



# Guide des fondateurs pour la levée de fonds au Maroc



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



## Remerciements

Les auteurs du “guide des fondateurs pour la levée de fonds au Maroc” 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 Marocains en leur permettant de mieux s'orienter dans leur parcours entrepreneurial.

- » Allya Skalli, Experte en transformation digitale
- » Amine Hazzaz, Président, MSEC
- » Driss Jabar, Fondateur, Cloudfret
- » Hamza Rkha, Co-fondateur, SOWIT
- » Hicham Serghini, Directeur général, Tamwilcom
- » Moncef Chlouchi, Co-fondateur, Inyad
- » Nawfal Fassi Fihri, Directeur général, Endeavor
- » Tarik Fadli, Fondateur, La Marocaine des e-services
- » Youssef Mamou, Directeur de programme, 212 Founders
- » Zineb Slaoui, Directrice d'investissement, Azur Partners

## Les partenaires

Le projet **Make-IT in Africa de la GIZ** croit au pouvoir catalyseur de l'innovation et des technologies numériques africaines pour une croissance verte et inclusive. En étroite collaboration avec des innovateurs et visionnaires comme les startups, les facilitateurs d'innovation et nos partenaires politiques, nous renforçons les écosystèmes d'innovation africains. Ensemble, nous favorisons un environnement dans lequel le plein potentiel du numérique et de l'innovation africaine peut être atteint. Le projet Make-IT in Africa est mandaté par le ministère fédéral allemand de la coopération économique et du développement (BMZ) et mis en œuvre par Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.

**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.

**IMPACT Lab** est un accélérateur d'innovation africain basé à Casablanca au Maroc. IMPACT Lab capitalise sur son expertise en innovation entrepreneuriale pour permettre aux startups et aux grandes entreprises en Afrique d'être plus compétitives, plus durables et plus inclusives. Depuis 2015, IMPACT Lab a accéléré plus de 240 startups dans 17 pays sur le continent. IMPACT Lab offre également des services de conseil permettant aux entreprises et aux institutions publiques d'adopter un mindset entrepreneurial, d'accéder aux méthodologies d'innovation et de déployer avec succès des projets innovants.

**Auteurs :** Salma Kabbaj et Salma Maafiri

**Éditeurs :** David Saunders, Aziza Inoubli, Dr Mafini Dosso, Decky Toure, Klaus Ahting

**Conception et mise en page :** Susan Heiman

**Données :** Briter Bridges



# Guide des fondateurs pour la levée de fonds au Maroc



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



# Avant-propos



## Le projet Make-IT in Africa de la GIZ

Les startups constituent la locomotive de la croissance économique et de la transformation numérique en Afrique. Selon les données de Briter Intelligence, les investissements destinés aux fondateurs africains sont en croissance continue et ont atteint une valeur totale se rapprochant des quatre milliards de dollars en 2022.

Dans cette dynamique régionale, l'écosystème Marocain est en pleine croissance. Croyant en l'importance de l'accès à l'information en tant que moyen pour accélérer le développement des écosystèmes tech, le projet Make-IT in Africa de la GIZ s'est associé avec Briter Bridges pour élaborer un guide destiné aux fondateurs avec pour objectif de les aider à mieux s'orienter dans leur écosystème, d'avoir une visibilité sur les opportunités qui s'offrent à eux, et d'être conscients des défis actuels à relever.

Le projet de l'élaboration du "guide des fondateurs pour la levée de fonds" fait partie d'une initiative régionale plus large menée par Briter Bridges en collaboration avec des acteurs clés des écosystèmes locaux visant à équiper les fondateurs par les outils et les ressources nécessaires pour les assister dans leurs parcours entrepreneurial. Cette initiative couvre 9 pays africains, dont le Bénin, la Tunisie, le Maroc, le Niger, le Togo, la Zambie, la Tanzanie, l'Afrique du Sud, et l'Ethiopie.

En apportant ces connaissances et ces outils avec l'écosystème, pour l'écosystème, nous croyons en la capacité de renforcer l'offre de l'écosystème aux startups, qui, à leur tour, contribueront au développement économique et à la transformation numérique du pays.



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



## 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.

Avec le projet Make-IT in Africa de la GIZ, ce partenariat pour le développement des guides sur la levée de fonds vient appuyer notre approche. Conscient 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

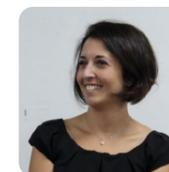


## Impact Lab

À IMPACT Lab, nous sommes engagés depuis 2015 auprès des startups, des grandes entreprises et des institutions publiques pour le renforcement de l'écosystème startups marocain. Nous sommes convaincus que le Maroc a le potentiel de devenir un des principaux hubs d'innovation africain sur des verticales clés comme l'agritech, la cleantech ou la logistique.

