spécifiques ne sont pas encore recrutées et que les fondateurs se retrouvent à gérer différents aspects de l'entreprise tels que la comptabilité, les ressources humaines, les opérations et l'administration, ce qui n'est peut-être pas leur champs d'expertise. Cette phase étant la plus critique, il est recommandé que les fondateurs s'appuient sur le support technique de leur investisseurs en les sollicitant pour des conseils, des recommandations et des connexions.

Gérer la relation avec les investisseurs

Quelle que soit la taille de l'entreprise, la gestion de la relation avec les investisseurs est cruciale. Les investisseurs doivent avoir une visibilité sur les performances, les réalisations, et les défis auxquels votre entreprise est confrontée afin de pouvoir prendre des décisions judicieuses quant à la poursuite de leurs investissements ou de leur soutien à votre entreprise.

Établir un plan détaillé du système de gestion des relations avec les investisseurs va non seulement renforcer la confiance des investisseurs actuels et potentiels dans votre entreprise, mais va également contribuer à instaurer une bonne relation de travail.

Voici quelques informations à inclure au niveau d'un plan de gestion des relations avec les investisseurs :

- **Situation financière :** Chiffre d'affaires, ventes, bénéfices et coûts par rapport à la même période de l'année précédente, ainsi que les investissements obtenus depuis votre dernière annonce. Incluez des informations telles que le montant des liquidités ou des fonds équivalents à des liquidités dont vous disposez, ce qui devrait démontrer que vous seriez en mesure de couvrir au moins vos engagements si le pire devait se produire.
- **Statut opérationnel :** Nombre d'employés et croissance de l'effectif, extension des locaux et croissance prévue.
- **Nouveaux développements :** Les commandes récentes des clients et les projets en cours, les nominations de cadres supérieurs, l'introduction de nouveaux produits et les partenariats importants.

Consignes : Il existe d'autres pratiques pour gérer la relation avec ses investisseurs. De nombreux investisseurs expérimentés ont également leur propre méthode de travail et ne souhaitent pas être très impliqués, c'est pour cela qu'il est important de se mettre d'accord sur la méthode de travail et la fréquence des réunions dès le départ.

Zoom : Gérer la relation avec ses investisseurs, l'expérience de Wattnow en Tunisie.

Wattnow s'adresse au problème de gaspillage d'énergie des entreprises en leur fournissant une solution pour optimiser leur consommation et/ou leur production énergétique. La solution de Wattnow comporte une composante hardware permettant de capturer les données, et une composante software permettant de transformer les données collectées en informations exploitables. La solution cible les entreprises opérant dans un large éventail de secteurs, elle est rentable et facilement déployable grâce à son expérience utilisateur.

Tout au long de son parcours de financement, Issam Smaali, fondateur et PDG de Wattnow, a pu lever plus de 1,5 million $ à travers différents tours de table, auprès de nombreux investisseurs. D'après son expérience, Issam insiste sur l'importance de maintenir une communication forte et régulière avec ses investisseurs après avoir reçu les fonds, et de les tenir informés des nouveautés, des métriques de l'entreprise, et des jalons franchis. Afin d'entretenir sa relation avec ses investisseurs, Issam envoie régulièrement des newsletters à ses investisseurs.

Boussole : Gérer la relation avec les investisseurs.

» **Comment entretenir de bonnes relations avec les investisseurs.**

Se préparer pour le prochain tour de table

Vous l'avez compris, c'est un cycle ! Après avoir conclu un tour de table, vous commencerez très probablement à préparer le suivant. Vous suivrez le même processus, en commençant par répondre aux questions suivantes : Avez-vous besoin de lever des fonds ou non ? Si oui, pourquoi et combien ?

CHAPITRE 2

Aperçu sur le pays

2

Les 4 choses à savoir sur le climat des affaires au Togo

1 Le gouvernement togolais à récemment mis un coup d'accélérateur à sa politique en matière d'investissement afin de renforcer l'attractivité du pays auprès des investisseurs. En 2020, pour la deuxième année consécutive, le Togo se classe parmi les dix économies qui ont introduit le nombre le plus important de réformes en matière de réglementation pour la facilitation des affaires selon le classement Doing Business.

Le Ministère de la Promotion de l'Investissement a été créé en novembre 2020. Le ministère s'engage à "œuvrer pour offrir aux secteurs privés national et étranger, un cadre incitatif à l'investissement et à assurer aux investisseurs, la jouissance des avantages et incitations prévues par les régimes économiques spéciaux, en vigueur dans la République Togolaise." Selon la Conférence des Nations-Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), le Togo a connu un bond de 85% des IDE en 2020, malgré la crise du covid19. Les Investissements Directs à l'Étrangers (IDE) vers le Togo sont passés de près de 191 milliards FCFA (346 millions $) en 2019 à plus de 352,5 milliards FCFA (639 millions $) en 2020. Le pays se classe ainsi parmi les pays africains ayant enregistré une hausse importante de cette variable macroéconomique.[2]

Le site **https://investirautogo.tg/** regroupe de nombreuses informations destinées à toute personne désireuse d'investir dans le pays.

2 Le gouvernement togolais ambitionne de faire du pays un hub digital régional grâce à sa stratégie dédiée "Togo Digital 2025" dont les deux objectifs principaux sont de digitaliser l'administration publique et de stimuler l'économie nationale grâce au numérique. Le pays dispose depuis septembre 2021 d'une agence d'exécution dédiée aux projets digitaux : Togo Digital. Sur le volet de la digitalisation des administrations, l'Office Togolais des Recettes (OTR) et le Port Autonome de Lomé (PAL) ont par exemple dématérialisé l'ensemble de leurs procédures au profit de leurs usagers. Le site **www.service-public.gouv.tg** a également fait peau neuve et permet aux citoyens et aux entreprises de réaliser un grand nombre de démarches administratives en ligne.

D'autres agences ont vu le jour et présagent des avancées majeures dans le domaine les prochaines années, à l'instar de l'Agence Nationale d'Identification (Anid), la Société d'Infrastructure Numérique (SIN), l'Agence Nationale de Cybersécurité (ANCy) ou encore le Centre national de réponse aux incidents de cybersécurité (CERT.tg). Ces différentes agences et mesures ont pour ambition d'assurer l'inclusion sociale, financière et numérique. Cela augure de bonnes opportunités pour l'innovation entrepreneuriale dans le pays.

3 Le Togo dispose d'une bonne infrastructure digitale avec 49,56% de pénétration de l'internet fixe et mobile dans le pays et un taux de pénétration de la téléphonie mobile de 83%. Selon le Ministère de l'Economie Numérique et de la Transformation Digitale, le chiffre d'affaires du secteur était de l'ordre de 290 millions d'euros en 2017.

4 Le Togo affiche le meilleur taux de croissance inclusive dans l'UEMOA en matière de bancarisation élargie et d'accès aux services financiers décentralisés. En 2016, le taux d'inclusion financière était de 35% sur le territoire. Il est passé à 72% en 2019. Le taux de bancarisation le plus élevé a également été observé au Togo avec 25,1% (pourcentage de ménages ayant au moins un compte en banque).[3]

Cette forte augmentation peut être attribuée à la volonté du gouvernement d'utiliser les services financiers digitaux pour le versement de différentes prestations sociales. Une tendance intéressante pour accroître la base de clients et les modalités de paiement offertes par les entreprises.

Boussole :

- **La feuille de route du gouvernement 2020-2025.**
- **La stratégie "Togo Digital 2025".**
- **"Le Code des Investisseurs".**

Connaître son écosystème startup

Parcours de l'écosystème startup Togolais

En 2012

Lancement du premier FabLab/Incubateur au Togo “Le WoeLab” à Lomé par la plateforme “L’Africaine d’Architecture’ de Sénamé Koffi Agbodjinou dans le cadre du “Lomé HubCité africaine.”

Entre 2018 et 2019

Création de l’Agence de Promotion des Investissements et de la Zone Franche (API-ZF) chargée de la mise en œuvre du code des investissements en République togolaise, du statut de la zone franche industrielle, et des missions liées à l'attraction des investisseurs et à la facilitation de leurs activités au Togo (pas encore opérationnelle).

Le gouvernement Togolais fixe à 20% la part des marchés publics attribuée aux PME/PMI dirigées par des jeunes et/ou des femmes pour soutenir le développement de ces entreprises.

Création du Ministère de la Promotion de l’Investissement chargé de la mise en œuvre des objectifs du gouvernement en matière de promotion de l’investissement.

En 2020

Création du Réseau des Incubateurs et Structures d’Accompagnement du Togo (RISAT) ayant pour objectif de fédérer les structures d’appui à l’entrepreneuriat afin de renforcer les synergies et disposer d’un porte-voix auprès des autorités publiques.

De 2021 - Présent

Adoption d'une nouvelle charte des Petites et Moyennes Entreprises (TPME) par le gouvernement.

Le Togo se dote d'une Agence de Développement des TPME. Son rôle sera de centraliser et piloter de façon cohérente et structurée toutes les initiatives de soutien aux TPM

État des lieux

L’écosystème entrepreneurial au Togo est peu développé. L’ensemble des acteurs s’accordent pour dire qu’il est encore très jeune et en phase de construction. Il évolue toutefois rapidement, et ce malgré un contexte économique et sécuritaire peu favorable pour le pays. Une certaine effervescence autour de l’entrepreneuriat est notable et de nombreux mécanismes de soutien, inexistants il y a quelques années, ont vu le jour. Les autorités togolaises ont clairement pour ambition de stimuler les jeunes entreprises, en particulier celles portées par des jeunes et des femmes. La classe politique démontre une forte volonté d’améliorer le climat des affaires pour les entrepreneurs et ces derniers prennent une place de plus en plus importante dans le développement des produits et des services adressant les besoins de la population locale, et/ou s’exportant vers l’extérieur.

Avant d’aller plus loin, il nous semble essentiel de faire un point sur la sémantique. Dans l’écosystème, les termes tels que “entrepreneurs”, “startup” ou “TPME” recoupent souvent les mêmes notions et sont utilisés parfois de manière interchangeable.

Si ce guide s’adresse à tous les entrepreneurs togolais, il nous semble important de distinguer deux catégories d’entreprises, dont les besoins et les réalités peuvent différer

- Les startups, qui sont de jeunes structures auxquelles sont associées les notions d’innovation, de disruption du marché et de croissance rapide
- Les TPME - les très petites, petites et moyennes entreprises - portées par des entrepreneurs

Très peu d'entreprises au Togo peuvent objectivement être considérées comme des “startups”, si nous nous référons à la définition utilisée plus haut. Parce qu’il y a peu de startups, l'écosystème ne s’est pas développé, et inversement : les startups existantes rencontrent de nombreuses difficultés à émerger car l’écosystème ne leur est pas favorable.

L’écosystème startup Togolais compte aujourd'hui, selon nos recherches une vingtaine de startups (il n’existe pas de chiffres officiels), ayant une composante digitale forte pour la plupart d’entre elles. En termes d'accompagnement, nous recensons une dizaine d’incubateurs. Pour ce qui est des structures/fonds d’investissement en capital-risque, le Togo compte aujourd'hui seulement quelques structures qui communiquent sur leurs activités sur le territoire (on peut citer Cauris Management, Moringa Partnership, Investisseurs & Partenaires). On comptabilise également une association de Business Angels en cours de formalisation (représentation nationale du World Business Angels Forum). L’accès à une information fiable et actualisée n’est pas aisé sur ces questions.

Un des freins principaux au développement de startups dans le pays est l’absence de fonds d’innovation ou de financement d’amorçage adaptés aux besoins des entrepreneurs early stage. Cette réalité est commune aux startups et TPME. Les fondateurs qui souhaitent créer un prototype, tester leur marché et leur business

model devront se tourner vers des subventions proposées par des concours et autres appels à projets dédiés. Au niveau local, ils sont peu nombreux. Au niveau régional et international, les startups togolaises se retrouvent face à des concurrents de taille, ce qui réduit fortement leur chance d'obtenir des prix.

Les TPME représentent près de 80% du tissu économique togolais. Elles participent ainsi de manière significative à la croissance économique et à la création d'emplois.

Les TPME bénéficient davantage d'attention et surtout, d'un statut reconnaissant leur spécificité. **La Charte des Petites et Moyennes Entreprises (TPME)**, La Charte des Petites et Moyennes Entreprises (TPME), révisée en août 2021[4] s'est par exemple attelée à distinguer ces types d'entreprises par secteur d'activités et selon certains paramètres économiques (chiffres d'affaires, nombre d'employés, bilan total), créant 4 catégories : la nano entreprise, la micro-entreprise, la petite entreprise et la moyenne entreprise. La notion de startup n'est pas évoquée dans ce document[5]. Le statut de TPME est conféré, sur sa demande, à toute entreprise qui remplit les conditions prévues dans la charte pour une durée de 5 ans renouvelable. Ce statut octroie un certain nombre d'avantages et d'aides de 5 types : financement, accès aux marchés publics, dispositions d'ordre fiscale, aides et soutiens non financiers, aide et soutien spécifiques.

Soulignons également l'axe 3 de la Feuille de route gouvernementale 2020-2025 qui met l'accent sur le renforcement des mécanismes d'appui aux TPME avec pour objectif la définition et la mise en œuvre de plans d'accompagnement aux TPME par la facilitation de l'accès au financement et au foncier. Le sous axe VIII quant à lui, pour priorité le renforcement de "l'attractivité du pays auprès des investisseurs".

Force est de constater que l'entrepreneuriat est avant tout considéré dans le pays comme une solution au chômage des jeunes, plutôt qu'à travers le prisme de l'innovation sociale et économique. Les entrepreneurs qui développent des concepts très innovants avec un business model expérimental ont encore du mal à faire reconnaître leurs besoins spécifiques pour maximiser leur chance d'avoir un impact significatif sur la société togolaise.

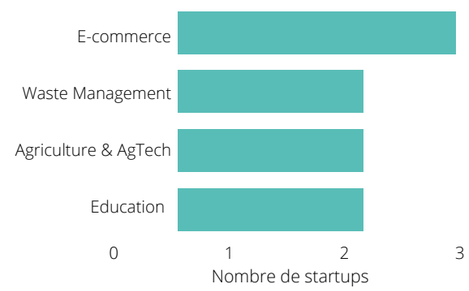
Les entretiens menés et retranscrits dans ce guide ont permis de déceler des lois et dispositifs en préparation. A ce titre, plusieurs informations présagent d'avancées notables dans les années à venir pour les acteurs de l'entrepreneuriat tels que des startups ou des TPME.

Aperçu sur le financement des startups Togolaises

21+ startups
15 secteurs
24 produits

$5.9m+ levés entre 2015-2022

Secteurs clés

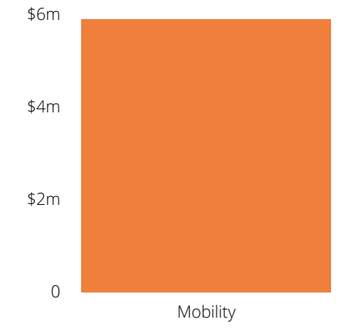


Les startups les plus financées

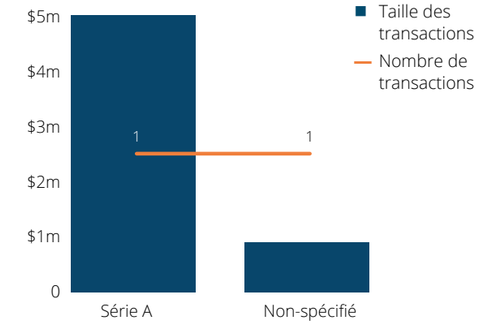
GOZEM

Tendances de financement

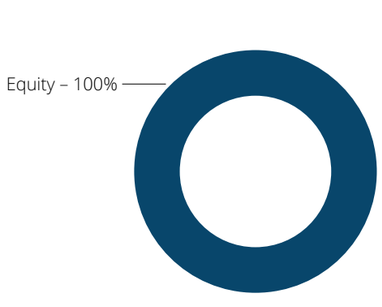
Financement par secteur



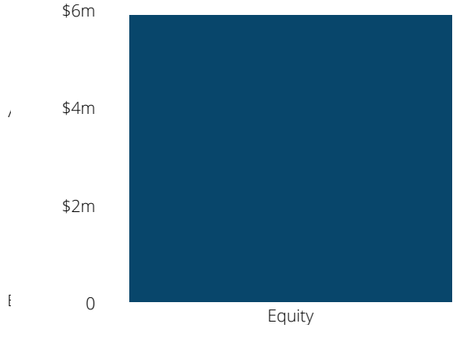
Financement par stade de transaction



Répartition des transactions par type



Financement par type de transaction



Ces figures s'appuient sur le données de Briter Intelligence qui suit de près les écosystèmes startup et les levées de fonds en Afrique. Pour plus d'informations, veuillez consulter les "**notes sur les données.**"

Quel écosystème de support est disponible pour vous ?

Au Togo, plusieurs structures sont impliquées dans l'accompagnement des entrepreneurs. En plus des structures d'initiatives privées, des programmes lancés par les autorités publiques ont vu le jour ces dernières années. Cette partie donne un aperçu global du paysage de l'accompagnement au Togo et des tendances générales.

Le premier constat est que l'offre à destination des entrepreneurs reste éparse et peu structurée. En 2019 déjà, le rapport de la mission "Etude sur la capacitation des institutions incubatrices au Togo", commandée par la Coalition Nationale pour l'Emploi des Jeunes (CNEJ) se référait à l'écosystème en ces termes : "L'établissement d'une cartographie réaliste et fine des organisations d'accompagnement de l'entrepreneuriat au Togo n'est pas évident. [...] on note une très faible structuration de l'écosystème. Le positionnement des organisations d'accompagnement est fortement caractérisé par un amalgame, une confusion ou plutôt une accumulation excessive de rôles des acteurs/actrices."[6]

Les entrepreneurs doivent rester à l'affût des appels à candidatures ponctuels que lancent la majorité des structures d'accompagnement. Comme ailleurs, l'étape de candidature est souvent obligatoire pour obtenir une place dans ces programmes : une phase de sélection permet de distinguer les projets retenus qui bénéficieront de l'accompagnement ou de la facilitation de financement proposés.

La grande majorité des offres d'accompagnement sont concentrées dans la capitale, Lomé. L'accès aux opportunités d'accompagnement reste ainsi réduit pour les entrepreneurs basés à l'intérieur du pays, même si ce constat peut être nuancé par quelques exceptions et le récent lancement de nouveaux hubs en région, à l'initiative du Ministère du Développement à la Base, de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes.

La majorité des structures d'accompagnement n'ont pas encore développé de Business Model permettant d'assurer leur pérennisation et leur scalabilité ou montée en l'échelle, mais aussi la qualité et la constance des services proposés aux entrepreneurs. Incuber et accélérer des startups prend du temps et demande beaucoup de moyens, tant en termes de ressources financières qu'humaines. Il reste très difficile de compter sur les contributions financières des entrepreneurs qui manquent cruellement de moyens. Ces structures sont ainsi fortement dépendantes des financements et des exigences des bailleurs de fonds. Ces derniers passent généralement par des appels à manifestation d'intérêt pour prestation de services, et choisissent ainsi le public cible, la durée et la thématique du programme mis en œuvre par l'incubateur.

Notons également qu'une difficulté des incubateurs reste l'engagement et la concentration des entrepreneurs sur leur objectif en termes de business. En effet, les nombreuses contraintes financières, familiales et sociales rendent parfois difficile la mise en œuvre d'un accompagnement constant et régulier, ce qui ralentit fortement le développement d'entreprises ayant pourtant un fort potentiel.

Finalement, **la majorité des structures se concentrent sur les phases early-stage ou encore en phase d'amorçage des projets/entreprises.** De ce fait, les entrepreneurs générant un certain chiffre d'affaires et ayant atteint un certain niveau de maturité peinent à trouver des structures outillées et capables de les accompagner de façon concrète vers leur développement. Il va de soi que la fragilité des organismes de soutien à l'entreprenariat freinent les ambitions des Fonds de capital-risque qui souhaitent se positionner ou se développer sur le marché togolais.

Dans cette partie, nous nous proposons de répertorier les principales structures et dispositifs qui peuvent apporter un soutien stratégique, opérationnel ou financier aux entrepreneurs togolais. Le tableau ci-dessous offre une vue d'ensemble. Chaque type d'organisations ou dispositifs est ensuite présenté plus en détails dans des sections spécifiques.

Type	Description	Cas d'utilisation	Exemples
Incubateurs / Co-working spaces	Les incubateurs et les co-working space peuvent être considérés sous la même catégorie, étant la plupart du temps regroupés au sein des mêmes structures. Ces structures offrent des espaces de travail, des lieux de rencontres avec l'écosystème mais aussi et surtout des programmes de soutien aux entrepreneurs. Selon des philosophies, des durées et des méthodologies différentes, l'entrepreneur qui souhaite se faire épauler doit analyser ces offres pour choisir celle qui correspondra à ses besoins. Certaines structures proposent également des mécanismes de financement.	» Prendre part à des programmes d'accompagnement plus ou moins long » Accéder à des formations ponctuelles » Accéder à un espace de travail » Participer aux événements locaux » Accéder à des experts » Intégrer une communauté » Accéder à des mises en relation avec des investisseurs potentiels » Accéder au financement d'amorçage	Initiatives privées : Innov'up, Energy Generation, CUBE, EcoHub, Initiatives publiques : Nunya Lab, Tlitu Laba, Banm Lab

Type	Description	Cas d'utilisation	Exemples
Programmes certifiants de formation à l'Entrepreneuriat	De nombreux acteurs évoquent le manque de formation à disposition des entrepreneurs pour acquérir les compétences nécessaires à la création et la gestion d'une entreprise. Ces programmes se distinguent puisqu'ils sont certifiants et se concentrent sur l'acquisition de compétences nécessaires à la gestion d'une entreprise	» Développer son idée (pré-incubation) » Développer ses compétences entrepreneuriales » Accéder à des ressources et de l'expertise	Energy Generation en partenariat avec Ascencia Business School (Ecole de commerce française), Institut Afrique Europe de l'Innovation et des Métiers (IAEIM) de l'Université de Lomé et Henley Business School (University of Reading du Royaume-Uni)
Initiatives du gouvernement togolais	Il existe plusieurs agences gouvernementales nationales qui fournissent un soutien financier et non financier aux startups.	» Accès aux crédits bancaires » Accès à des experts pour la création ou l'amélioration du plan d'affaires	Le Fonds d'appui aux initiatives économiques des Jeunes (FAIEJ), Le Projet national de promotion de l'entreprenariat rural (PNPER), ANPGF, les incubateurs d'initiative publique, Le Fonds National de la Finance Inclusive (FNFI), PAIEJ-SP, MIFA, PRMN (Programme de Restructuration et Mise à Niveau)
Les cabinets de conseils	Les cabinets de conseils fournissent une expertise et des conseils sur les aspects importants d'une entreprise : juridique, économique, fiscal, etc. contrairement à la plupart des incubateurs, les services fournis par les cabinets de conseils sont payants	» Expertise juridique, en structuration, en business plan	Cabinet Synergie, VAS CONSULTING
Les cabinets d'avocats	Encore peu nombreux, les cabinets d'avocats s'intéressant aux problématiques des entrepreneurs peuvent soutenir les entrepreneurs dans leur projet de structuration, de levées de fonds, d'expansion sur de nouveaux marchés.	» Structuration de l'entreprise en vue d'une levée de fonds » Expansion sur de nouveaux marchés	SCP Toble & Associés, Labs-ns (cabinet français dirigé par des membres de la diaspora togolaise)
Les ressources	Il existe certains centres d'informations ou des ressources en ligne pertinentes pour les entrepreneurs.	» Avoir des informations juridiques et/ou administratives fiables	CERES, Centre de documentation en propriété intellectuelle (CDPI), Guide Pratique des affaires au Togo, KMK Consulting

Les incubateurs et espaces d'innovation

On dénombre une dizaine de structures privées d'accompagnement au Togo, dont certaines ayant une spécialisation ou thématique bien spécifique. Ces organisations, plus ou moins bien structurées, proposent divers programmes ponctuels ou récurrents. Il est vivement recommandé de se tenir informé de l'actualité entrepreneuriale togolaise pour ne manquer aucun appel à candidature, ni aucune nouvelle opportunité d'accompagnement. Certains programmes proposent notamment un financement d'amorçage, parfois via une subvention, parfois sous forme de prêt, rarement sous forme d'investissements en capital.

De manière générale, les entreprises ayant suivi un programme d'accompagnement sérieux jouissent d'une reconnaissance dans la communauté du capital-investissement car l'accompagnement confère à la startup un gage de qualité sur ses données techniques, juridiques, financières et lui permet de disposer d'un panel d'outils de présentation dans un format connu et apprécié par les investisseurs.

Notons que sur les 9 Structures d'Accompagnement à l'Entrepreneuriat Innovant (SAEI) africaines ayant obtenu le **Label Afric'innov** à ce jour - gage du professionnalisme des structures dans l'espace Afrique Francophone - 2 opèrent sur le territoire togolais : il s'agit d'Energy Generation (obtention du label en 2020) et d'Innov'Up (obtention du label en 2021).

Le tableau présente brièvement les principales structures d'accompagnement et espaces d'innovation d'initiatives privées. Les organisations sont classées par ordre alphabétique.

Organisation	Description	Lien
Africa Coworkers	Initiative privée née d'un groupe d'amis, tiers lieu (espace de travail partagé qui a récemment initié des programmes d'incubation) 15,000 FCFA/mois pour une place dans le co-working, avec option gratuite pour ceux n'ayant pas les moyens. Soutien occasionnel reçu de la part de l'OIF et de la GIZ	
Couveuse PAPRICAI	Plateforme pour l'Aide aux Projets et Initiatives de Création d'Activités Innovantes, pour répondre aux besoins de structuration des filières industrielles du secteur culturel et créatif.	
C.U.B.E	Incubateur généraliste qui se positionne sur l'accompagnement des entrepreneurs de la pré-incubation à l'accélération. Son programme phare est le programme PRIME mis en œuvre en collaboration avec le NunyaLab. Ce programme a pour objectif de favoriser l'émergence d'entreprises innovantes. Sa durée est entre 3 mois à 12 mois. Le programme payant en plusieurs tranches + prise de participation dans la startup C.U.B.E. a également son programme de levée de fonds, dénommé K-PITAL https://www.saeicube.com/kpital	
EcoTecLab	Centre d'innovation technologique, axé sur l'écologie et les sciences connexes qui vise à autonomiser la jeunesse à travers les STEAM et l'innovation	
EcoHub	Incubateur de startups technologiques, produits hardware.	

Organisation	Description	Lien
Energy Generation	Venture Building, spécialisée dans les secteurs de l'énergie, de l'agribusiness, et de la santé/ bien-être. La structure propose différents programmes qui associent formation et accompagnement. Programme de Résidence Entrepreneuriale : 2 années de pré-incubation ou d'incubation, avec une bourse de prototypage et accès aux machines du FabLab reconnu par la Fab Foundation. Programme d'entrepreneuriat solaire destiné à former des auto-entrepreneurs dans le secteur de l'énergie solaire. Accès à un financement d'amorçage sous forme de prêt à taux zéro et/ou de subvention pour ceux qui souhaitent lancer un projet dans le secteur. Des programmes ponctuels en partenariat avec des bailleurs de fonds internationaux : EDF, OIF, Ambassade de France, GIZ, etc.	
Ghiyada-Africa	Initiative privée et autonome lancée par des jeunes togolais - Incubateur social panafricain.	
Innov'up	Impulsé par la Fédération des Femmes Entrepreneurs et Femmes d'Affaires du Togo (FEFA) - plus d'information dans la partie réseaux/communauté - Innov'Up est un incubateur d'entreprises portées par des femmes. Innov'Up propose un programme d'incubation d'une durée d'un an. Chaque année, 15 à 20 entrepreneur.e.s (dont 80% de femmes) sont sélectionnés via un appel à candidatures (généralement publié en octobre). Après une phase de diagnostic, les entrepreneur.e.s bénéficient d'un plan d'actions et d'accompagnement personnalisé, ainsi que l'accès à des formations et des événements complémentaires tels que Innov'Up Afterword, Innov'Up Coach, ou l'Innov'Up Demodays. Un programme post-incubation est également disponible et accompagne les entrepreneurs vers la levée de fonds, grâce à de la préparation à la due diligence et la mise en relation avec des investisseurs particuliers ou des fonds d'investissements. En parallèle de ce programme, Innov'Up travaille avec des partenaires et bailleurs de fonds, tel que le PNUD, sur des programmes spécifiques.	
Miawodo / Entrepreneurs du Monde	Incubateur pour les TPE respectueuses de l'environnement, spécialisé dans les activités génératrices de revenus dans la gestion des déchets. Depuis peu, Miawodo propose une formation en gestion des déchets (durant 2 mois) et accompagne les porteurs de projets (durant 3 mois) dans la création de leur activité en lien avec cette thématique.	
Minodoo	Un espace qui réunit une communauté de jeunes dynamiques regroupés autour des valeurs du travail collaboratif, du partage, de l'engagement citoyen à travers les TIC, l'entrepreneuriat jeune.	
Sokodé Tech Entrepreneur	'Sokodé Tech Entrepreneur' est un espace d'innovation installé au cœur de la ville de Sokodé. Implanté sur près de 600m2, l'incubateur a pour mission de stimuler l'émergence de projets innovants. L'espace est ouvert à tous les porteurs de projets à valeur ajoutée dans tous les secteurs de l'agriculture, de l'artisanat et du numérique, et propose des programmes de mentorat, de mise en relation, d'incubation et de recherche de financement.	
Youth CDC	Youth CDC est un programme d'accompagnement à la levée de fonds et de développement d'entreprises qui a pour ambition de lutter contre le chômage des jeunes en Afrique par la promotion de l'entrepreneuriat. Le programme développe une approche innovante d'accompagnement autour d'un programme de formation certifiant dénommé Certificate in Development of Innovation Companies -CDIC.	
WoeLab	Développé sur fonds propres par Koffi Séname, un chercheur togolais en architecture et anthropologie. Thématiques : Tech / numérique + idées disruptives pour favoriser la démocratie technologique, recyclage, robotique, cleantech, low high tech, etc.	

Les cabinets de conseils et cabinets d'avocats

Au-delà des incubateurs qui proposent généralement un accompagnement gratuit, les entrepreneurs peuvent faire appel à de l'expertise payante. Les domaines juridique, fiscal et comptable sont souvent externalisés par les entrepreneurs car ils sont chronophages et nécessitent une expertise pointue. De manière générale, les entrepreneurs togolais semblent peu enclins à se faire accompagner par ces experts, souvent par peur du prix. Il est toujours utile de prendre attache avec ces cabinets pour comprendre les modalités de paiement, qui peuvent être adaptées aux moyens des entrepreneurs.

Pour s'engager dans un processus de levée de fonds, il est hautement recommandé de faire appel à un cabinet de conseil spécialisé sur ces questions. Certains fonds d'investissement proposent de financer cette expertise technique ; encore faut-il que l'entrepreneur soit assez convaincant et son entreprise assez mature pour obtenir cette assistance technique.

Le tableau ci-dessous donne quelques exemples de cabinets, sans être exhaustif.

Organisation	Description	Lien
Cabinet Synergie	Cabinet de conseils en accompagnement des entrepreneurs, dirigeants et PME africaines. Le cabinet est spécialisé dans le développement de compétences commerciales, managériales et le leadership.	
KMK Consulting Group	Cabinet d'étude spécialisé sur les questions de création et de gestion d'entreprise.	
Bureau d'études BECEC	Études, Conseils, Assistance, Formation, Accompagnement à la Création et à la Gestion des entreprises, plus particulièrement les petites unités de transformation agroalimentaires.	
SCP Toble & Associés	Cabinet d'avocats avec une spécialisation dans le droit des affaires économiques. Le cabinet accompagne à la structuration de l'entreprise et à sa valorisation. Ce cabinet est à l'origine de la Conférence "Capital investissement et financement des entreprises en droit OHADA" qui s'est tenue les 6 et 7 février 2020 à Lomé.	
Labs-ns	Labs-ns est un cabinet d'avocats français dirigé par des membres de la diaspora togolaise. Il est spécialisé dans le droit OHADA et propose une expertise sur les problématiques bancaires, financières, d'investissement ou encore au recours aux technologies dans le domaine financier et bancaire (Fintech, structures des crypto-Finance et des Crypto-Actifs, RegTech, etc.).	
SYL - CONSULT	Prestations de Services Intellectuels, Etudes-conseil, Formation. Optimiser la création, la reprise et l'essaimage d'entreprises innovantes à fort potentiel de développement par le biais des activités d'accompagnement, de formation et d'expertise.	
Le Centre de Suivi et d'Assistance en Management (CESAM)	Le Centre de Suivi et d'Assistance en Management (CESAM) est un cabinet présent au Bénin et au Togo, créé en 2002 par des experts certifiés par le Bureau International du Travail (BIT) en développement des entreprises et organisations. CESAM s'investit depuis sa création dans les domaines de la Formation, l'Appui-conseil, les Études, la recherche, le développement économique local et la communication.	

Les structures et dispositifs d'appui étatiques

Au niveau du gouvernement, il n'existe pas un seul ministère en charge des TPME ou de l'entrepreneuriat. Leur promotion et leur développement engagent plusieurs Ministères : le Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Consommation Locale, le Ministère du Développement à la Base de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes, le Ministère de l'Inclusion Financière et de l'Organisation du Secteur Informel, le Ministère de la Promotion et des Investissements, et le Ministère de l'Economie Numérique et de la Transformation Digitale. Tous ont des actions fortes envers les acteurs économiques qui nous intéressent.