Le Maroc fait partie des premiers pays de la région à initier une dynamique d'innovation avec la mise en œuvre des clusters dès technologiques 2006, le déploiement de la stratégie Maroc Innovation en 2009, et l'organisation du 1er Global Entrepreneurship Summit en Afrique en 2014. L'écosystème startups marocain s'est développé initialement grâce à une mobilisation grassroots des acteurs historiques de l'accompagnement. Au cours des dix dernières années, cet écosystème a démontré sa capacité à créer de l'impact localement, et à attirer l'attention des investisseurs internationaux. Aujourd'hui, les startups marocaines font partie du paysage médiatique local et attirent l'attention des décideurs, que ce soit au sein des institutions publiques ou des entreprises. L'écosystème d'accompagnement a démontré sa capacité à développer une expertise propre aux besoins des startups marocaines, en ligne avec les meilleurs standards internationaux. Plusieurs startups marocaines ont intégré des programmes internationaux de renom et ont levé des fonds auprès d'investisseurs early stage locaux et internationaux.

Cependant, la taille de l'écosystème marocain et son positionnement à l'échelle du continent restent en-deçà des attentes pour une économie comme celle du Maroc. Les startups marocaines continuent à faire face à des défis à leur croissance, notamment en termes d'accès au financement. La levée de fonds est un défi pour tout fondateur, mais en particulier dans des écosystèmes comme le Maroc où l'information n'est pas facilement accessible. Ce guide des, développé en partenariat avec le projet Make-IT in Africa de la GIZ et Briter Bridges, vient apporter les outils et les ressources nécessaires aux fondateurs marocains qui se préparent à lever du financement.



**Salma Kabbaj**  
Co-Fondatrice  
IMPACT Lab Africa



**Salma Maafiri**  
Consultante en  
Innovation  
IMPACT Lab Africa

# Table des matières

• Remerciements .....	B
• Les partenaires .....	B
• Avant-propos .....	1
<b>Introduction au guide .....</b>	<b>6</b>
• Naviguer le guide .....	8
- Parcourir le guide .....	9
- Lire les indicateurs .....	9
- Quelques éléments à noter sur la data .....	9
<b>Les bases de la levée de fonds.....</b>	<b>11</b>
• 4 choses que tout fondateur doit savoir sur la levée de fonds au Maroc .....	12
• Cycle de levée de fonds .....	14
• Lever ou ne pas lever .....	16
- Où en êtes-vous dans votre parcours startup ? .....	16
- Pourquoi effectuer une levée de fonds ? .....	18
- Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ? .....	20
• Avant de lever des fonds.....	22
- Quels sont les termes que vous devez connaître ? .....	22
- Votre startup est-elle enregistrée et constituée pour lever des fonds ? .....	22
- Avez-vous mis en place une gouvernance de base ? .....	24
- De quoi avez-vous besoin pour commencer à préparer votre data room ? .....	26
• Commencer à lever des fonds .....	30
- Quelles sont vos options de financement ? .....	30
- Comment valoriser votre entreprise ? .....	34
- Définir le montant à lever (Ask) .....	38
- Trouver et rencontrer le bon investisseur.....	38
- Qu'est-ce que vous devez inclure dans votre pitch ? .....	41
- 5 conseils pour réussir votre pitch .....	44
- Arriver à un "oui" .....	46
• Passer à la clôture.....	48
- Comment négocier avec les investisseurs ? .....	48
- Quand faut-il dire non ? .....	49
- Se mettre d'accord sur la feuille de modalités (Term Sheet) .....	50
- Passer à la diligence raisonnable (due diligence).....	51
• Que faites-vous après la clôture ? .....	52
- Gérer les attentes.....	52
- Gérer la relation avec les investisseurs.....	53
- Se préparer pour le prochain tour de table.....	54

<b>Aperçu sur le pays.....</b>	<b>57</b>
• Les 6 choses à savoir sur le climat des affaires au Maroc .....	58
• Connaître son écosystème startup .....	62
- Le parcours de l'écosystème startup Marocain .....	63
- Aperçu sur le financement des startups marocaines.....	65
• Quel écosystème de support est disponible pour vous ? .....	66
- Hubs et accélérateurs.....	67
- Entreprises .....	67
- Plateformes.....	68
• Quelles options de financement s'offrent à vous ? .....	70
• Les instruments financiers.....	71
- Equity .....	71
- Dette.....	71
- Subventions.....	71
• Les structures de financement .....	72
• Que puis-je apprendre des autres startups qui ont parcouru ce chemin ?.....	74
- Inyad .....	74
- SOWIT.....	76
- Cloudfret .....	78
• Quelles réglementations m'affectent en tant que startup ?.....	80
- Existe-t-il des réglementations que je devrais connaître ?.....	80
- Existe-t-il des incitations fiscales pour les startups ? .....	81
- Quel est la politique de contrôle des changes ? .....	81
- Quels dispositifs existent pour la protection de la propriété intellectuelle ?.....	81
<b>Catalogue des investisseurs .....</b>	<b>83</b>
<b>Liste des ressources .....</b>	<b>97</b>
• Liste des ressources : Maroc .....	99
• Glossaire.....	100
- Le jargon de l'investisseur.....	101
- Stades d'investissement .....	106
- Types d'investissement .....	109
- Types d'investisseurs .....	111