Ces dernières années, le gouvernement, à travers ces ministères, a initié plusieurs programmes afin de soutenir l'entrepreneuriat, proposant un accompagnement à la fois technique et financier.

En ce qui concerne les incubateurs, le Ministère du Développement à la Base, de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes a notamment lancé, avec le soutien du PNUD-Togo, 3 incubateurs dont l'objectif est de soutenir les jeunes porteurs de projet d'entreprises : NunyaLab à Lomé, Tlitu Lab incubateur spécialisé dans l'appui aux projets du secteur agro-business / agro-industrie à Kara, Banm Lab à Dapaong, spécialisé lui sur la thématique artisanat.

Le Ministère de l'Economie Numérique et de la Transformation Digitale (MENTD), en collaboration avec des partenaires privés[7], est quant à lui à l'initiative du projet Djanta Tech Hub, un campus technologique destiné à promouvoir et valoriser l'entrepreneuriat, la créativité ainsi que le développement économique par le numérique, la technologie, l'innovation et la recherche.

Le gouvernement est également à l'initiative de divers fonds proposant des prêts ou des garanties afin de répondre aux problématiques de financement spécifiques des différents types d'entrepreneurs.

Une autre mesure phare de soutien aux PME/PMI, est la part des marchés publics attribuée aux PME/PMI dirigées par des jeunes et/ou des femmes pour soutenir le développement de ces entreprises. Cette part a été fixée à 20% en 2018 et à 25% en 2020.

D'autres acteurs publics, soutenus par le gouvernement, sont actifs dans le soutien aux entreprises.

C'est le cas notamment de la Chambre de Commerce et de l'Industrie (CCI-T) qui propose de nombreux services aux entreprises. L'accès aux services proposés par cette entité sera bientôt automatique pour toutes les entreprises s'enregistrant au CFE[8].

La Direction d'assistance aux entreprises met à disposition des entreprises une série d'informations utiles, des formations sur des thématiques liées à l'entrepreneuriat ainsi qu'un accompagnement au cas par cas. Cette direction dispose notamment d'un "espace création d'entreprises" s'adressant spécifiquement aux porteurs de projets en phase de création. Ces derniers peuvent y recevoir des conseils sur le choix de leurs statuts juridiques et sur les régimes fiscaux.

Le **Centre de Gestion Agréé (CGA)** (CGA) rattaché à la CCI-T propose quant à lui un soutien aux entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur à 100 millions de FCFA dans la gestion de leur comptabilité et de leur fiscalité. Ces services, en contrepartie d'une cotisation mensuelle, comprennent une assistance en matière de comptabilité et de fiscalité, l'élaboration des déclarations fiscales et des états financiers ainsi que l'accès aux informations financières selon les normes SYSCOHADA dans le respect des dispositions du Code Général des Impôts.

En plus de ces services qui représentent une aide significative pour les entreprises, l'adhésion au CGA offre un certain nombre d'avantages :

En plus de ces services qui représentent une aide significative pour les entreprises, l'adhésion au CGA offre un certain nombre d'avantages :

- Des avantages fiscaux[9], qui sont pour la plupart consignés dans le code général des impôts
- Le renforcement des capacités des entreprises en matière de gestion et de fiscalité à travers de la formation et de la sensibilisation
- Un travail de prévention avec les entreprises autour de toutes les problématiques pouvant mener à des contrôles fiscaux.
- Le CGA peut notamment jouer le rôle de médiateur entre les adhérents et l'administration fiscale.
- Une amnistie fiscale pour les nouveaux adhérents. Cette amnistie est très pertinente quand on sait que les entreprises sont réticentes à s'offrir ce genre de service par peur de l'administration fiscale.

Les droits d'adhésion au CGA s'élèvent à 15.000 FCFA, puis entre 5.000 et 60.000 FCFA par mois selon le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Organisation	Description	Lien
Nunya Lab (Lomé), Banm Lab (Dapaong),	Structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat innovant et hubs de créativité - initiative du gouvernement et du PNUD Togo.	
Tlitu Lab (Kara)	A Kara, l'accent est mis sur les entreprises du secteur de l'agro-business et de l'agro-industrie. A Dapaong, l'accent est mis sur les entreprises du secteur de l'artisanat.	
Djanta Tech Hub	Projet du MENTD d'un campus technologique destiné à promouvoir et valoriser l'entrepreneuriat, la créativité ainsi que le développement économique par le numérique, la technologie, l'innovation et la recherche.	

Organisation	Description	Lien
Fonds d'Appui aux Initiatives Economiques des Jeunes (FAIEJ)	Établissement public doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, le FAIEJ fait la promotion de l'entrepreneuriat auprès de la jeunesse dans le but de lutter contre le chômage et favoriser l'insertion socioprofessionnelle. La structure présente à Lomé, mais aussi à l'intérieur du pays reçoit les demandes des entrepreneurs. L'entrepreneur peut alors bénéficier d'un prêt, d'une garantie de financement ou encore d'un accompagnement technique non financier.	
Agence Nationale de Promotion et de Garantie de Financements des PME/PMI (ANPGF)	L'ANPGF a pour objet d'assister et d'encadrer les petites et moyennes entreprises ainsi que les micro-entreprises qui évoluent dans les secteurs de la production des biens et des services en vue de leur promotion et de la facilitation de l'accès au financement de leurs activités (à travers des garanties).	
Fonds National De Finance Inclusive	Renforcer les capacités financières et opérationnelles des Prestataires de Services Financiers décentralisés afin de satisfaire de façon permanente, les besoins de produits financiers de proximité exprimés par les individus et les communautés qui n'ont pas accès à des services financiers classiques.	
Chambre du Commerce et de l'Industrie du Togo (CCIT) ; sa Direction de l'assistance à l'entreprise et son Centre de Gestion Agréé (CGA)	Le CGA (Centre de Gestion Agréé) est une entité mise en place par la Chambre du Commerce et d'Industrie du Togo (CCIT) et d'autres partenaires. Cette entité propose un soutien aux entreprises - ayant un chiffre d'affaires inférieur à 100 millions FCFA - pour gérer efficacement leur comptabilité et leur fiscalité. Pour les entreprises, ce service propose la tenue de leur comptabilité, le conseil en gestion, la fiscalité, et l'élaboration des états financiers. En contrepartie, l'entreprise doit verser une contribution mensuelle proportionnellement à son chiffre d'affaires (entre 5000 et 60000 FCFA). Soutenue par le gouvernement togolais, l'adhésion au CGA offre aux entreprises un certain nombre d'avantages fiscaux permettant d'alléger leurs charges.	
Projet d'Appui à l'Employabilité et à l'Insertion des Jeunes dans les secteurs porteurs (PAEIJ-SP)	Le Projet d'appui à l'employabilité et l'insertion des jeunes dans les secteurs porteurs (PAEIJ-SP) a pour objectif de contribuer à la redynamisation et à la modernisation du secteur du commerce au Togo, suite aux incendies du grand marché de Lomé et du marché central de Kara. Le projet bénéficie d'un financement total d'environ 17,49 millions d'euros sous la forme de dons du Fonds africain de développement et du Fonds d'appui à la transition et d'un prêt du Fond spécial du Nigeria.	
Programme De Promotion De L'Entreprenariat Des Jeunes (PPEJ)	Formation, accompagnement et micro-financement des jeunes.	
Programme de restructuration et de mise à niveau des industries (PRMN)	Le PRMN a été adopté en juin 2006 par le conseil des ministres de l'UEMOA, et officiellement lancé au Togo le 14 août 2007. L'objectif global du PRMN est de contribuer à la croissance économique et à la réduction de la pauvreté à travers la relance de la production industrielle, la promotion de l'investissement et de l'innovation, la création d'emplois, l'émergence d'industries performantes et solides, l'amélioration de la compétitivité des économies aux niveaux régional et international.	
MIFA (Mécanisme Incitatif de Financement Agricole Fondé sur le Partage de Risques)	Lancé le 25 juin 2018, le Mécanisme incitatif de financement agricole a pour objectifs de : » Transformer l'agriculture et augmenter la productivité ; » Faciliter le partage de risque entre les différents acteurs du secteur agricole ; » Promouvoir les produits financiers et assurantiels adaptés au secteur agricole par l'accroissement des prêts bancaires et la réduction du taux d'intérêt. Trois années plus tard, le mécanisme est devenu une Société Anonyme (SA), et a actionné plusieurs leviers afin de transformer profondément l'agriculture togolaise, la professionnaliser et augmenter la productivité. Selon le gouvernement, près de 150 000 acteurs agricoles ont été appuyés par une dizaine de banques et institutions financières, et plus de 165 000 emplois directs et indirects ont été créés.	

Les plateformes, réseaux et communautés

Organisation	Description	Lien
CAJEF Togo	Le Conseil Africain des Jeunes Entrepreneurs Francophones - Branche Togo a pour objectif de fédérer tous les entrepreneurs de la zone francophone qui aspirent à mieux se développer et qui veulent accorder une place prépondérante à l'entrepreneuriat. Le CAJEF Togo organise des événements permettant aux jeunes entrepreneurs de se rencontrer, de promouvoir leurs produits et de créer des opportunités.	
Conseil National du Patronat	Le Conseil National du Patronat du Togo est composé de 24 associations professionnelles, et de 1500 entreprises. Il fournit des recommandations et plaide pour la défense des intérêts du secteur privé.	
Fédération des Femmes Entrepreneurs et Femmes d'Affaires du Togo (FEFA)	La FEFA Togo regroupe 33 organisations de femmes entrepreneures sur le territoire togolais. La FEFA Togo représente le pays au sein du réseau de la FEFA CEDEAO. La FEFA-Togo a pour mission de promouvoir et d'accompagner l'entrepreneuriat féminin pour qu'il émerge et soit compétitif. Pour se faire, elle intervient sur différents axes : » La création et la gestion du centre Innov'Up : dispositif pratique pour accompagner les femmes (voir plus bas) » Un programme de mentoring qui met en réseau des femmes leaders et des jeunes femmes futures leaders » La FEFA initie aussi le renforcement des capacités des femmes entrepreneures sur toute l'étendue du territoire. Elle propose des formations techniques de commercialisation, sur la structure de coûts, le management et leaderships féminin, etc.	
Groupement Togolais des Petites et Moyennes Entreprises	Association professionnelle regroupant et défendant les intérêts des petites et moyennes entreprises et industrie exerçant sur le territoire togolais et dans tous les secteurs	
Réseau des Jeunes Entrepreneurs pour l'Emergence de l'Afrique - RJEEA	Plateforme des jeunes entrepreneurs d'Afrique et de la diaspora pour une coordination des actions et partages d'expériences pour une Afrique forte et prospère.	

Les ressources

Il nous semblait également important de mentionner ces ressources pertinentes pour tout entrepreneur togolais.

Organisation	Description	Lien
Centre de Ressources en Entrepreneuriat Social et ESS au Togo - CERES	Organisation à but non lucratif créée le 26 mars 2019 par le Gouvernement Togolais (pilotée par la CNEJ - Coalition Nationale pour l'Emploi des Jeunes) et l'Ambassade des Etats-Unis d'Amérique au Togo	
Centre de documentation en propriété intellectuelle (CDPI)	Le centre de documentation en propriété intellectuelle vise notamment à offrir au public (chercheurs, opérateurs économiques et étudiants) les ressources nécessaires en matière de propriété intellectuelle et de protection des œuvres de l'esprit dans les domaines artistique, scientifique ou technique (brevets d'invention, marques, dessins et modèles industriels, cartes etc.)	
Guide Pratique des affaires au Togo	Outil d'informations juridique, économique, fiscale et pratique pour les entrepreneurs et investisseurs, fruit d'un partenariat entre l'agence Focus Yakou et le Ministère de la Promotion de l'Investissement. Le document est mis à jour chaque année et coûte en moyenne 10.000 FCFA.	

Consignes :

- Il est important de comprendre que les programmes d'incubation constituent un coup de boost, une aide, et non une solution miracle qui fera de votre startup une licorne en quelques mois. Par ailleurs, prendre part à un programme d'accompagnement, nécessite un investissement important de la part de l'entrepreneur. Armez-vous de motivation : les coachs vont vous prodiguer de nombreux conseils, vous mettre en relation avec des experts, vous aider à organiser vos to do list (liste de choses à faire), mais ne feront en aucun cas les choses à votre place. Vous êtes entrepreneur et vous êtes le seul responsable pour la croissance de votre startup.
- Avant de postuler à un programme d'accompagnement, il est fondamental de connaître vos propres besoins. Sur quels aspects avez-vous besoin d'aide pour faire progresser votre projet ? Prenez le temps de bien comprendre le programme d'accompagnement qui vous intéresse. Qu'est-ce qu'il implique, en termes de temps et d'engagement. Étudier l'offre des différents incubateurs, leurs méthodologies et thématiques de prédilection. Rien ne sert de se lancer dans de multiples programmes : concentrez-vous sur celui qui correspond à votre profil et votre startup.
- La bonne gestion financière et fiscale de votre entreprise - et cela dès sa création - est fondamentale. Tous les acteurs consultés pour la rédaction de ce guide - les entrepreneurs eux-mêmes - soulignent ces manquements de la part des jeunes entreprises togolaises. Prenez la peine de vous faire conseiller et d'être dans les clous dès le départ ! Les cabinets d'avocats, les experts de la CCI-T, ou des incubateurs pourront répondre à vos questions et vous orienter. Une bonne gestion comptable et financière et le respect des obligations fiscales vous assure dans un premier temps une certaine crédibilité auprès de vos partenaires (administration fiscale, institutions financières, fournisseurs, clients, etc.), mais elle sera aussi extrêmement utile lorsque vous vous adresserez à des investisseurs. Un dossier d'entreprise ne présentant pas de documents financiers professionnels ne sera même pas considéré. Le fait d'être dans les règles vous permet également de prouver un certain track record ou historique de vie de la startup.
- Il existe de nombreuses ressources prêtes à l'emploi pour vous aider dans tous les domaines liés à la préparation à l'investissement, de la présentation de votre projet à votre tableau de financement. Ne passez pas votre temps à réinventer la roue. Le monde de l'investissement est très codifié et les investisseurs parlent un certain langage qu'il faut à tout prix apprendre afin d'être écouté et entendu. Entourez-vous d'experts et de conseillers expérimentés pour apprendre à maîtriser ce langage.

© GIZ/Serge Marlon Muhizi

Quelles sont les options de financement qui s'offrent à vous ?

La question du financement des entreprises togolaises, qu'elles soient des TPME ou des startups est épineuse. Là encore, de nouvelles opportunités de financement ont vu le jour ces dernières années, mais les mécanismes ne sont pas encore suffisamment adaptés aux cas de figure des jeunes entrepreneurs qui développent un projet sans fonds propres ni love money ou financement des proches (famille, amis, etc.).

La recherche de financement reste ainsi un des principaux défis, tant pour les entrepreneurs que pour les structures d'accompagnement, qui peinent à faire décoller leurs pépites.

Les instruments financiers

1 Les subventions

Les subventions constituent la première source de financement des startups togolaises à l'échelle locale, obtenues à la fin des programmes d'accompagnement ou à la suite de leur participation à des compétitions nationales ou régionales telles que : T-Fertile, Challenge Startupper TotalEnergies, le Concours Tremplin UEMOA, ou encore Tony Elumelu Foundation Program.

Notons que certains programmes d'accompagnement ponctuels proposent également des possibilités de financement, comme cela a été le cas pour le "Fonds d'Aide d'Urgence aux Micro, Petites et Moyennes Entreprises au Togo" ou la "Facilité togolaise pour l'accélération et l'innovation" mis en oeuvre par le PNUD-Togo.

© Endeva/Illume Creative Studio

2 Les actions ordinaires (l'equity)

Les actions ordinaires sont émises aux propriétaires de l'entreprise et aux autres investisseurs comme preuve des fonds versés dans une entreprise. Ces titres de propriété donnent accès à certains droits à leur détenteur (droit de vote, droit aux dividendes…) proportionnellement à la part du capital détenue.

Le capital-risque désigne lui l'activité d'investissement spécifiquement dans les jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance. Cette activité, et donc, comme son nom l'indique risquée. Le monde du capital-risque au Togo en est encore à ses débuts. Il faut dire qu'à ce jour, il existe encore très peu de fonds d'investissement en capital-risque s'intéressant au Togo : soit les fonds s'inscrivent dans une portée géographique large, par exemple "l'Afrique de l'ouest" sans préciser les pays, soit le Togo ne figure simplement sur la liste des pays dans lesquels les fonds investissent. Cette tendance devrait pouvoir s'inverser grâce au travail réalisé par le gouvernement et en particulier par le Ministère de la Promotion et des Investissements sur l'attractivité du pays, et la structuration de l'écosystème.

Si les médias locaux ont largement relayé la levée de fonds de la startup Gozem, pour un montant de 6 millions de $ en 2021[10], on entend peu parler d'autres deal.