# 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 disponibles dans ce guide.

# Naviguer le guide

1

2

3

4

## 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.

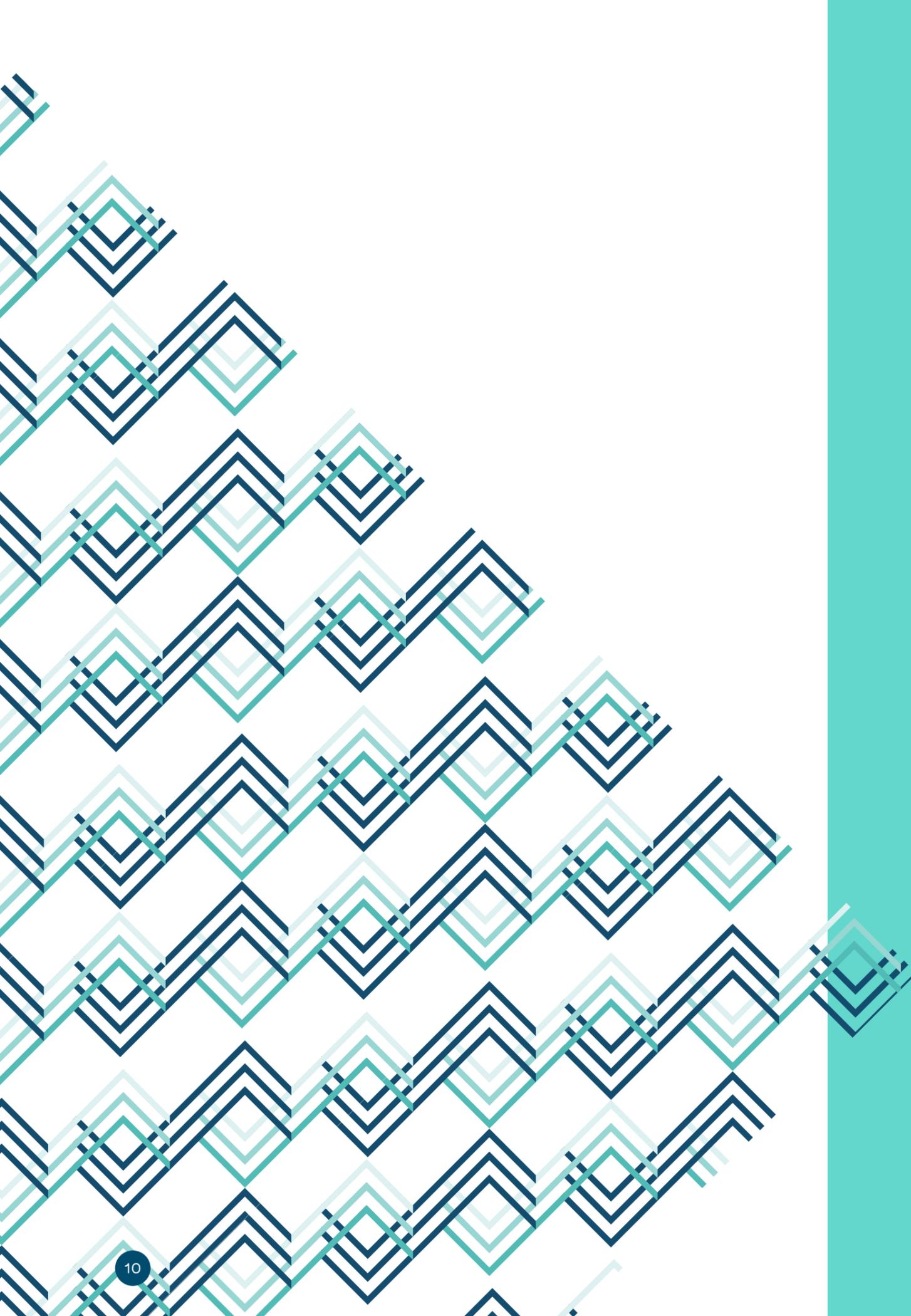


### Zoom :

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



# 4 choses que tout fondateur doit savoir sur la levée de fonds au Maroc

## 1 Tendances parmi les startups

- » Les produits logiciels sont le point d'entrée le plus populaire pour les fondateurs en phase de démarrage, car ils nécessitent le moins de capital et d'expertise.
- » Le Covid a eu un impact majeur sur la définition des grandes tendances sectorielles de l'écosystème, les solutions Logistique, Edtech, Healthtech et Gig Economy prenant leur envol dans un contexte de digitalisation accélérée et d'évolution des habitudes de consommation.
- » Dans un contexte où le nombre de projets est limité, le financement continuera à être motivé par des opportunités de transactions, les investisseurs adoptant une approche agnostique du secteur des startups technologiques.
- » Agritech, Cleantech et Logistics présentent des opportunités de croissance intéressantes pour les futures startups car elles combinent l'intérêt commercial des entreprises locales, le soutien institutionnel du gouvernement et un positionnement concurrentiel unique pour le Maroc dans la région.

## 2 Comment et où obtenir de l'aide

- » De multiples organisations, programmes et initiatives se sont développés au Maroc, avec des propositions de valeur très différentes. Les fondateurs doivent prendre le temps de faire leurs recherches et de s'assurer qu'ils choisissent les offres les plus pertinentes selon leurs besoins.
- » Il existe des opportunités intéressantes à travers les programmes régionaux (MENA ou panafricain) dont les entrepreneurs marocains ne profitent pas en raison de leur déconnexion des autres écosystèmes africains. Les entrepreneurs doivent se connecter aux principaux acteurs de l'écosystème régional et suivre l'actualité des bailleurs pour s'assurer qu'ils ne manquent aucune opportunité.

## 3 Options de financement et levée de fonds

- » Les investisseurs internationaux manifestent un vif intérêt pour les startups du Maroc et de la région car ils cherchent à renforcer leur pipeline de transactions, mais ils ont besoin de voir une solide adéquation produit-marché, une bonne traction et une capacité démontrée à évoluer à l'international.
- » La qualité de l'équipe et sa capacité à travailler ensemble au sein d'un partenariat clair et formalisé sont des facteurs de décision clés pour les investisseurs.
- » Les connexions créées par les entrepreneurs tout au long de leur parcours entrepreneurial sont essentielles pour donner accès aux investisseurs.
- » Le cadre juridique au Maroc génère plusieurs obstacles à la collecte de fonds, ce qui peut entraîner de longs délais de clôture. La création d'une structure juridique dans une juridiction plus flexible est une condition préalable à une levée de fonds internationale.

## 4 L'environnement légal et réglementaire

- » Il n'existe pas au Maroc de cadre réglementaire ou fiscal adapté aux besoins et contraintes spécifiques des startups.
- » Il n'y a pas de cadre juridique pour les schémas de prise de participation non traditionnels (obligations convertibles, stock-options, accords pour des prises de participation futures).
- » Les fonds marocains de capital-risque financés via Innov Invest sont restreints sur les investissements en dehors du Maroc, tandis que les investisseurs internationaux exigent que les startups aient leur siège social dans des juridictions plus fiables. Cela oblige les startups marocaines à faire face à une restructuration juridique complexe entre leur financement en phase d'amorçage et leur série A.

# 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.

## 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 :

- 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 ?

Les bases de la levée de fonds

# 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 nécessitent 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 débloquent 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 importants 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 compliquée, 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 est 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	<ul style="list-style-type: none"><li>» Les déclarations de profits et de pertes</li><li>» Les projections financières</li><li>» Les audits (y compris les comptes)</li><li>» Le tableau de capitalisation</li><li>» Toutes les informations sur les tours de tables précédents antérieurs</li><li>» Les déclarations pro-forma de l'année prochaine</li><li>» Les comptes de gestion</li></ul>
Documents de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"><li>» Pitch deck</li><li>» Conventions de vote</li><li>» Statuts de la société (y compris les versions modifiées et mises à jour)</li><li>» Accords sur les droits des investisseurs</li><li>» Accords de partenariat</li><li>» Accords de premier refus et de co-vente</li><li>» Contrats avec les clients</li><li>» Procès-verbaux des réunions (notamment ceux des réunions du conseil d'administration)</li><li>» Consentements et actions du conseil d'administration</li><li>» Documents du conseil d'administration</li><li>» Pacte d'actionnaires</li><li>» Étude de marché</li><li>» Analyse concurrentielle</li><li>» Processus de vente</li><li>» Elements marketing</li><li>» Plan d'affaires ou business plan (de préférence une seule page)</li><li>» Directives relatives à l'image de marque</li><li>» Bail de bureau</li><li>» Litiges juridiques</li></ul>
Propriété intellectuelle	<ul style="list-style-type: none"><li>» Brevets (accordés et déposés)</li><li>» Stratégie en matière de propriété intellectuelle</li><li>» Détails des licences de logiciels (et tout logiciel libre que vous utilisez)</li><li>» Propriété des noms de domaine</li></ul>
Employés	<ul style="list-style-type: none"><li>» Tous les contrats des employés passés et présents avec les postes, les salaires et les enregistrements</li><li>» Liste des employés actuels, salaires et postes</li><li>» Tous les contrats des stagiaires passés et présents</li><li>» Tous les contrats des consultants passés et présents</li></ul>
Technologie	<ul style="list-style-type: none"><li>» Diagramme de l'architecture du système</li><li>» Documentation de l'API</li><li>» Exportation du backlog du produit</li><li>» Produits existants (par sécurité, vous pouvez vous contenter des captures d'écran)</li><li>» Intégrations</li></ul>