Le secteur de l'agrobusiness se démarque toutefois avec la levée de fonds de certaines PME/PMI telles que SAM-Togo, Jus Délice ou encore Cajou Espoir. Ces deals se font de manière plus discrète.

On note également que les startups proposant des solutions digitales, se démarquent : plusieurs ont été approchées par des fonds d'investissements, même s'il n'y a pas de concrétisation officielle à ce jour, à l'image de Semoa, Iya, eGo transfer, DashMake ou encore Kaba Delivery. Le secteur de la fintech semble notamment se distinguer.

Les startups matures ou les TPME souhaitant ouvrir leur capital à des fonds de capital-risque devront faire preuve d'une très grande proactivité pour prendre attache avec les investisseurs afin de susciter leur intérêt, tout en prêtant une attention particulière à leur vision et leur méthodologie pour trouver le bon interlocuteur.

Zoom : Investing In Young Businesses in Africa (IYBA)

Annoncée début 2022, Investing In Young Businesses in Africa (IYBA) est une initiative portée par par l'Union Européenne et ses etats membres, dont l'objectif spécifique est de soutenir et de développer l'écosystème des nouvelles et petites entreprises ainsi que d'augmenter la quantité et la qualité des instruments financiers et de l'assistance technique pour ces entreprises (en réunissant des fonds publics et privés).

Cette initiative - encore en préparation - concerne plusieurs pays africains, dont le Togo, et devrait fournir une assistance technique et octroyer des financements compris entre 200.000 (131 millions de FCFA) à 5 millions d'euros (3,28 milliards de FCFA) aux MPME et startups en phase de pré-amorçage afin de développer leur activité. L'initiative est coordonnée au niveau régional par la GIZ et mise en œuvre au Togo par Expertise France.

3 La dette

Pour faciliter l'accès des entreprises à du crédit bancaire, des initiatives du gouvernement ont par ailleurs vu le jour. Elles aident les entreprises à entrer en contact avec les institutions financières et proposent des garanties, voire des meilleures conditions de crédit, telles que : le Crédit Jeune Entrepreneur proposé par le FAIEJ et l'Agence Nationale pour la Garantie Financière (ANPGF).

4 Autres options de financement

Il est intéressant de noter la place particulière que la diaspora togolaise peut jouer dans le développement de solutions de financement d'amorçage pour les startups locales. La "Feuille de route pour les togolais de l'extérieur" indique : les investissements de la diaspora au Togo ont laissé percevoir qu'une meilleure organisation de cette dernière contribuerait à une amélioration de son apport aux efforts consentis pour une croissance soutenue de l'économie nationale et pour le progrès social." Les transferts de fonds de la diaspora sont significatifs puisqu'ils représentent 423,25 millions de dollars en 2017, soit 8,4 % du PIB.

Les personnes issues de la diaspora peuvent se positionner comme des business angels, voire, investir dans les startups togolaises par le biais des fonds d'investissement.

Le Togo est un pays éligible pour l'initiative **Widu de la GIZ**. Elle peut s'avérer intéressante pour l'obtention de petits montants (maximum 2500 euros soit 1.640.000 FCFA), mais elle reste réservée aux fondateurs ayant de la famille ou des amis issus de la diaspora vivant en Europe. L'initiative permet de doubler l'investissement conjoint fait dans l'entreprise par le fondateur et par son donateur, qui doit être issu de la diaspora. Par exemple, si le fondateur et l'ami mettent 1250 euros chacun, la subvention Widu donnera 2500 euros.

5 Le financement participatif (crowdfunding)

Le crowdfunding est également une solution à explorer, et là encore, les entrepreneurs togolais ont intérêt à faire preuve d'initiative pour impliquer davantage la diaspora.

Certains entrepreneurs ont eu recours à ce mécanisme pour l'obtention de financement, soit à travers les réseaux sociaux (Whats'app et Facebook essentiellement.), soit à travers des plateformes dédiées. Ces dernières sont toutefois encore limitées car elles ne possèdent pas de réels réseaux localement et ne sont pas toujours adaptées aux projets locaux.

Notons que **la plateforme Fiatope** se distingue par son caractère panafricain et propose depuis peu, en plus du don via un paiement en ligne nécessitant une carte bancaire, des dons via mobile money et directement en argent liquide en FCFA.

Les structures de financement

Les concours/compétitions

Les concours de startups et événements ponctuels locaux ou panafricains offrent aux lauréats une dotation financière et un accompagnement pour se lancer ou se développer. Une seule initiative locale régulière est recensée à ce jour. Il s'agit du concours proposé par T-Fertile qui a lieu depuis 3 années consécutives.

Organisation	Description	Prix
T-Fertile (Togo)	Concours annuel organisé par Terreau Fertile lors du Salon Ferin. Ce concours de pitch est une opportunité offerte aux jeunes (18-40 ans) entrepreneurs porteurs de projets, de pouvoir obtenir un financement pour le soutien de leurs activités.	3 prix entre 200.000, 500.000 et 1.000.000 FCFA (pour l'édition 2021).
Challenge Startupper TotalEnergies (Afrique)	Le Challenge Startupper est destiné aux porteurs et porteuses de projets de création d'entreprise et les jeunes startups innovantes ayant un impact positif sur leurs communautés et la planète.	Une dotation financière Visibilité médiatique Accompagnement personnalisé
Concours d'innovation EDF Pulse Africa Tour (Afrique)	Le concours est dédié aux Startups ou PME, développant des solutions pour la production électrique hors-réseau (off-grid), les services et les usages électriques ou l'accès à l'eau grâce à l'électricité (agriculture et eau potable)	Dotation financière à hauteur de 30 000 € Accompagnement technologique, commercial et marketing à travers le programme d'open innovation EDF Pulse Connect. Éventuelle entrée au capital d'EDF, via EDF Pulse Ventures, l'outil d'investissement dans les start-up du groupe EDF
Concours Tremplin UEMOA (zone UEMOA)	Concours ouvert uniquement aux startups formellement créées et en activité dans l'espace sous régional. Elle cible les entreprises qui se servent du numérique pour contribuer à rendre le secteur agro-industriel plus performant.	5 prix régionaux : - 1 er prix = 14 000 000 F CFA - 2 e prix = 13 000 000 F CFA - 3 e prix = 12 000 000 F CFA - 4 e prix = 11 000 000 F CFA - 5 e prix = 10 000 000 F CFA Et 3 prix nationaux : Les 3 startups finalistes au sein de chaque État, recevront chacune un prix d'encouragement d'un montant de 5 000 000 FCFA
Nest Afrique francophone (Togo/Bénin)	Initié par Untapped et Team RM, The Nest Afrique Francophone met en relation des jeunes entrepreneurs avec des business angels et diverses structures qui offrent des accompagnements techniques et financiers dans le monde. La première édition était dédiée aux entrepreneurs du Togo et du Bénin	Mise en relation des jeunes entrepreneurs avec des business angels et diverses structures d'accompagnement technique et financier dans le monde.
Tony Elumelu Foundation Entrepreneurship Program	L'initiative phare de la Fondation, le programme d'entrepreneuriat TEF, est un engagement de 100 millions de dollars sur 10 ans visant à identifier, former, encadrer et financer 10 000 entrepreneurs, capables de changer le visage des affaires en Afrique. Un appel à candidature est lancé tous les ans pour sélectionner les entrepreneurs qui bénéficieront d'une formation, de mentorat et du fonds d'amorçage	5000 $ en seed capital
Concours de pitch organisé par Ashoka Afrique Francophone en partenariat avec l'organisation United States African Development Foundation	En partenariat avec USADF, Ashoka organise une compétition entre ses Jeunes Changemakers, afin de les appuyer dans leurs entreprises sociales. Les meilleurs projets bénéficieront d'un mentorat, et d'un financement pouvant atteindre les 10 000 $	10.000 $

Les incubateurs/les accélérateurs

Les incubateurs togolais sont fortement dépendants des bailleurs de fonds, et ces derniers sont peu enclins à apporter un soutien financier directement aux startups. A ce jour, la majorité d'entre elles ne propose pas de mécanismes de financement, au-delà de certaines opportunités temporaires.

Les incubateurs sont toutefois très connectés au niveau régional et international et se font le relais au niveau local d'appels à candidatures et de concours susceptibles d'intéresser les entreprises de leur portfolio. La plupart des incubateurs aident ainsi les entrepreneurs à constituer des dossiers et à soumettre des candidatures de qualité à ces programmes externes. En effet, soumettre des dossiers bien élaborés et répondant aux exigences internationales reste une difficulté majeure pour plusieurs entrepreneurs au Togo : beaucoup d'entre eux peinent à présenter leur entreprise de manière claire, concise et attractive, surtout à l'écrit.

Nom	Possibilité de financement
Programme financé par le PNUD-Togo et mis en œuvre par un incubateur	Programmes ponctuels lancés en partenariat avec des incubateurs locaux. En fonction des programmes, des fonds peuvent être mis à disposition des entrepreneurs sélectionnés. C'est le cas du Fonds d'Aide d'Urgence aux Micro, Petites et Moyennes Entreprises au Togo (en partenariat avec C.U.B.E), ou du programme d'Accélération de l'Entrepreneuriat Féminin et l'Innovation" (en partenariat avec Innov'Up et Energy Generation).
Energy Generation	Possibilité d'obtenir un financement d'amorçage hybride (subvention + prêt d'honneur) entre 1 million et 5 millions de FCFA pour les entrepreneurs actifs dans le secteur des énergies renouvelables.

Les Business Angels

Il semble qu'il existe quelques business angels indépendants qui investissent dans des entreprises togolaises, mais ils restent discrets pour la plupart.

Le Togo Business Angels Network (TBAN), compte 78 membres selon certains articles publiés par des médias anglophones en ligne, mais il reste difficile de recouper les informations.

Le Togo a par ailleurs une représentante nationale du World Business Angels Forum (WBAF), Madame Ige Olatokunbo. Si l'association n'a pas encore d'identité juridique dans le pays, la représentante œuvre en amont pour structurer les activités. Son principal travail consiste aujourd'hui à promouvoir les entreprises togolaises auprès des business angels internationaux. Fait notable : la grande majorité des business angels qui s'intéressent aux startups togolaises, sont issus de la diaspora et sont essentiellement anglophones.
Un frein de plus pour les entrepreneurs togolais ne maîtrisant pas le langage des investisseurs. Effectivement, pour Ige Olatokunbo, il y a encore un travail colossal de sensibilisation et d'éducation à faire auprès des entrepreneurs au Togo. Le WBAF Togo explore différentes pistes pour travailler à la fois avec les entrepreneurs et les incubateurs afin de rendre ces startups prêtes à l'investissement ou investment ready.
Tout récemment, le Togo était représenté lors du "World Business Angel Investors Week 2022". La Ministre chargée de la promotion des investissements, Rose Kayi Mivedor-Sambiani a fait la promotion du Togo lors d'une conférence regroupant des investisseurs du monde entier. La retransmission de cette conférence est accessible ici : **https://angelsweek.org/**

Le site du **World Business Angels Forum** permet de s'informer sur les différents événements de mise en relation avec business angels et entrepreneurs. Là encore, les entrepreneurs ont tout intérêt à regarder au-delà des frontières nationales.

La microfinance et les banques

La microfinance permet à des particuliers de financer un petit investissement ou à un petit établissement semi-formalisé de lancer une affaire. Elle n'est en revanche pas calibrée, ni outillée en termes d'accompagnement pour soutenir une startup à fort potentiel dans son plan de développement.

La méso-finance peine à décoller car son modèle requiert des garanties importantes (souvent des titres fonciers) pour l'entreprise qui sollicite un prêt, à une période où précisément elle ne dispose pas d'actif de valeur. De plus, les taux d'intérêts moyens demeurent très élevés et constituent un poids pour une startup qui doit mobiliser une part non négligeable de ses premiers profits au paiement des intérêts, aux dépens de ses capacités d'autofinancement.

La majorité des banques au Togo sont des banques commerciales tenues de respecter les normes bancaires imposées par la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Elles proposent ainsi un taux d'intérêt élevé et sont peu enclines à investir dans des projets de startups, par principe plus risqués. Elles interviennent ainsi davantage auprès d'entreprises ayant dépassé le stade d'amorçage.

Pour avoir accès à des financements sous formes de prêts, les entrepreneurs devront se tourner vers des mécanismes ou initiatives publics qui facilitent l'accès à ce type de financement, à l'image du FAIEJ et des services de l'ANPGF décrits ci-après.

Le gouvernement

Le gouvernement togolais à mis en place le Fonds d'innovation du FAIEJ.

Le FAIEJ dispose d'un fonds d'innovation réservé aux projets très innovants, auxquels une subvention d'1 million de FCFA peut être accordée pour le prototypage de leur solution.

Pour cela, il n'y a pas de procédure établie, c'est plutôt le FAIEJ qui repère les porteurs de projets. Rien n'empêche un entrepreneur de soumettre son projet et de solliciter cette aide.

Au-delà de ce fonds, les seules alternatives restent les concours de startups et événements ponctuels locaux ou panafricains qui offrent aux lauréats une dotation financière et un accompagnement pour se lancer ou se développer.

D'autres initiatives gouvernementales ont été lancées avec pour objectif de faciliter l'accès au crédit.

- **Le "Crédit jeune entrepreneur" proposé par le FAIEJ** aux jeunes primo-entrepreneurs. Les entrepreneurs disposent d'une formation technique de base puis sont mis en contact avec des cabinets d'affaires qui les aident pour l'élaboration de leur business plan. Par la suite, ils sont mis en relation avec des Institutions financières pour des demandes de crédits. Ces dernières analysent les dossiers selon leurs propres critères, mais le FAIEJ permet aux entrepreneurs dont le dossier est accepté d'avoir un meilleur taux d'intérêt, de 4,5%, la durée de remboursement est de 3 à 36 mois. Un différé de paiement de 1 à 6 mois maximum peut être appliqué.

  L'accompagnement du FAIEJ se poursuit post-financement pour s'assurer que le projet se déroule bien et que les fonds alloués sont bien utilisés.

  Au 30 juin 2021, ce sont 4.521.216.996 FCFA de crédits qui ont été octroyés aux jeunes entrepreneurs togolais.

- **L'Agence Nationale Pour la Garantie Financière (ANPGF)** propose plusieurs mécanismes de soutien financier aux entreprises. Ces soutiens peuvent être accordés à des entreprises dans tous secteurs d'activités, à l'exception des activités commerciales d'achat/revente.
  - La garantie des concours bancaires qui permet d'amoindrir le risque pris par les banques lorsqu'elles octroient un crédit aux PME. La garantie couvre 50% des concours octroyés.
  - Le financement octroyé par le canal des banques sous la responsabilité exclusive de l'ANPGF. Cette solution concerne les PME méconnues du systèmes bancaire et les start-up.
  - Des lignes de crédits octroyés à l'institution financière à un taux préférentiel, pour une rétrocession aux entreprises appartenant aux secteurs cibles de l'ANPGF
  - Le prêt participatif s'adresse surtout aux entreprises réalisant de lourds investissements

Ces différents mécanismes ont permis de financer près de 950 PME togolaises à hauteur de plus de 12 milliards de crédits depuis la création de l'Agence, peut-on lire sur son site.

Notons que l'ANPGF propose également un soutien technique à travers des formations, notamment les "Mercredi de l'Entrepreneur" (MDE). Les MDE offrent des formations d'une durée de 3h à 4h sur des thèmes transversaux, des trainings days qui permettent d'approfondir certains sujets, puis des accompagnements individuels grâce à la collaboration avec des cabinets d'expertises externes.

Les sociétés de capital-risque

Pour le moment, peu de fonds de capital-risque ciblant des start-up et des PME africaines sont présents au Togo, ou ont le pays dans leur portée géographique. Par exemple, sur l'ensemble des fonds de capital-risque partenaires de l'initiative française Choose Africa, seuls 4 ont le Togo dans leur portée géographique : IPAE II d'Investisseurs et Partenaires, Accion Venture Labs, Partech et Tide Africa.

Au niveau de l'investissement dans les PME, le secteur de l'agrobusiness se distingue clairement. Les politiques publiques, comme le Plan National de Développement (PND) 2018-2022 et la Feuille de route gouvernementale 2025 soulignent la priorité de ce secteur.

La holding CIDEA, Capital Investissement pour le Développement d'Entreprises dans le secteur Agricole, a été créée par l'ONG de droit togolais Entreprise Territoire Développement (ETD) pour le développement de PME agroalimentaires. Cette holding investit via une prise de participation au capital et l'apport de compte courant pour des montants compris entre 50 millions et 300 millions de FCFA pour une durée variant de 7 à 10 ans.

Le fonds européen (UE) Agrifi prévoit notamment une enveloppe d'investissement réservée aux PME togolaises qui devrait se concrétiser à la mi-2023. Le fonds a déjà investi au Togo dans l'entreprise **Cajou Espoir**.