**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 \(Simple Agreement for Future Equity\).](#)



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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investir dans l'équipe ou le produit nécessaire pour générer des revenus sans avoir à mettre de côté des fonds pour des paiements récurrents.</li> <li>Augmenter l'activité en développant des produits ou des marchés supplémentaires.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Disponibilité</b> : L'equity pour les startups en Afrique a augmenté de manière significative au cours de la dernière décennie dans la plupart des marchés.</li> <li><b>Flexibilité</b> : 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.</li> <li><b>Garanties</b> : 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.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Coût du capital</b> : 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 %.</li> <li><b>Accessibilité</b> : 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.</li> <li><b>Dilution</b> : 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 %.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>À un stade précoce, il est plus stratégique de travailler avec des Business Angels qui peuvent vous offrir des conditions favorables.</li> <li>Envisagez les notes convertibles et les financements mixtes comme de bonnes options alternatives pour minimiser le montant des actions cédées.</li> <li>Lorsqu'ils sont disponibles, les SAFE apparaissent comme une option pour les fondateurs en phase de démarrage, car ils ne nécessitent pas de valorisation.</li> </ul>
Dette	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financement d'activités opérationnelles telles qu'une nouvelle campagne de marketing pour votre produit.</li> <li>Financement d'actifs.</li> <li>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.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Accessibilité / coût du capital</b> : La dette est moins chère que les fonds propres et son accès est souvent plus rapide que celui de l'équité. L'exception est le financement des revenus qui peut devenir coûteux si les revenus augmentent rapidement.</li> <li><b>Dilution / propriété</b> : 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.</li> <li><b>Flexibilité</b> : 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.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Disponibilité</b> : 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.</li> <li><b>Flexibilité</b> : 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.</li> <li><b>Garanties</b> : 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.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La dette est souvent une meilleure option que les actions pour financer des activités opérationnelles, comme une nouvelle campagne de marketing pour votre produit.</li> <li>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.</li> <li>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.</li> </ul>
Subventions	<ul style="list-style-type: none"> <li>Construire et tester un produit minimum viable (MVP) avant sa commercialisation.</li> <li>Commercialisation du MVP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Disponibilité</b> : 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.</li> <li><b>Coût du capital</b> : 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.</li> <li><b>Dilution/Propriété</b> : Conserver la pleine propriété de l'entreprise.</li> <li><b>Garanties</b> : Aucune garantie n'est requise. Les actifs ne seront pas saisis et vous n'aurez pas à rembourser si l'entreprise fait faillite.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Accessibilité</b> : Il est difficile de s'y retrouver dans le processus de demande de subvention.</li> <li><b>Coût du capital</b> : Coûts cachés liés à la complexité des critères d'admissibilité et des exigences en matière de reporting.</li> <li><b>Flexibilité</b> : Les critères d'admissibilité et les exigences en matière de dépenses peuvent orienter l'entreprise dans une direction inattendue ou non planifiée.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>Soyez prêt à consacrer du temps à l'établissement de rapports sur les subventions ou à investir dans des personnes capables de le faire.</li> </ul>
Mezzanine	<ul style="list-style-type: none"> <li>Construire et tester un produit minimum viable (MVP) avant sa commercialisation.</li> <li>Commercialisation du MVP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Coût du capital</b> : 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.</li> <li><b>Flexibilité</b> : 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.</li> <li><b>Dilution / propriété</b> : 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.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Accessibilité / coût du capital</b> : Peut être excessivement complexe et coûteux à organiser, et comporte souvent un taux d'intérêt plus élevé qu'un prêt bancaire.</li> <li><b>Dilution / propriété</b> : 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.</li> <li><b>Flexibilité</b> : 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.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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.</li> </ul>

## 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-monnaire ou "post-money".

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

La valorisation pré-monnaire peut alors être facilement calculée :

Valorisation pré-monnaire = valorisation post-monnaire - 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-monnaire) serait :

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

Par conséquent, votre valorisation pré-monnaire 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 développée 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 portefeuille 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Quel est le problème auquel vous répondez ?</li> <li>» Pourquoi le marché a besoin d'avoir une solution comme la vôtre ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Listez les problématiques auxquelles les clients potentiels font face. Une compréhension approfondie des problèmes à résoudre peut vous positionner en tant qu'expert.</li> </ul>
La solution	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Comment votre entreprise résout-elle le problème que vous avez identifié ?</li> <li>» Inventez-vous quelque chose d'entièrement nouveau ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Mettez en avant les principales fonctionnalités de votre solution le plus brièvement possible.</li> <li>» N'hésitez pas à mettre l'accent sur les spécificités qui rendront votre produit plus accessible, plus efficace, ou plus attrayant pour les clients.</li> </ul>
Le marché cible	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Qui essayez-vous d'atteindre avec votre solution ?</li> <li>» L'entreprise vise-t-elle les marchés locaux, régionaux ou internationaux ?</li> <li>» Construisez-vous un produit qui peut être mis à l'échelle mondiale ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» 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.</li> </ul>
La concurrence	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Avec qui êtes-vous en compétition pour atteindre votre marché cible avec ce produit ?</li> <li>» Quelle est votre proposition de vente unique et votre avantage compétitif ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» 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.</li> </ul>
Votre croissance actuelle et la traction du marché	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Avant de lever des fonds, l'entreprise a-t-elle réussi à avoir une traction et à intéresser des clients ?</li> <li>» Si vous avez introduit un produit sur le marché, quel est le taux d'adoption actuel ? Quel est le taux de désabonnement ?</li> <li>» Disposez-vous de canaux existants (par exemple, les réseaux sociaux) où vous pouvez vous appuyer sur un public pour commercialiser votre produit ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» 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.</li> <li>» 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.</li> </ul>
Votre stratégie de croissance	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Comment envisagez-vous d'atteindre de nouveaux clients avec votre produit ?</li> <li>» Quel est le modèle de tarification ?</li> <li>» Comment prévoyez-vous de commercialiser votre produit et de susciter l'intérêt des clients ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» 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.</li> </ul>
Équipe	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Combien de personnes font partie de votre équipe ?</li> <li>» Qui élabore les concepts de votre produit ? Qui le vend ? Quel est le background de l'équipe ?</li> <li>» Qui fait partie de la direction ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» N'oubliez pas de "vendre" votre équipe. Vendre son équipe fait partie de la vente de l'opportunité.</li> <li>» 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.</li> </ul>

Éléments	Ce qu'il faut inclure	Conseils pour votre pitch
Finances	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Comment pouvez-vous démontrer la croissance et les revenus potentiels de l'entreprise ?</li> <li>» Si les coûts sont élevés, comment peut-on les réduire ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Pensez à votre modèle financier en tant que preuve pour démontrer que votre business est ou à le potentiel d'être rentable.</li> <li>» 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 concurrents. Le modèle est également utile afin de mieux expliquer l'allocation des fonds et démontrer le lien avec votre croissance financière.</li> <li>» 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.</li> <li>» 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.</li> </ul>
Impact	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Votre solution offre-t-elle plus que des rendements financiers pour les investisseurs ?</li> <li>» Pouvez-vous aligner votre solution sur les tendances ESG ou ODD actuelles ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» 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.</li> </ul>
Risques	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Qu'est-ce qui peut compromettre le potentiel de votre solution ?</li> <li>» Le marché sur lequel vous opérez ou que vous ciblez présente-t-il des risques ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» 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.</li> </ul>
Fonds nécessaires et leur utilisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Où est-ce que vous envisagez d'allouer les fonds ?</li> <li>» 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 ?</li> <li>» Quand pensez-vous que l'investissement produira des résultats et se transformera en profit ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» 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.</li> <li>» Proposer un calendrier permettant d'avoir une idée sur le temps nécessaire pour que l'investissement soit rentable.</li> <li>» Si vous avez besoin de fonds complémentaires "follow-on funding" pour poursuivre votre développement, n'hésitez pas à le communiquer à vos investisseurs.</li> </ul>



## 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 compléter 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.**

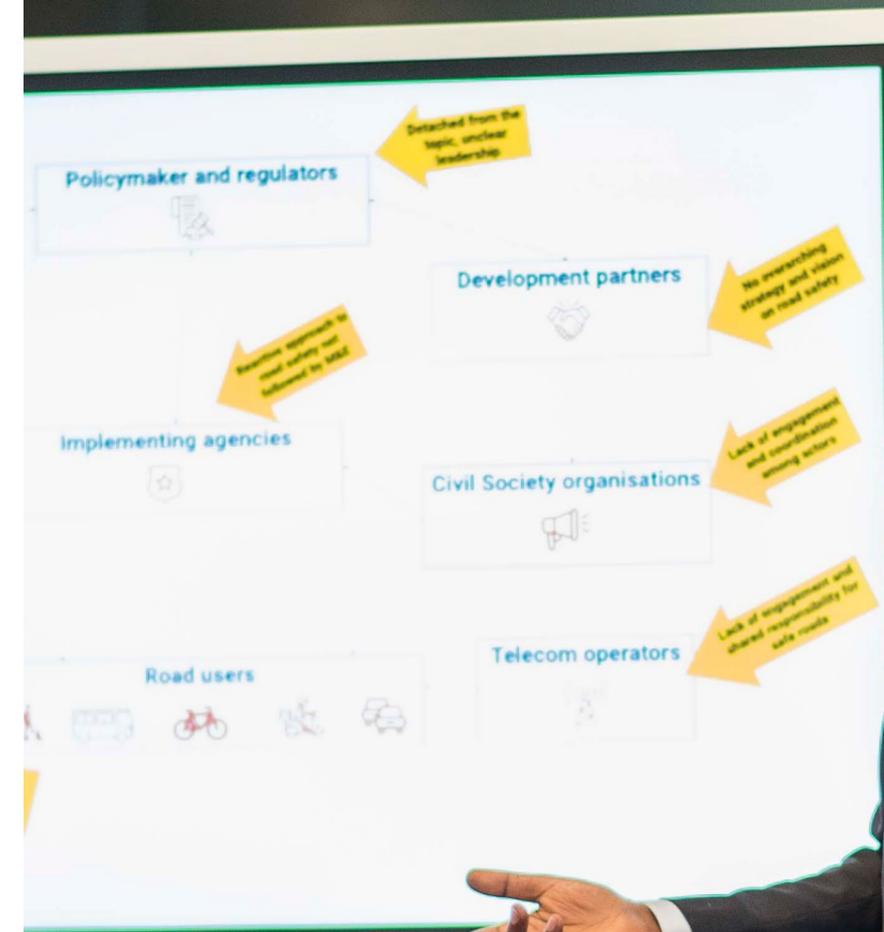
## Arriver à un "oui"

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.**



# 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 essayez 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.](#)



## 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 ciblée 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 champ 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.