Le fonds d'investissement français Investisseurs et Partenaires spécialisé dans l'investissement en capital-risque en Afrique est présent depuis peu au Togo, à travers son programme **I&P Accélération au Sahel**. Il s'agit d'un programme financé à hauteur de 10 milliards de FCFA par le Fonds Fiduciaire d'Urgence pour l'Afrique de l'Union Européenne qui propose aux entreprises un financement d'amorçage sous forme "d'avances remboursables" comprises entre 2 et 40 millions de FCFA. Ce prêt à taux zéro s'accompagne d'un soutien stratégique et opérationnel ainsi que de l'assistance technique d'experts dans le but de renforcer le modèle économique des startups et des PME. Deux financements ont été réalisés dans des entreprises du secteur de l'éducation à Lomé : Lomé Business School et l'Institut Africain des Sciences des Technologies et des Métiers.

Le programme accorde en effet une attention particulière aux entreprises du secteur éducatif œuvrant pour améliorer l'insertion professionnelle de la jeunesse africaine (établissements d'enseignement supérieur, startups, entreprises et acteurs privés fournissant des services aux institutions éducatives, etc.).

Cette première activité dans le pays pourrait conduire à des investissements sous forme d'equity dans des entreprises et startups locales.

Notons également que **Togo Invest Corporation SA** a communiqué en septembre 2021 sur sa future collaboration avec Kara Investment Fund pour mobiliser des ressources financières dans le but d'accompagner les TPE et PME togolaises dans leur phase de croissance. Kara Investment Fund est un fonds d'investissement domicilié au Luxembourg qui intervient exclusivement sur le continent africain et privilégie le financement de projets à impact économique et social ainsi que des projets respectueux de l'environnement -,

Le tableau ci-dessous récence quelques fonds d'investissement en capital-risque intéressants à connaître pour les entrepreneurs togolais.

Organisation	Description	Lien
Investisseurs et Partenaires	Investisseurs & Partenaires (I&P) est un groupe pionnier de l'investissement d'impact en Afrique, entièrement dédié au financement et à l'accompagnement des startups et petites et moyennes entreprises en Afrique Subsaharienne. I&P Accélération au Sahel propose un financement d'amorçage sous forme d'avances remboursables (prêts à taux zéro) compris entre 2 et 40 millions de FCFA. Ce prêt à taux zéro s'accompagne d'un soutien stratégique et opérationnel ainsi que de l'assistance technique d'experts dans le but de renforcer le modèle économique des startups et des PME. Investisseurs & Partenaires a fourni des avances remboursables à deux structures au Togo à ce jour.	
Cauris Management	Cauris Management est une structure de gestion de fonds de capital-investissement à vocation sous-régionale, basée à Lomé et Abidjan. Elle investit dans des entreprises à fort potentiel de croissance et de rentabilité.	
Moringa Partnership	Moringa est un fonds d'investissement de 84 millions d'euros qui cible des projets agroforestiers rentables à grande échelle et à fort impact environnemental et social situés en Amérique latine et en Afrique subsaharienne. Le fonds est géré par Moringa Partnership et réalise des investissements en fonds propres et quasi-fonds propres de 4 à 10 millions d'euros. En réalisant des investissements en capital à risque au travers de projets d'agroforesterie inclusifs, durables, résilients et rentables, Moringa s'engage au plus près des producteurs et répond à cette opportunité délaissée par le secteur financier. Moringa investit essentiellement dans des PME/PMI, à l'exception de son investissement au Togo, qui est intervenu au moment de la création de l'entreprise. Au Togo, Moringa Parternship a investi dans Jus Délice, une entreprise togolaise créée en 2017. Les fonds ont permis de soutenir la construction d'une usine de transformation de jus bio.	

Organisation	Description	Lien
Choose Africa	Avec Choose Africa, le Groupe AFD (Agence française de développement et sa filiale dédiée au secteur privé Proparco) met au service des start-up, TPE et PME africaines l'ensemble de ses outils pour les financer et les accompagner aux différents stades de leur développement, et notamment via des partenaires locaux soutenus par le Groupe. A fin 2021, 3 milliards d'euros de financements ont été engagés au bénéfice de plus de 26 000 entreprises et plusieurs dizaines de milliers de micro-entrepreneurs. Près de 2 500 entreprises bénéficieront d'un accompagnement technique. Accent sur les startups du numérique.	
Bridge by Digital Africa	Digital Africa Bridge Fund est porté par Digital Africa et déployé par Proparco, la branche de l'AFD dédiée au secteur privé.	
Helios Investment Partners	Helios est une société d'investissement privé axée sur l'Afrique, dirigée par une équipe essentiellement africaine, qui gère des fonds d'un montant total de 3,6 milliards de dollars. Grâce à ses activités de capital-investissement et de crédit privé, Helios opère dans plus de 30 pays dans toutes les régions du continent.	
Partech	Partech est une plateforme d'investissement pour les entreprises tech et digitale présente en Europe, en Amérique du Nord, en Asie et en Afrique. Le Togo figure dans sa portée géographique.	

© Endeval/Ilume Creative Studio

Les services de matchmaking

Il existe également quelques structures qui accompagnent spécifiquement les entrepreneurs pour la levée de fonds en capital-risque, en faisant le lien avec des investisseurs :

- La plateforme **K-pital Invest** lancée récemment par l'incubateur Centre Urbain de Business et d'Entrepreneur (CUBE) et le soutien de l'Accelerator Lab du PNUD Togo. la plateforme propose de mettre en relation les porteurs de projets et les investisseurs pour faciliter la levée de fonds.
- **La structure Voonov** - Africans Scale-up Studio, qui met en relation les PME et startups avec des fonds d'investissements étrangers partenaires et des business angels issus de la diaspora togolaise. Voonov repère les startups selon 4 critères : innovation, réponse à un besoin réel du marché, potentiel de croissance, scalabilité sur d'autres marchés du continent. Les startups sélectionnées sont accompagnées pour se préparer à l'investissement, puis elles sont mises en relation avec les investisseurs partenaires de Voonov pour lever jusqu'à 1 million de dollars.

  La structure Voonov est notamment à l'initiative de l'événement Les Tigers et le Boss qui permet au startups et PME de présenter leur business à des investisseurs
- Le Fonds d'Investissement Populaire INABI (FIP-INABI). Créé officiellement le 13 Janvier 2020, le FIP-INABI est une initiative d'acteurs de la société civile et de citoyens togolais. Il a pour objet de mobiliser des fonds, d'investir dans les projets porteurs pour les Togolais. Des actions populaires d'une valeur nominale de 5.000 Fcfa sont émises pour favoriser l'adhésion de tous, en particulier du grand public.

Que pouvez-vous apprendre des autres startups qui ont parcouru ce chemin ?

Kaba Delivery

Kaba Delivery est une startup togolaise qui propose une solution numérique pour effectuer des commandes de nourritures et se faire livrer à domicile ou à une adresse choisie. La jeune pousse revendique un partenariat avec plus de 200 restaurants, plus de 6000 livraisons et la création de plus de 10 emplois en 2019. Elle a été fondée en 2018 par 4 jeunes togolais, amis d'enfance, revenus au Togo après des études supérieures à l'étranger.

Parcours de levée de fonds

Kaba Delivery s'est financée jusqu'à présent quasi exclusivement sur fonds propres. Les 4 co-fondateurs ont pu réunir 3.300.000 de FCFA à l'initiation grâce à leurs économies respectives et quelques contributions de leur entourage (love money). Une somme dérisoire quand on sait que le projet de départ était estimé à 20.000.000 FCFA. Mais les co-fondateurs n'ont pas baissé les bras, et à force de travail et de persévérance, ont réussi à développer leur application, tester leur marché et à développer pas à pas le business.

Depuis leur début, les co-fondateurs de Kaba Delivery ont délibérément souhaité s'en sortir "par eux-mêmes". Leur philosophie a été de s'appuyer sur leurs fonds propres et le bootstrapping pour développer une parfaite connaissance de leur business model et tester sa rentabilité, et ce malgré l'approche de certains investisseurs s'intéressant à leur concept dès la première année d'activité. Ils ont préféré décliner l'offre, considérant n'avoir pas encore assez de recul sur la rentabilité et la valeur de l'entreprise.

L'année 2020 a été marquée par un ralentissement des activités à cause de la pandémie du covid19. Les co-fondateurs se sont ainsi intéressés aux modes de financement qui s'offraient à eux. Ils ont d'abord lancé une campagne de crowdfunding pour récolter 10.000 euros sur la plateforme leetchi. La campagne n'a pas été un succès, puisqu'elle a permis de récolter seulement 10% du montant espéré.

Finalement, les co-fondateurs ont décidé de tenter l'aventure avec des fonds d'investissement étrangers par lesquels ils ont été approchés. Ils ont aujourd'hui une vision très claire de leurs besoins en termes de financement, des métriques de leur business et du pourquoi cette ouverture de capital est nécessaire. Un processus de due diligence est en cours pour l'ouverture du capital de la startup pour un montant de 100.000 euros, soit 65.595.000 FCFA environ.

Leçons apprises

- Il ne sert à rien de se précipiter pour ouvrir son capital et lever des fonds en capital-risque - surtout lorsque l'activité de départ peut se financer par elle-même. Pour Ruphin Tiou Tagba Aliti, il est important de rester concentré dans un premier temps sur le potentiel de viabilité de sa startup, et d'avoir une vision claire de la raison pour laquelle une augmentation de capital est nécessaire et à quel moment celle-ci doit intervenir. Même si les chiffres ne sont pas bons pour telles ou telles raisons au départ, la startup doit posséder des preuves de sa rentabilité avant d'envisager une levée de fonds.
- Pour Ruphin Tiou Tagba Aliti, c'est avant tout la vision des fondateurs qui intéressent les VC.
- C'est parce que Kaba Delivery a prouvé qu'elle était capable de voler de ses propres ailes que la startup a été recommandée par des tiers à des fonds d'investissement. Les cofondateurs n'ont pas eu besoin de faire de démarches pour entrer en contact avec des VC.
- En tant que fondateur, on a parfois tendance à penser, parce qu'on a besoin de financement, que les fonds d'investissement nous rendent service. Ce n'est pas le cas ! Il est important de se positionner dans un échange "win-win" où chacun a besoin de l'autre. Ruphin Tiou Tagba Alit recommande ainsi de garder la tête froide et de ne pas accepter les fonds "coûte que coûte".
- Il est fondamental de bien analyser la méthodologie et la vision des fonds d'investissement avec lesquels vous discutez : un fonds basé aux Etats-Unis n'aura pas la même approche et compréhension qu'un fonds basé en Afrique. Il est donc très important que les startups réalisent elles aussi une sorte de "due diligence" pour traiter avec des fonds qui sont alignés sur sa vision.

Tanko Timati

Tanko Timati est une entreprise agro-alimentaire spécialisée dans la transformation de la tomate (purée et concentrée de tomates). Fondée en 2016 par Ismaël Mamoudou-Tanko, l'entreprise propose une solution aux pénuries et à la flambée des prix des tomates en saisons sèches et au gâchis de ces denrées en saisons pluvieuses. Ces produits sont sans additifs ni conservateurs chimiques, contrairement à la majorité des produits qu'on trouve sur le marché actuellement.

Parcours de levée de fonds

Tanko Timati a démarré sur fonds propres, puis grâce à l'apport au capital d'associés. Afin d'accompagner sa croissance, l'entreprise s'est ensuite tournée vers diverses formes de financement, sans toutefois réussir, pour le moment, à lever des fonds en equity.

Parmi les types de financement énumérés par Ismaël Mamoudou-Tanko, on peut citer les suivants :

- Crédit-fournisseurs : Un crédit fournisseur est un prêt bancaire qu'un fournisseur perçoit de sa banque. Il permet de contrebalancer les différés de paiements des acheteurs étrangers.
- Un emprunt via le Projet d'Appui au Secteur Agricole (PASA) géré par le Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural.
- Un emprunt auprès d'une banque grâce une caution solidaire organisée avec L'Union des Petites et Moyennes Entreprises et Industries du Togo (U35).
- Plusieurs levées de fonds sous forme d'emprunts auprès de particuliers : le premier cycle lui a permis de lever 5 millions et un autre 22 millions de FCFA. Ismaël Mamadou-Tanko est passé essentiellement via son réseau, et les réseaux sociaux Whatsapp et Facebook pour mobiliser la communauté des consommateurs. Des contrats ont ensuite été établis avec chacun des prêteurs.
- Un emprunt à travers la MIFA SA (Mécanisme Incitatif de Financement Agricole fondé sur le Partage de Risques).

Leçons apprises

- Il est difficile au Togo de trouver des cabinets ou accélérateurs pour accompagner le processus de la levée de fonds des entrepreneurs ayant passé un certain stade de maturité. Même si les acteurs ont les compétences, il leur manque l'expérience. Cet accompagnement est pourtant indispensable (rédaction de business plan, aspects juridiques, négociations du pacte d'actionnaires). La solution actuelle est donc de se tourner vers des structures d'accompagnement basées à l'étranger, mais l'information manque encore, et les entrepreneurs n'ont pas nécessairement ce réflexe ni le réseau approprié pour se lancer dans ses démarches.
- Pour Ismaël Mamoudou-Tanko, beaucoup d'entrepreneurs togolais n'ont pas encore saisi l'importance de la tenue rigoureuse et régulière de leur comptabilité, ni celle de la gestion financière cartésienne de leurs entreprises. Pour lui qui met sa propre expérience au service d'entrepreneurs moins aguerris, les entreprises togolaises sont trop souvent pilotées avec des indicateurs de production/vente et non de rentabilité, qui est pourtant l'un des indicateurs majeurs des banques et des investisseurs. Son principal conseil : tenir une comptabilité fidèle à la réalité dès le démarrage de l'entreprise, tenir des états financiers sincères permettant de suivre les indicateurs de rentabilité et contrôler ses résultats chaque mois. Il conseille vivement de faire certifier ses comptes par des cabinets d'experts crédibles.

© GIZ/Serge Marlon Muhizi

Soleil et Pingouin

En 2018, l'entrepreneure Aimée Tenu-Lawani crée officiellement la société Soleil et Pingouin SARL U. Depuis 2014, elle produit et commercialise, sous la marque Kari Kari, des cosmétiques à base d'huiles végétales, tous certifiés bio et équitables (savons, huiles, baumes, etc.). L'entreprise a à cœur de valoriser les matières premières locales et le savoir-faire traditionnel.

L'entreprise a adopté une stratégie B2B et ses produits sont distribués au sein des grandes enseignes telles que Champion, Ramco ou Ubipharm et dans certains hôtels au Togo. L'entreprise se développe également sur le marché européen, avec quelques distributeurs, et tout récemment, un e-shop permettant de réaliser des commandes en ligne depuis l'étranger.

Soleil et Pingouin développe également le service de "marque blanche". Elle produit des cosmétiques pour d'autres marques, essentiellement européennes.

L'entreprise est depuis ses débuts, financée sur fonds propres, à l'exception d'un prêt à hauteur de 2,5 millions de FCFA de la part du Fonds d'appui aux initiatives économiques des jeunes (FAIEJ).

Parcours de levée de fonds

Alors en réflexion sur l'ouverture de son capital à des investisseurs, Aimée Abra Tenu-Lawani a sauté le pas à la suite de la Conférence consacrée au "Capital investissement et financement des entreprises en droit OHADA" qui s'est tenu les 6 et 7 février 2020 à Lomé. La conférence a été organisée par la Société Civile Professionnelle Toble et Associés, en partenariat avec l'African Capital Investment Promotion (ACIP) et la Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo.

Aimée travaille ainsi depuis près d'un an à l'ouverture de son capital. Elle le fait, à travers deux canaux :

- L'ouverture à des fonds d'investissement étrangers
- La création d'une coopérative de consommateurs, incluant une centaine de consommateurs fidèles à la marque et certains employés.

Parce que l'ouverture du capital à des fonds d'investissement est un processus long et exigeant, Soleil et Pingouin a, en parallèle, décidé de mettre en place une coopérative de consommateurs. Il s'agit d'une première au Togo ; la mise en place a donc été largement retardée par le flou législatif et administratif. La coopérative est aujourd'hui dans l'attente

Pendant ce temps, la capitalisation de l'entreprise a pu être réalisée et des partenaires identifiés. Ainsi, Soleil et Pingouin est actuellement en phase de négociation avec des fonds d'investissements de renommée internationale.

Leçons apprises

- Aimée Abra Tenu-Lawani explique échanger de façon très transparente (sur ces chiffres notamment) avec des personnes de confiance. Elle a su s'entourer des bonnes personnes et a pu bénéficier de très bons conseils de leur part.
- Faire entrer des investisseurs dans le capital de son entreprise prend du temps ! Il faut trouver les bons interlocuteurs pour se faire accompagner, passer au travers un processus de due diligence exigeant, négocier le pacte d'actionnaire, etc. le parcours est long. Armez-vous donc de patience.
- Comme le dit Aimée Abra Tenu-Lawani "chacun son métier" : n'hésitez pas à vous faire accompagner dans ce processus de levée de fonds. Si les cabinets d'avocats et sociétés de conseils sont encore peu nombreux et expérimentés sur ces questions au Togo, des experts disposant une très bonne connaissance de l'écosystème entrepreneurial africain sont disponibles à l'étranger. Soleil et Pingouin s'est tourné vers un cabinet d'avocat basé en France et qui est géré par des avocats d'origine togolaise.
- L'entrepreneur a souvent peur des coûts de l'expertise et est persuadé de ne pas pouvoir se l'offrir. Si votre startup est prometteuse et que les experts croient en votre vision, ils vous accompagneront selon une proposition financière raisonnable. Il est possible de négocier un pourcentage sur la levée de fonds, une fois celle-ci réalisée.

Quelles réglementations vous impactent en tant que startup ?

Comment créer juridiquement sa startup au Togo ?

Les formalités pour la création d'une entreprise ont été rendues très faciles : il est possible de créer son entreprise en moins de sept (07) heures et pour une somme comprise de 25.000 et 33.000 FCFA.

Le site du Centre de Formalité des Entreprise (CFE) est une ressource clé et fournit toutes les informations nécessaires pour créer son entreprise facilement. Notons que les formalités de création des sociétés à responsabilité limitée (SARL) s'effectuent exclusivement en ligne.

Il n'y a pas de Startup Act au Togo à ce jour, et il n'existe aucune régulation spécifique pour les startups. Ce type d'entité n'a tout simplement pas de statut à part. Elles sont considérées comme des entreprises classiques.

Cela est problématique dans la mesure où, le caractère innovant de l'offre de la startup et de son modèle économique ne permet pas de définir clairement toutes les composantes de son marché et de lui assurer une rentabilité immédiate, malgré un fort potentiel. Pourtant, comme toutes les autres entreprises au Togo, elles sont tenues de payer des impôts dès leur première année d'activités, de cotiser pour la CNSS (charges patronales), et ceci, parfois sur des salaires qui ne sont pas encore payés…

NB : Les Startup Acts sont des cadres législatifs et réglementaires globaux visant à encourager l'entrepreneuriat et à permettre le développement de nouvelles entreprises à fort potentiel de croissance, généralement par le biais de mesures d'incitations ciblées (taxes, subventions, marchés publics, etc.).

Le RISAT travaille actuellement sur cette thématique : un Startup Act est-il pertinent au Togo ou faut-il privilégier un autre type de dispositif ? Si un Startup Act est pertinent, que doit-il contenir, etc.

Notons toutefois quelques mesures incitatives pour les jeunes entreprises :

- Facilitation des procédures de création d'entreprises (simplification et digitalisation), et réduction des coûts d'enregistrement auprès d'un guichet unique (CFE).
- Possibilité de définir librement le capital social minimum d'entrée et les parts sociales pour les SARL.
- 25% de la commande publique est réservée aux jeunes et aux femmes entrepreneures.
- La loi de finances 2019 exonère les nouvelles entreprises soumises au régime de la Taxe professionnelle unique (TPU) durant les deux premières années de leur création.

Quelles sont les incitations disponibles pour les startups au Togo ?

Le cadre juridique relatif au fonds d'investissement de type capital-risque au Togo est basé sur la transposition nationale de la réglementation UEMOA.

Les investisseurs étrangers bénéficient des mêmes droits que les investisseurs locaux. En effet, en 2019, le Code des investissements a été adopté. Ce dernier, stipule l'égalité de traitement entre les entreprises et les investisseurs togolais et étrangers, la libre gestion et la libre circulation des capitaux pour les investisseurs étrangers ou bien le respect de la propriété privée. Ainsi le Titre II : Des garanties générales - Réglementation des changes, Article 2 précise : "les personnes physiques ou morales non-résidentes au sens de la réglementation des changes qui réalisent en République togolaise un investissement dans une entreprise agréée ont droit, conformément aux dispositions de l'article 11 de la présente loi, au transfert des revenus de toute nature provenant des capitaux investis ou du produit de la liquidation ou de la cession de l'entreprise. Peuvent également être effectués par l'entreprise agréée tous transferts à des personnes physiques ou morales non résidentes correspondant à des paiement normaux et courants pour des fournitures et prestations effectives."

Il faut toutefois souligner que les redevances et royalties payées à un non-résident font l'objet d'une retenue à la source de 15%.

La Zone franche Togolaise est créée par la loi N° 89-14 du 18 septembre 1989.

La Zone franche constitue un cadre favorable aux activités à vocation exportatrice : agricoles, industrielles et de services qui utilisent la main d'œuvre locale. C'est aussi un cadre libéral garantissant les meilleures conditions de compétitivité et simplifiant les formalités aux investisseurs.

Depuis juin 2019, cette Zone est administrée par l'Agence de Promotion des Investissements et de la Zone Franche (API-ZF), elle-même rattachée au Ministère de la Promotion des Investissements.

La Zone Franche du Togo compte à ce jour, 74 entreprises en activité et 25 entreprises en cours d'installation, réparties dans divers secteurs : alimentaire, agro-alimentaire, plastique, bois & construction, pharmaceutique, habillement & cheveux synthétiques, métallique, horticulture,cosmétique et les services. Ces entreprises bénéficient d'avantages fiscaux, douaniers, économiques, financiers et juridiques.

Pour être éligible au statut de zone franche, les entreprises doivent satisfaire aux conditions suivantes :

- Exercer une activité de production de biens et services
- Garantir l'exportation de la production de biens et services
- Réserver en priorité les emplois permanents aux nationaux

Les produits de la zone franche sont essentiellement exportés vers les pays de la CEDEAO, d'Afrique Centrale et d'Europe. Avec l'éligibilité du Togo à l'AGOA et l'arrivée prochaine de la ZLECAf, le marché des exportations des entreprises togolaises est plus que jamais illimité et peut bénéficier des avantages sur le marché américain.

© Endeva/Illume Creative Studio

La Propriété intelectuelle au Togo

Le Togo est membre de l'Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle (OAPI), une organisation intergouvernementale qui regroupe 17 autres États membres.

L'Institut national de la propriété industrielle et de la technologie (INPIT) est la structure nationale chargée de la protection des droits de propriété industrielle (inventions, marques, dessins et modèles industriels, non commerciaux, certificat d'obtention végétale). Cette structure représente l'OAPI au Togo.

La ratification récente de l'accord de Bangui permet à l'Etat togolais de faire appliquer la législation sur les brevets, marques, dessins et modèles industriels, noms commerciaux, indications géographiques, concurrence déloyale, propriété artistique et littéraire, entre autres. Un aspect essentiel pour encourager l'innovation et garantir les investissements.

On note par ailleurs l'inauguration en décembre 2020 du Centre de documentation en propriété intellectuelle (CDPI) à Lomé, qui offre au public les ressources nécessaires en matière de propriété intellectuelle et de protection des œuvres de l'esprit.

Quels sont les principaux défis rencontrés par les entrepreneurs d'un point de vue légal ?

Nos divers entretiens nous ont permis de recenser une série de mesures, plus ou moins élaborées, que les entrepreneurs et experts préconisent pour permettre le développement d'un écosystème entrepreneurial performant et permettre aux entrepreneurs de lever des fonds pour croître plus rapidement.

- Le droit togolais doit reconnaître les start-ups comme des entités spécifiques. Le caractère innovant de leur offre et de leur modèle économique ne permet pas de définir clairement toutes les composantes de leur marché et de leur assurer une rentabilité immédiate. Elles ont donc besoin de soutien pour émerger et de dispositifs spécifiques les premières années de leur existence pour croître. La création d'un Startup Acts Togolais, permettrait ainsi d'avoir un impact significatif sur le développement de ce pan du secteur privé.
- Les entrepreneurs togolais disent avoir des difficultés d'accès aux marchés. Si 25% de la commande publique est réservée aux jeunes entrepreneurs et aux femmes, ce mécanisme ne semble pas aller assez loin, et impose des contraintes encore trop difficiles pour les entrepreneurs (notamment celles de présenter son quitus social et fiscal par exemple).

  Une suggestion serait de limiter l'entrée des produits importés pour lesquels des alternatives locales existent, afin de protéger les petites et moyennes entreprises qui font de la transformation et créent de la valeur ajoutée localement au quotidien. A ce sujet, la politique ghanéenne en la matière est inspirante.

- Développer le mécanisme de ligne de crédit à court terme pour les besoins en fonds de roulement.

  L'accès aux financements proposés par les initiatives nationales sont longs à obtenir. La ligne de crédit permet de pallier plusieurs besoins en matière de fonds de roulement : achat de stocks, avance sur commande, combler un manque de liquidités saisonnier, etc. ; elle a l'avantage de pouvoir être mobilisée rapidement et l'emprunteur ne doit des intérêts que sur le montant qu'il prélève, et non sur la totalité de la ligne de crédit. Cela permet notamment d'ajuster le montant des remboursements selon ses besoins et en fonction de son budget ou de sa trésorerie.
- Le recrutement, la formation et la rétention des talents représentent également un grand défi pour les entrepreneurs. Il serait utile de prévoir des mécanismes d'aide à l'embauche pour les jeunes entreprises : on peut citer la réduction des charges salariales suivant les premières années de création de l'entreprise, ou encore la création de programmes spécifiques type alternance, ou inspirés du Programme Présidentiel déjà en place, avec un engagement plus long des jeunes talents au sein des entreprises.
- Actuellement au Togo, une entreprise qui émet une facture est redevable de la TVA dès le mois suivant. Et ce, peu importe si la facture en question a été encaissée. Pour les jeunes entreprises dont la trésorerie est parfois peu disponible, cette situation est problématique. Une recommandation concrète serait de permettre un différé de 3 à 6 mois à l'entreprise pour régler la TVA auprès de l'OTR.

© Endeva/Illume Creative Studio

CHAPITRE 3

Catalogue des investisseurs

Ce catalogue présente quelques investisseurs ayant un intérêt d'investir dans des startups au Togo. Il est à noter que cette liste n'est pas exhaustive. La sélection d'investisseurs a été réalisée sur la base des investissements annoncés par les investisseurs dans les pays sélectionnés. De même, les stades d'investissement et les stades d'intérêt reflètent les transactions communiquées sur leur sites web.

Les investisseurs internationaux réfèrent aux investisseurs qui investissent à travers l'Afrique.

Les investisseurs locaux réfèrent aux investisseurs basés dans différents pays mais qui ont investi activement dans le pays en question.

3

500

500 Global est un fonds de capital-risque et un accélérateur destiné aux startups en phase de démarrage.

Date de création	2010
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Big Data & Analytics, BioTech, Cyber Security, E-commerce, Education, Entertainment, Events, FinTech & DFS, FoodTech, Health, Internet of Things, Jobs, Logistics, Manufacturing, Marketing, Mobility, On-Demand Services, PropTech, Real Estate, Sport, Telecommunications, Travel
Stades d'intérêt	Incubateur, Accélérateur, Amorçage, Pré-série A, Série B, IPO, Série C

Contact

@500Startups
@500-startups
500.co

Les investisseurs internationaux

Chandaria Capital

Chandaria Capital est un fonds de capital-risque basé à Nairobi, c'est le véhicule d'investissement professionnel du groupe Chandaria, l'un des plus grands groupes d'entreprises privées en Afrique.

Date de création	2016
Siège	Kenya
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Big Data & Analytics, E-commerce, Education, Entertainment, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, Health, Logistics, Software, Travel, Utilities
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A

Contact

@ChandCapitalKE
@chandaria-capital
info@chandariacapital.com
chandariacapital.com

Les investisseurs internationaux

Endeavor Catalyst

Endeavor Catalyst est un véhicule de co-investissement innovant qui opère à l'échelle mondiale, conçu par Endeavour Entrepreneurs pour contribuer à sa durabilité à long terme.

Date de création	1997
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, Health, Logistics, Mobility, Software, Waste Management
Stades d'intérêt	Série A, Série B, Série C

Contact

@endeavor_global
@endeavor_2
contact@endeavor.org
www.endeavor.org

Les investisseurs internationaux

Future Africa

FUND FOR AFRICA'S FUTURE

Future Africa est une plateforme offrant des capitaux et un accompagnement aux innovateurs africains.

Date de création	2019
Siège	Nigeria
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, Health, Insurance, Internet, Jobs, LegalTech, Logistics, Marketing, Media, Mobility, On-Demand Services, PropTech, Real Estate, Software
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A

Contact

@anafricanfuture
@anafricanfuture
hello@future.africa
www.future.africa

Les investisseurs internationaux

Global Innovation Fund

Global Innovation Fund – Le Fonds mondial pour l'innovation investit dans des innovations sociales qui visent à améliorer la vie et les opportunités de millions de personnes dans les pays en développement.

Date de création	2014
Siège	Royaume-Uni
Type d'investisseur	Impact
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, Logistics, Mobility, Sanitation, Telecommunications, Utilities, Waste Management
Stades d'intérêt	Série A, Série B

Contact

@globalinnovfund
@global-innovation-fund
hello@anstriconfuture.com
www.globalinnovation.fund

Les investisseurs internationaux

Google for Startups

Google for Startups Accelerator Africa est un programme d'accélération de trois mois destinée aux startups technologiques à travers le continent africain du Seed à la Série A

Date de création	2011
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Accélérateur
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, E-commerce, Education, Entertainment, Events, FinTech & DFS, Green Economy, Health, HR Tech, Insurance, Logistics, Mobility, On-Demand Services, Professional Services, Software, Travel, Waste Management

Contact

@googlestartups
startup.google.com/accelerator/africa/

Les investisseurs internationaux

KEPPLE AFRICA VENTURES

Contact

@keppleafrica
admin@kepple-fund.org
kepple-africa-ventures.com

Les investisseurs internationaux

Kepple African Ventures est un fonds de capital-risque de démarrage qui investit dans toute l'Afrique.

Date de création	2019
Siège	Japon
Type d'investisseur	Bras de capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, Health, HR Tech, Jobs, Logistics, Manufacturing, Marketing, Professional Services, PropTech, Real Estate, Sanitation, Software, Utilities, Waste Management

LAUNCH AFRICA

Contact

@launch-africa
info@launchafrica.vc
www.launchafrica.vc

Les investisseurs internationaux

Kepple African Ventures est un fonds de capital-risque de démarrage qui investit dans toute l'Afrique.

Date de création	2019
Siège	Iles Maurice
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, Health, HR Tech, Insurance, Internet of Things, Jobs, Logistics, Marketing, Media, Mobility, On-Demand Services, Professional Services, Renewables, Software, Utilities
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Pré-Série A

microtraction

Contact

@microtraction
@microtraction
www.microtraction.com

Les investisseurs internationaux

Microtraction est un fonds de capital-risque qui investit dans les startups technologiques africaines au stades de démarrage.

Date de création	2016
Siège	Nigeria
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Big Data & Analytics, E-commerce, Education, FinTech & DFS, FoodTech, LegalTech, Marketing, Mobility, Software
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A

VillageCapital

Contact

@villagecapital
@village-capital
dahler.battle@vilcap.com
vilcap.com

Les investisseurs internationaux

Village Capital soutient les startups en phase d'amorçage axées sur l'impact.

Date de création	2009
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-investissement
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, HR Tech, Jobs, Logistics, Media, On-Demand Services, Professional Services
Stades d'intérêt	Incubateur, Accélérateur, Amorçage

Y

Contact

@ycombinator
yclegal@ycombinator.com
www.ycombinator.com

Les investisseurs internationaux

Y Combinator est un accélérateur de démarrage de capital d'amorçage américain opérant dans le monde entier.

Date de création	2005
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Accélérateur, Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, BioTech, CleanTech, Cyber Security, E-commerce, Education, Fashion, FinTech & DFS, FMCG, FoodTech, Health, HR Tech, Insurance, Internet, Logistics, Manufacturing, Marketing, Media, Mobility, PropTech, Real Estate, Renewables, Software

AIIM
AFRICAN INFRASTRUCTURE INVESTMENT MANAGERS

Contact

info@aiimafrica.com
aiimafrica.com

Les investisseurs locaux

African Infrastructure Investment Managers (AIIM) développe et gère des fonds d'infrastructure de capital-investissement conçus pour investir des capitaux institutionnels non cotés à long terme dans des projets d'infrastructure africains.

Date de création	2000
Siège	Afrique du Sud
Type d'investisseur	Capital-investissement
Secteurs	CleanTech, Internet, Renewables
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Série A

Arigo Investments Africa est une société de conseil et d'investissements diversifiés. Leurs services s'adressent aux startups, aux entreprises à croissance stratégique et à fort potentiel en Afrique subsaharienne dans une myriade de secteurs verticaux. Leurs investissements sont motivés par la passion entrepreneuriale pour résoudre les défis sociétaux. Arigo sont des pionniers dans les nouvelles entreprises et investissent dans les fondateurs et leurs entreprises, préférant une participation active à la croissance des opérations. Arigo élargissent leur base d'investissements diversifiés dans de plus grandes entreprises cotées et non cotées en Afrique.