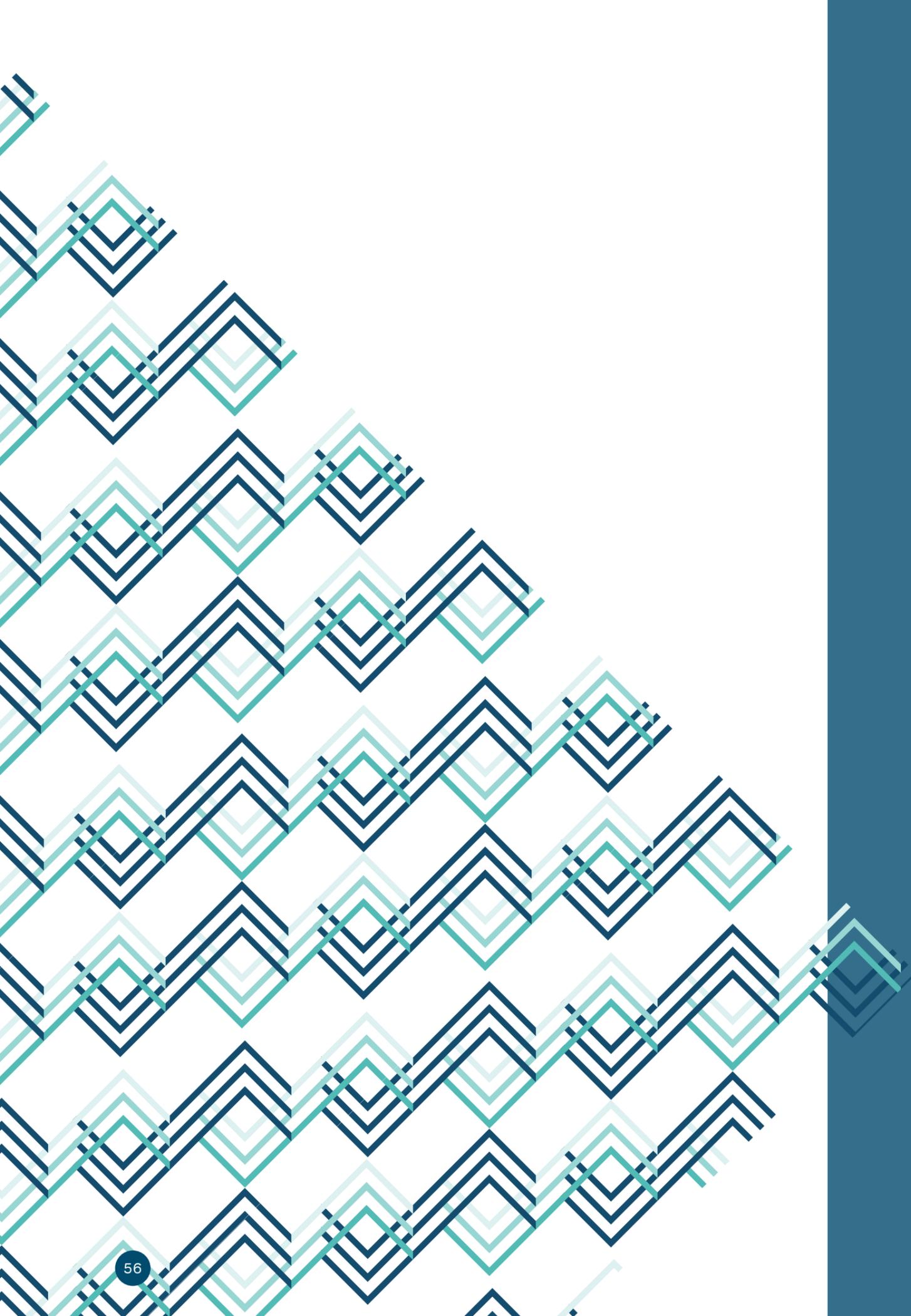
**Boussole :** Gérer la relation avec les investisseurs.

» **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 6 choses à savoir sur le climat des affaires au Maroc

## 1 La population marocaine est de plus en plus instruite, mais les disparités au sein du pays et les compétences entrepreneuriales sont à la traîne.

Le taux d'alphabétisation des adultes a connu une croissance constante ces dernières années, passant de 56% en 2010 à 74% en 2018. Le pourcentage de la population marocaine diplômée de l'enseignement supérieur augmente également régulièrement. Cependant, l'accès à l'éducation se caractérise par des disparités frappantes ; les femmes adultes et les populations rurales restent les moins favorisés. En outre, les problèmes liés à la qualité de l'éducation sont fréquemment mis en lumière, le Maroc se classant régulièrement au bas des classements PISA et TIMSS. Le score de l'indice du capital humain au Maroc était d'environ 0,5 en 2020, inférieur à celui de l'Algérie (0,53) et à celui de la Tunisie (0,52). Les Conditions-cadres de l'Entrepreneuriat attribuent en 2020 une note de 1,9 au Maroc pour la formation entrepreneuriale à l'école. Ils concluent également que le système éducatif marocain ne fournit pas aux jeunes les outils nécessaires pour comprendre le monde entrepreneurial car les investissements réalisés se concentrent sur les installations et les équipements plutôt que sur les capacités et l'animation. Parallèlement, le Maroc souffre d'une inquiétante fuite des cerveaux hautement qualifiés avec plus de 600 ingénieurs qui quittent le Maroc chaque année pour poursuivre des opportunités de carrière à l'international, selon l'ancien ministre de l'Éducation Said Amzazi.

## 2 L'économie du Maroc est la quatrième en Afrique avec de solides secteurs agricole, manufacturier et touristique.

Après une solide reprise économique en 2021 qui a permis au Maroc de compenser largement les pertes de production et d'emplois liées à la crise COVID, l'économie devrait ralentir en 2022 en raison du contexte géopolitique international impactant l'économie mondiale et de la grave sécheresse affectant le secteur agricole du pays. Après une hausse du PIB de 7,9 % en 2021, la croissance économique devrait ralentir à 1,1 % en 2022, avec un déficit budgétaire croissant et des pressions inflationnistes liées à la hausse des prix des importations dans le contexte de la guerre en Ukraine. En termes de PIB, le Maroc se classe au 4e rang des économies africaines, après l'Afrique du Sud, l'Égypte et l'Algérie. Le PIB par habitant a atteint 3 497 \$ en 2021. L'agriculture contribue pour environ 12% au PIB du Maroc, ce qui rend l'économie vulnérable aux variations climatiques. Les industries manufacturières contribuent pour environ 15% au PIB, avec à leur tête les industries automobile et aéronautique, ainsi que l'industrie textile. Le tourisme est également un secteur stratégique représentant environ 10% du PIB et employant 5% de la population active.