Date de création	2015
Siège	Afrique du Sud
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	
Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, BioTech, CleanTech, Design, Digital Economy, E-commerce, Education, Entertainment, Events, Fashion, FMCG, Food & Beverage, FoodTech, Forestry, GovTech, Green Economy, Health, Hospitality, Information Technology, Internet, Internet of Things, Jobs, LegalTech, Logistics, Low-Code Technology, Manufacturing, Marketing, Media, Mining, Mobility, Music, Professional Services, Real Estate, Renewables, Research, Robotics, Sanitation, Sector Agnostic, Security, Semiconductors, Social Network, Software, Space Technology, Sport, Telecommunications, Travel, Utilities, Waste Management, Water Access, Wildlife	
Stades d'intérêt	Incubateur, Accélérateur, Amorçage, Pré-série A, Série B, Série C, IPO,

Contact

@arigoinvest
@arigoinvest
invest@arigo.co.za
www.arigo.co.za

Les investisseurs locaux

Arise Pty Ltd investit dans des entreprises du secteur financier.

Date de création	2016
Siège	Afrique du Sud
Type d'investisseur	Capital-investissement
Secteurs	Digital Financial Services, FinTech & DFS
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Série A

Contact

@arise_sa
@arise-investments
info@ariseinvest.com
ariseinvest.com
Les investisseurs locaux

Asia Africa Investment & Consulting (AAIC) fournit du capital de croissance aux entreprises opérant dans le secteur de la santé en Afrique et en Asie.

Date de création	2013
Siège	Singapour
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	E-commerce, FinTech & DFS, Health, Insurance, Logistics, Mobility
Stades d'intérêt	Série A, Amorçage

Contact

@asiaafricainvestment&consulting
aaicinvestment.com

Les investisseurs locaux

Asime Ventures est une entité d'investissement s'intéressant au Kenya, au Ghana, au Luxembourg, dans l'investissement providentiel, le business Angel, le capital-risque, l'edtech et la santé.

Date de création	2020
Siège	Luxembourg
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Cyber Security, Education, FinTech & DFS, Health, Logistics, Mobility
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, tour de business angel, Pré-Série A,

Contact

@asime-ventures
www.asimeventures.com

Les investisseurs locaux

La société affiliée de capital-investissement de **CardinalStone, CardinalStone Capital Advisers Limited ("CCA")** est un conseiller en investissement de capital-investissement opérant à partir de Lagos, au Nigéria. CCA cherche à investir dans des PME à fort potentiel qui peuvent être encouragées à devenir des champions de segment dans des secteurs jugés stratégiques pour le développement des économies locales nigérianes et régionales d'Afrique de l'Ouest.

Date de création	2008
Siège	Nigeria
Type d'investisseur	Capital-investissement
Secteurs	Agriculture & AgTech, Digital Financial Services, Education, FinTech & DFS, FMCG, Health, Logistics

Contact

@CardinalStoneNG
@cardinalstoneng
info@cardinalstone.com
www.cardinalstone.com

Les investisseurs locaux

CONSONANCE INVESTMENT MANAGERS

Consonance Investment Managers se concentre sur la réalisation d'investissements dans des entreprises en démarrage et en croissance de haute qualité à travers l'Afrique subsaharienne.

Date de création	2017
Siège	Nigeria
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Education, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, Health, HR Tech, Insurance, Jobs, LegalTech, Logistics, On-Demand Services, Professional Services, Software
Stades d'intérêt	Pré-Série D

Contact

@consonanceinv
@consonance-investment
info@consonanceinvest.com
www.consonanceinvest.com

Les investisseurs locaux

FEI OGEF

Le Fonds d'accès à l'énergie hors réseau, **OGEF**, aide à relever le défi de l'accès à l'énergie en fournissant des solutions de financement en monnaie locale aux entreprises fournissant de l'énergie solaire abordable aux communautés vivant hors réseau dans la région.

Date de création	2020
Siège	Royaume-Uni
Type d'investisseur	Fonds
Secteurs	CleanTech, Renewables
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A

Contact

@ogef
info@ogefafrica.com
www.ogefafrica.com

Les investisseurs locaux

Musha Ventures

Musha Ventures est une société de capital-risque axée sur le stade de démarrage pour les startups du monde entier.

Date de création	2011
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	CleanTech, Digital Economy, Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, HR Tech, Insurance, Logistics, Renewables, Software
Stades d'intérêt	

Contact

@mushaventures
aadil@mushaventures.com
www.mushaventures.com

Les investisseurs locaux

PROPARCO GROUPE AFD

Proparco est une institution financière de développement détenue en partie par l'Agence française de développement et dédiée au financement du secteur privé.

Date de création	1997
Siège	France
Type d'investisseur	Financement du développement
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Health, Insurance, Jobs, Logistics, Mobility, Renewables
Stades d'intérêt	Pré-amorçage, amorçage, Série A, Série B

Contact

@proparco
@proparco
proparco@proparco.fr
www.proparco.fr

Les investisseurs locaux

SAMURAI INCUBATE

Samurai Incubate Africa soutient la croissance des entreprises sociales en Afrique, avec une collaboration entre des entreprises japonaises et des startups locales.

Date de création	2018
Siège	Japon
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, E-commerce, Entertainment, FinTech & DFS, FoodTech, Health, Insurance, Internet of Things, Jobs, LegalTech, Logistics, Media, Mobility, On-Demand Services, Research, Telecommunications
Stades d'intérêt	Amorçage, Série A, Série B, Série C

Contact

@samurai_island
@samurai-incubate-inc
www.samurai-incubate-africa.asia

Les investisseurs locaux

Raba

Raba est un partenariat d'investissement axé sur le partenariat avec des entrepreneurs dans des écosystèmes technologiques émergents.

Date de création	2019
Siège	Afrique du Sud
Type d'investisseur	Partenariat
Secteurs	CleanTech, Digital Economy, Digital Financial Services, FinTech & DFS, Renewables
Stades d'intérêt	Amorçage

Contact

@rabacapital
@rabacap
info@rabacap.com
www.rabacap.com

Les investisseurs locaux

TLCOMCAPITAL

TLcom Capital, est une société de capital-risque technologique axée sur l'Afrique subsaharienne.

Date de création	1999
Siège	Royaume-Uni
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Health, HR Tech, Insurance, Jobs, Logistics, Research, Software
Stades d'intérêt	Pré-Série A, Série A, Série B

Contact

@tlcomcapital
info@tlcomcapital.com
www.tlcomcapital.com

Les investisseurs locaux

venturesplatform

Ventures Platform est une organisation qui fournit des sources de capital, de renforcement des capacités, de soutien et de plaidoyer aux entrepreneurs, communautés et institutions mal desservis, leur permettant d'améliorer la création de richesse et le développement en Afrique..

Date de création	2016
Siège	Nigeria
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, Health, Internet, LegalTech, Logistics, Marketing, Mobility
Stades d'intérêt	Pré-amorçage, amorçage, Série A, Série B, Série C

Contact

@vplatformhub
@ventures-platform
communications@venturesplatform.com
www.venturesplatform.com

Les investisseurs locaux

voltron capital

Voltron Capital est un fonds de capital-risque qui déploie des capitaux dans des startups en démarrage à travers l'Afrique.

Date de création	2021
Siège	Nigeria
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	E-commerce, Education, FinTech & DFS, Health, LegalTech, PropTech
Stades d'intérêt	Amorçage

Contact

@voltronafrica
@voltroncapital
hello@voltron.africa
voltron.africa

Les investisseurs locaux

© GIZ/Carla Oosthuizen

CHAPITRE 4

Liste des ressources

4

© Endeva/Illume Creative Studio

Liste des ressources : Togo

Soutien gouvernemental

- Se renseigner sur le Fonds d'Appui aux Initiatives Economiques des Jeunes (**FAIEJ**).
- Se renseigner sur le Programme De Promotion De L'Entreprenariat Des Jeunes (**PPEJ**).
- Se renseigner sur le Projet d'Appui à l'Employabilité et à l'Insertion des Jeunes dans les secteurs porteurs (**PARTIJ-SP**).
- Tout savoir sur le Fonds National de Finance Inclusive (**FNFI**).
- Agence de Promotion des Investissements de la Zone Franche (**APIZF**).
- Consulter le portail de l'investissement '**Investir au Togo**' répertoriant les procédures administratives afin de faciliter la démarche pour les investisseurs souhaitant investir au Togo.

Rejoindre les réseaux et les communautés actives au Togo

- Rejoindre la Fédération des Femmes Entrepreneures et Femmes d'Affaires au Togo (**FEFA**).
- Rejoindre le **Réseau des Jeunes Entrepreneurs pour l'Emergence de l'Afrique.**
- Se renseigner sur le conseil national du patronat (**CNP**) au Togo.

Accéder à des ressources supplémentaires utiles Ressources / Documentation

- Trouver des ressources sur l'entrepreneuriat social et solidaire au Togo sur le site web **CERES Togo**.
- Tout savoir sur le climat des affaires au Togo à travers **le guide pratique des affaires au Togo.**
- **Investir au Togo.**

Glossaire

Le jargon de l'investisseur

Les investisseurs ont tendance à avoir leur propre jargon lorsqu'il s'agit de décrire les opérations et les opportunités. Voici un aide-mémoire qui vous aidera à comprendre leur jargon de base avant de démarrer votre projet de levée de fonds.

Accord des fondateurs	Un contrat entre les fondateurs de l'entreprise qui décrit les rôles, les responsabilités, les obligations et la structure de l'entreprise.
Acquisition en bloc (Cliff)	Le calendrier d'acquisition des options d'achat d'actions des employés. Le Cliff est le temps minimum qu'un employé doit travailler dans une entreprise pour acquérir des actions.
Adéquation produit-marché (Product-market fit)	La mesure dans laquelle un produit répond aux besoins et à la demande du marché.
Capital patient	Un investissement réalisé par des investisseurs qui offrent une plus longue période de temps avant d'obtenir des rendements financiers ou des bénéfices.
Chiffre d'affaires annuel	Une méthode utilisée pour faire des projections sur la performance financière et les revenus d'une entreprise pour l'année ou la période à venir. $\text{Chiffre d'affaires annuel} = \frac{\text{Revenus sur une période bien déterminée}}{\text{Les jours de cette période}} \times \text{Les jours d'une année}$
Chiffre d'affaires annuel récurrent (ARR)	Le ARR est le revenu auquel une entreprise s'attend à recevoir par ses clients en leur vendant ses produits ou services. Cet indicateur est souvent employé par les entreprises opérant avec un modèle basé sur un abonnement. $\text{Chiffre d'affaires annuel récurrent (ARR)} = \text{Chiffre d'affaires annuel (MRR)} \times 12$
Chiffre d'affaires mensuel (MRR)	Le MRR est l'ensemble de vos revenus récurrents normalisés à un montant mensuel. Il s'agit d'un indicateur généralement utilisé par les entreprises avec un modèle sur abonnement et SaaS. $\text{MRR} = \text{Nombre total des clients actifs} \times \text{Montant moyen facturé}$
Coûts d'acquisition des clients (CAC)	Le coût associé à l'acquisition d'un nouveau client, y compris par exemple les dépenses de vente et de marketing.
Data room virtuelle	Un logiciel, une plateforme ou un référentiel utilisé pour stocker et distribuer en toute sécurité des documents importants et qui est souvent utilisé pour faciliter les investissements et les transactions au cours du processus de diligence raisonnable.

Deck	Un deck présente des informations clés sur l'entreprise, y compris un aperçu des opérations principales, des produits et services, des anciens clients et des informations d'identification, et de la structure de l'équipe.
Dilution	Une situation où une société émet de nouvelles actions ou les propriétaires d'une option d'achat d'actions exercent leurs options, ce qui diminue la part de propriété des actions existantes.
Dividendes	La somme d'argent versée aux actionnaires d'une entreprise à partir de ses réserves ou de ses bénéfices. Toutes les parties prenantes qui détiennent la propriété d'une entreprise ont le droit de recevoir une part des bénéfices de l'entreprise.
Feuille de modalités (Term sheet)	Un accord non contraignant qui indique les termes et conditions de base d'un investissement.
Flux de trésorerie (Cash flow)	Le flux de trésorerie mesure l'argent qu'une entreprise a encaissé contre ce qu'elle dépense. Si l'argent s'accumule plus qu'elle n'est dépensée, le flux de trésorerie est positif. Dans le cas contraire, le flux de trésorerie est négatif.
Frais de gestion	Paiement versé à un individu ou à une entreprise pour la gestion d'un fonds. Les frais varient généralement de 2 % à 2,5 % du capital engagé et sont généralement facturés chaque année d'activité du fonds.
Indicateurs de performance (KPI)	Un ensemble d'objectifs mesurables qui aident les entreprises et les individus à fixer des objectifs, à suivre les progrès et à mieux comprendre les activités productives et non productives.
Intérêt direct	Une préoccupation ou un intérêt particulier pour quelque chose, et est utilisé pour rationaliser le raisonnement personnel pour entreprendre un rôle, investir ou s'impliquer dans des activités spécifiques.
Intérêt reporté	L'intérêt reporté est une part des bénéfices d'un capital-investissement ou d'un fonds qui sert de rémunération aux gestionnaires de fond
Licorne	Une startup qui a dépassé une valorisation de 1 milliard de dollars.
Liquidation	Le moment où une entreprise est fermée, les actifs et les stocks sont vendus.
Marge bénéficiaire	Une mesure de la rentabilité relative d'une entreprise, qui tient compte des coûts de toutes les activités commerciales. $\text{Marge bénéficiaire} = \frac{\text{Ventes} - \text{Dépenses}}{\text{Revenus}}$
Marge de manoeuvre financière	Fait référence à la durée (généralement mesurée en mois) pendant laquelle une entreprise est solvable et peut continuer à fonctionner sans injection de fonds supplémentaires, provenant de revenus ou d'investissements.
Minimum Viable Product (MVP)	Une étape de développement de produit où le produit possède les caractéristiques de base nécessaires pour être introduit sur le marché, mais est sujet à des itérations et modifications pour l'améliorer à un stade ultérieur.

Modèles de gestion traditionnels

Les opérations de base, la structure commerciale et le cadre d'une entreprise, y compris la manière dont elle fournit et apporte de la valeur.

Business-to-Consumer (B2C)	Entreprises qui vendent des produits et des services directement aux consommateurs. Exemple : UrbanLogiq est une plateforme qui intègre et visualise des données afin d'offrir des informations rapides aux gouvernements.
Business-to-Business (B2B)	Entreprises qui vendent des produits et des services à d'autres entreprises. Exemple : la société Fintech Paystack fournit aux entreprises diverses solutions de paiement pour payer et être payé.
Business-to-Business-to-Consumer (B2B2C)	Une combinaison du modèle B2B et B2C. Une entreprise fournit des produits à une autre entreprise, comme un site web e-commerce qui, à son tour, vend ces produits aux consommateurs. Exemple : la marketplace en ligne Famunera met en relation des fournisseurs d'intrants agricoles avec des clients et des agriculteurs.
B2B B2C (Business-to-Business and Business-to-Consumer)	Une entreprise qui vend des produits et des services aux entreprises et aux consommateurs. Exemple : L'entreprise d'énergie solaire Lumos Solar fournit des systèmes solaires domestiques et des solutions d'énergie propre aux particuliers et aux entreprises.
B2G (Business-to-Government)	Une entreprise qui vend des produits et des services au gouvernement, aux agences fédérales et aux ministères. Exemple : la société de données de mobilité et de localisation WhereIsMyTransport concède ses données sous licence à des clients industriels et à des gouvernements pour cartographier les réseaux de transport public.
C2C (Consumer-to-Consumer)	Modèle à travers lequel les consommateurs négocient et effectuent des transactions entre eux à l'aide d'une plateforme tierce, telle qu'une marketplace en ligne pour la vente et l'achat d'articles ménagers. Exemple : la plateforme en ligne AirGiftr connecte les acheteurs aux voyageurs pour acheter et envoyer des achats.

Période de remboursement	Le temps nécessaire à un investisseur pour récupérer le coût d'un investissement, également connu sous le nom de seuil de rentabilité.
Pivot	Un changement de direction, de modèle économique ou de stratégie.
Portfolio	Ensemble d'investissements réalisés par un investisseur.
Preuve de concept	Une démonstration qu'une idée ou un concept d'entreprise est réalisable sur la base de tests et de vérifications.
Proposition commerciale unique (USP)	L'élément de votre produit ou service qui vous donne un avantage sur vos concurrents pour répondre aux besoins et à la demande du marché.
Rentabilité	Le revenu net d'une entreprise y compris les bénéfices, les gains, et le bénéfice par action (EPS). C'est ce qu'on appelle le résultat net car il fait référence à la dernière ligne d'un état financier, montrant le bénéfice net ou la perte nette sur une période de temps.

Rétention des revenus nets (NDR)	Calcul de l'augmentation ou de la diminution des revenus au fil du temps. C'est une mesure souvent utilisée pour mesurer les performances au fil du temps, y compris les nouveaux clients et les clients récurrents. $NDR = \frac{\text{MRR du départ} - \text{réductions du MRR} - \text{Churn MRR}}{\text{MRR du départ}} \times 100$
Retour sur investissement	Mesure de la performance et de la rentabilité d'un investissement. $\text{Retour sur investissement} = \frac{\text{Gains générés d'un investissement} - \text{Coûts de l'investissement}}{\text{Coûts de l'investissement}} \times 100$
Stratégie d'exit	Le plan d'un investisseur ou d'un fondateur de vendre ses actions d'une entreprise.
Tableau de capitalisation (Cap Table)	Une feuille de calcul qui présente la répartition des parts de la société sur les associés.
Taux de combustion (Burn rate)	Le rythme auquel une entreprise dépense ses liquidités au fil du temps, également appelé flux de trésorerie négatif. Les liquidités peuvent provenir à la fois des revenus et des investissements et indiquent la période pendant laquelle les dépenses d'exploitation dépassent les rentrées de fonds. $\text{Taux de combustion} = \frac{\text{Solde de trésorerie de départ} - \text{Solde de trésorerie de fin}}{\text{Période concernée}}$
Taux de désabonnement (Churn Rate)	La vitesse à laquelle un individu quitte le groupe collectif. Il peut s'agir du taux auquel les clients arrêtent d'acheter ou annulent les abonnements aux produits ou services d'une entreprise sur une période donnée. $\text{Taux de désabonnement} = \frac{\text{Clients perdus}}{\text{Nombre total des clients au début de la période}} \times 100$
Tour de table	Cela fait référence à chaque fois qu'une entreprise lève des fonds. Un tour peut également être décrit à l'aide d'étapes, telles que la Série A.
Tour de table financé (priced round)	Lors d'un "priced round", les investisseurs achètent des actions nouvellement émises dans une entreprise à un prix convenu par action.
Traction	Cela indique qu'une entreprise, une industrie ou une zone géographique suscite l'intérêt et l'attention des parties prenantes locales et/ou internationales, y compris les investisseurs, les clients et les médias.
Valeur moyenne du client (Average Customer Value (ACV))	Une estimation de la valeur d'un client, par exemple, le montant des revenus qu'un client apporte en moyenne à l'entreprise sur une période donnée.
Valeur vie client (CLV)	La valeur vie client ou "customer life value" (CLV) est la somme des bénéfices actualisés attendus en moyenne sur la durée de vie d'un client type.
Valorisation	Une évaluation quantitative de la valeur totale d'une entreprise, y compris des considérations pour tous les aspects de l'entreprise, tels que les revenus et la clientèle. $\text{Valorisation pré-monétaire} = \frac{\text{Montant investi}}{\text{\% equity cédé}} - \text{Montant investi}$ $\text{Valorisation post-monétaire} = \frac{\text{Montant investi}}{\text{\% equity cédé}}$

Stades d'investissement

Le processus de levée de fonds est généralement structuré en "étapes" plus ou moins définies qui correspondent à un moment précis du développement d'une entreprise et sont associées à des jalons définis, par exemple, avoir un plan d'affaires, un produit, générer des revenus, s'étendre sur de nouveaux marchés, structurer une fusion ou une acquisition, etc. Ceci est particulièrement pertinent pour le capital-risque.

Vous pouvez considérer les stades d'investissement comme des jalons où vous devez atteindre un niveau pour déverrouiller le suivant. Les stades d'investissement ne sont pas nécessairement associés à des montants de financement spécifiques mais peuvent vous indiquer où vous en êtes dans votre parcours de croissance en fonction d'une série de jalons atteints. Chaque stade possède des exigences et des attentes différentes quant aux montants de capital à injecter, il est donc important de comprendre où en est votre entreprise et quel type de financement vous recherchez. En raison de l'hypothèse sous-jacente selon laquelle les startups auront besoin d'injecter du capital sur différentes étapes de leur parcours, ces décaissements sont appelés tours de table.

Le tableau suivant donne un aperçu sur les termes les plus couramment utilisés pour ces stades :

Investisseur providentiel (Business Angel)	Un cycle où l'entreprise reçoit un financement en échange de fonds propres de la part de particuliers non affiliés aux fonds structurés.
Incubateur/ Accélérateur	Les "incubateurs" et les "accélérateurs" se chevauchent souvent, car la plupart de ces structures offrent des programmes à durée déterminée allant de quelques mois à un an, fournissant une assistance technique et non technique comme un espace de travail, une formation business, et un mentorat, un soutien en nature (comme de l'équipement ou des outils), une subvention ou un financement par capitaux propres. L'objectif principal de ces services et ressources est d'aider les startups à affiner leurs modèles économiques et leurs propositions de valeur, ainsi que de soutenir les entreprises en démarrage pour atteindre l'autosuffisance ou se préparer à une levée de fonds.
Pré-amorçage	L'un des tout premiers tours de tables d'une entreprise, parfois même au stade de la simple idée.
Amorçage	Fait référence à la première (ou l'une des) injections de capital pour permettre à votre startup de se développer. Il s'agit souvent du premier financement en fonds propres levé. Il fournit des capitaux pour développer un produit ou un prototype, effectuer des études de marché et intégrer ou assurer la viabilité financière de la première équipe.
Série A	Le financement de type "série A" se situe "quelque part entre le financement de la phase de démarrage et celui de la phase de croissance". Les entreprises cherchent à lever un tour de table de type série A une fois qu'elles ont acquis une traction initiale et ont atteint certains indicateurs de performance, tels que la constitution d'une base de clients ou la génération de revenus.
Série B+	Après la série A, le financement de la "série B-F +" est associé à la croissance d'une entreprise, comme la croissance de votre gamme de produits ou l'expansion de votre équipe ou de vos bureaux sur de nouveaux marchés.
Acquisition	Une "acquisition" se produit lorsqu'une société acquiert la majorité ou la totalité des actions d'une autre société. Une société acquise peut être fusionnée avec l'acquéreur ou dissoute pour l'éliminer en tant qu'acteur du marché, les actifs, les produits et les clients étant transférés à l'acquéreur.
Fusion	Fait référence au moment où deux ou plusieurs entreprises se réunissent pour n'en former qu'une. En fusionnant, les entreprises peuvent être en mesure d'offrir de meilleurs produits et/ou d'augmenter leur part de marché.
Offre publique initiale (IPO)	Un processus par lequel une société devient cotée en bourse, offrant des actions ou des actions de la société disponibles à l'achat au public.
Non-divulgué	Si vous suivez les startups et les médias technologiques, vous remarquerez peut-être que de nombreux communiqués de presse ne mentionnent pas le stade de financement. C'est ce qu'on appelle un cycle "non divulgué", ce qui signifie que les parties prenantes impliquées (entreprise et investisseur) ne souhaitent pas partager les détails de l'investissement. Il existe de nombreuses raisons possibles à cela, telles que le fait de ne pas vouloir partager des informations financières et des investisseurs existants avec des concurrents.

Des tours de table peuvent avoir lieu entre les différents stades identifiés ci-dessus. Par exemple, vous pouvez avoir une pré-série X, Y ou Z, ou un Bridge Fund. Il s'agit de financements provisoires. Compte tenu de la vaste gamme de tailles de transactions à ces différents stades, ils sont souvent désignés par des termes beaucoup plus larges associés aux différentes phases de croissance de l'entreprise :

Phase d'idéation	Au stade de l' "idéation", l'entreprise existe principalement en tant qu'idée ou concept, le plan du produit étant toujours en cours d'élaboration. Au stade de l'idéation, le modèle d'entreprise est encore sujet à changement et implique un processus de définition et d'affinement de ce que sera l'entreprise et comment elle fonctionnera.
Phase de démarrage	Une entreprise en phase de démarrage développe encore les différents éléments de l'entreprise, du produit à l'équipe, et les stratégies du modèle économique. La société commence tout juste à gagner du terrain et est en train de constituer une base d'utilisateurs et commence à générer des revenus.
Phase de croissance	La phase de croissance correspond au moment où une entreprise a achevé le développement principal du produit, possède une clientèle établie, a levé au moins un tour de série A et / ou génère des revenus.

Phase de scalabilité ou de mise à l'échelle	L' "étape de mise à l'échelle" est un moment où une entreprise espère développer différents éléments de l'entreprise. Par exemple, chercher à introduire de nouveaux produits, pénétrer de nouveaux marchés et / ou développer davantage l'équipe.
Phase de maturité	Le stade de maturité fait généralement référence au moment où une entreprise a atteint un niveau de croissance et d'échelle et n'est plus considérée comme une startup. C'est peut-être aussi le moment où elle envisage de devenir publique par le biais d'une introduction en bourse.

Types d'investissement

Les investisseurs offrent plusieurs types de véhicules d'investissement. Le choix du véhicule d'investissement dépendra de votre modèle économique et de vos plans.

Acquisition	L'achat ou la vente de la plupart ou de la totalité des actions et/ou des actifs d'une entreprise par une autre.
Financement mixte	Une approche de structuration des investissements qui permet à plusieurs parties prenantes de co-investir, même si leurs objectifs sous-jacents sont différents.
Auto-amorçage (Bootstrapping)	Il s'agit d'une situation où l'entreprise est financée sans que des sources externes n'injectent du capital. Il existe généralement deux manières d'éviter de recourir à des investissements extérieurs : 1) utiliser des fonds propres pour financer les opérations ; ou 2) générer suffisamment de revenus à partir des ventes pour soutenir le coût de fonctionnement de l'entreprise.
Notes convertibles	Type de dette à court terme qui peut être convertie en capitaux propres à une date ultérieure.
Financement participatif (Crowdfunding)	Une pratique de collecte de fonds, généralement basée sur une plateforme, qui permet aux individus et aux entreprises de se procurer des capitaux auprès de nombreux particuliers qui peuvent participer par des montants de leur choix.
Dette	Capital levé par la vente d'un titre de créance ou d'un élément à revenu fixe, comme une obligation. Une différence essentielle avec le financement par fonds propres réside dans le fait que la dette doit être remboursée et est comptabilisée comme un passif dans le bilan de l'entreprise.
Subvention	Une somme d'argent, souvent accordée dans un but particulier, qui n'est pas remboursée.
Garantie	Une assurance formelle qu'un prêt sera remboursé au prêteur, même en cas de faillite.
Fusion	La fusion de deux ou plusieurs sociétés. Une fusion peut se produire par le biais d'une acquisition et les deux termes sont souvent appelés fusions et acquisitions (M&A).
Financement mezzanine	Un véhicule d'investissement qui se situe entre la dette et les capitaux propres. Les prêteurs de financement mezzanine peuvent convertir la dette en capitaux propres.
Financement sans prise de participations	Fait référence au soutien qui est fourni sans exiger d'actions en retour.
Les notes SAFE	Un accord entre un investisseur et une entreprise qui permet à un investissement d'avoir lieu sans le prix de l'action à l'avance et garantit à l'investisseur le droit à la participation dans l'entreprise lors de tours de table futurs ou en cas de liquidation.

Les sûretés	Actif financier fongible et négociable, comprenant des actions, des dettes ou une combinaison des deux, ainsi que des dérivés, qui peuvent être achetés, vendus et négociés.
Financement du commerce	Toute forme de transaction nationale ou internationale qui fournit un financement pour les flux commerciaux, y compris les importations et les exportations.
Capital-risque	Fait référence aux investissements fournis aux entreprises en phase de démarrage et de croissance en échange d'une participation au capital de l'entreprise.
Rachat par endettement	Ce mécanisme est utilisé lorsqu'une société acquiert une participation majoritaire dans une autre société cotée en bourse. Les rachats par endettement sont généralement financés par des niveaux élevés d'endettement et d'argent emprunté.
Dette de capital-risque	Type de prêt accordé aux entreprises soutenues par du capital-risque connaissant une croissance rapide, généralement levé auprès de banques spécialisées.

Types d'investisseurs

Le financement peut provenir d'un large éventail de sources. Comprendre le type et le stade de financement que vous recherchez peut vous aider à décider quel type d'investisseur solliciter pour lever des fonds.

Investisseur providentiel (Business Angel)	Une personne qui fournit un financement de démarrage aux startups par le biais de fonds personnels, généralement en échange de capitaux propres ou, dans le cas de tours sans prix, de notes convertibles ou de SAFE. Les Business Angels travaillent parfois au sein de syndicats ou de fonds roulants pour distribuer des fonds, ce qui signifie qu'ils collaborent ou s'associent à un réseau d'investisseurs providentiels pour trouver des opportunités intéressantes.
Banque	Une "banque" est une institution financière qui offre une gamme de services financiers, tels que des prêts, des dépôts, la gestion de patrimoine, des opérations bancaires et des opérations de change. Les banques sont souvent considérées comme une forme traditionnelle de financement des besoins des entreprises, bien qu'elles puissent être difficiles d'accès car elles exigent souvent une sorte de garantie pour recevoir un prêt. Les banques ne sont pas nécessairement structurées pour prêter à des cibles à haut risque, mais plusieurs banques ont mis en place ces dernières années des branches de capital-risque pour soutenir les startups.
Bras de capital-risque	Une succursale d'une société qui fournit du capital-risque aux entreprises en échange de capitaux propres.
Fournisseurs de dettes	Fait référence à toute forme d'institution financière qui s'engage à fournir des capitaux ou à établir des paiements qui sont remboursés selon des conditions et une valeur convenues.
Institution de financement du développement	Un institut généralement détenu par des gouvernements nationaux ou représentants des banques régionales et internationales qui fournissent du capital patient et du capital-risque pour des projets des secteurs public et privé avec des objectifs sociaux, économiques et environnementaux prioritaires sur les rendements financiers.
Bailleurs de fonds	Terme générique utilisé pour identifier une personne, une institution ou une organisation qui fait don de capital à un individu, une entreprise, un projet ou un gouvernement. Le financement des donateurs peut être particulièrement important pour les projets et initiatives axés sur le développement qui ont un grand potentiel d'impact, et où le financement traditionnel ne serait pas accessible en raison de faibles rendements financiers et de la viabilité.
Bureau de famille (Family office)	Entreprise privée qui gère le patrimoine et les actifs d'une personne ou d'une famille fortunée.

Amis et famille	Désigne les dons, le financement par capitaux propres et les prêts accordés par le biais de relations étroites aux tout premiers stades du financement pour démarrer une entreprise.
Fonds	Ensemble de placements collectifs gérés et investis par une entreprise.
Investisseur à impact / Fonds impact	Les entreprises d'investissement et les particuliers qui ciblent des secteurs et des industries à fort impact, avec des objectifs de développement social, économique et environnemental positifs et mesurables, ainsi que des rendements financiers.
Micro-capital-risque	Structure similaire à une société de capital-risque, mais fournit des chèques de plus petite taille.
Fonds de pension	Un fonds qui verse des pensions aux employés lorsqu'ils prennent leur retraite. Les fonds de pension peuvent également investir de l'argent pour augmenter la masse d'argent dans le fonds.
Société de capital-investissement (Private equity)	Une société où des investisseurs et des fonds accrédités et institutionnels s'associent pour investir directement dans des entreprises ou procéder à des acquisitions.
Société de capital-risque (Venture capital firm)	Une entreprise ou un fonds est un type d'investisseur qui fournit un financement à un potentiel élevé et à forte croissance, généralement en échange d'une participation dans l'entreprise.

Notes de fin

1 Au sein d'un fonds d'investissement, on appelle deal flow le volume d'opportunités d'investissement reçu sur une période.

2 http://investissement.gouv.tg/domaine/investissement/

3 Rapport Annuel Situation Inclusion Financière UEMOA 2020 : https://apif.finances.gouv.ci/images/app/publications/201/rapportannuelsituationinclusionfinanciereuemoa2020.pdf

4 Cette Charte abroge les dispositions de la charte des PME/PMI de 2010

5 Charte des Petites et Moyennes Entreprises et Industrie (PME/PMI) du Togo, Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé.

6 CNEJ, Rapport de mission, Etude sur la capacitation des institutions incubatrices au Togo, 2019

7 https://www.facebook.com/DjantaTechHub/

8 Entretien avec la Direction de la CCIT

9 Selon Sandra Johnson, Ministre-Conseillère du Président de la République togolaise, en charge du Climat des Affaires, "les adhérents aux centres de gestion agréés bénéficient d'une réduction de 40% de l'impôt synthétique dû de la 1ère à la 4è année à compter de la date d'adhésion. De la 4e à la 5e année, la réduction est ramenée à 15%."

10 Togo : En 2021, l'écosystème startup a levé 6 million s de $ sur fond de hausse : https://www.togofirst.com/fr/gouvernance-economique/0402-9375-togo-en-2021-l-ecosysteme-startup-a-leve-6-millions-sur-fond-de-hausse ; (publié le 4 février 2022)

Publié par :
Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Sièges de la société :
Bonn et Eschborn, Allemagne

E : info@giz.de
I : www.giz.de/en

Crédits photos/Sources :
© Endeva/Illume Creative Studio
© GIZ/Serge Marlon Muhizi