## 3 L'esprit d'entreprise est considéré comme un moyen essentiel d'aborder la création d'emplois.

La création d'emplois est l'un des principaux défis auxquels le Maroc est confronté aujourd'hui. Environ 400 000 jeunes Marocains cherchent à intégrer le marché du travail chaque année, mais les niveaux actuels de création d'emplois ne peuvent absorber qu'une fraction de ce nombre. A titre d'exemple, seuls 165 000 emplois ont été créés en 2019. L'entrepreneuriat est donc perçu comme une dynamique cruciale qu'il convient d'accélérer pour résorber les écarts de création d'emplois. Au troisième trimestre 2021, le taux de chômage officiel au Maroc s'élevait à 12,7%. La population âgée de 15 à 24 ans connaît les taux de chômage les plus élevés, avec un taux d'environ 32%. Le travail informel quant à lui, représente 80% de l'emploi total du pays. Ce niveau est très élevé par rapport à la moyenne de la région MENA (67%) mais il reste légèrement inférieur à celui de l'Afrique subsaharienne (86%).

#### **4 Un secteur bancaire solide qui n'a pas encore été bouleversé par les paiements mobiles.**

Avec une infrastructure de 19 banques, environ 6400 agences et 7200 guichets automatiques, le secteur bancaire marocain est parmi les plus structurés de sa région. Malgré un taux de bancarisation affiché de près de 80% sur la base du nombre total de comptes bancaires, 71% de la population n'est pas bancarisée. Dans ce contexte, le paiement mobile a beaucoup de mal à décoller 3 ans après l'octroi des premières licences pour les établissements de paiement. Pourtant, le taux de pénétration mobile est proche de 140% et le smartphone représente 80% de l'utilisation du téléphone mobile. 16 accords ont été délivrés à ce jour, mais les opérateurs peinent à contester le monopole des banques sur les services de paiement.

#### **5 Malgré de bonnes infrastructures, les coûts logistiques restent élevés.**

Selon le Global Quality Infrastructure Index (GQII), le Maroc se classe 69ème sur les 184 pays analysés en 2020, plaçant le pays dans le top 5 en Afrique. Le développement d'infrastructures modernes est une priorité absolue du gouvernement. L'électricité et l'accès au réseau de distribution d'eau se sont étendus pour couvrir la grande majorité des zones urbaines et rurales. Cependant, les coûts logistiques restent élevés et représenteraient environ 20% du PIB (contre une moyenne de 15 à 17% pour les pays émergents).

#### **6 Le Maroc a un environnement favorable pour la conduite des affaires.**

La stabilité politique du Maroc, son économie en développement et sa position géographique stratégique ont permis au pays de sécuriser la 53ème position dans le classement Doing Business 2020. Comparé à d'autres pays africains, le Maroc dispose d'un environnement commercial favorable, attirant d'importants investissements internationaux dans des secteurs clés tels que l'automobile, l'aéronautique, les énergies renouvelables et l'offshoring. Cependant, des défis persistent concernant les processus administratifs, l'accès au crédit, l'exécution des contrats et les transferts transfrontaliers.



# Connaître son écosystème startup

## Entre 2006-2013 Construire les Fondations

- » Implementation des pôles technologiques en 2006.
- » Création de MAScIR "Moroccan Foundation for Advanced Science Innovation and Research" en 2008.
- » Le lancement de la stratégie nationale "Maroc Innovation" en 2009.
- » Lancement du fonds "Maroc Numeric Fund" en 2010.
- » Création du "Moroccan Innovation Center" en 2011.
- » Déploiement des premiers programmes et événements destinés aux startups grâce à un soutien financier dont celui d'OCP Entrepreneurship Network.

## Entre 2014-2016 Accélération du mouvement

- » Organisation du Global Entrepreneurship Summit à Marrakech en 2014 ayant contribué à l'accélération du mouvement startup au Maroc.
- » Adoption du statut juridique d'autoentrepreneur en 2015 offrant une structure juridique et fiscale simplifiée ayant permis d'encourager les jeunes à se lancer dans l'entrepreneuriat.
- » Lancement du premier programme d'Open Innovation en 2016.

## Entre 2016-2019 Structuration et évolution de l'écosystème startup

- » Déploiement du programme InnovInvest par la Caisse Centrale de Garantie (CCG) en 2017 à travers un réseau de 16 incubateurs/accélérateurs grâce au financement de la Banque Mondiale ayant permis de fournir des véhicules de financement aux startups en preseed, seed et Série A.
- » Création de la Fédération de l'Ecosystème Startup au Maroc MSEC en 2018.
- » Lancement du programme Intelaka en 2019 donnant accès au crédit à des conditions préférentielles pour les jeunes entrepreneurs.
- » Lancement de l'incubateur public 202 Founders par COG Invest en 2019.

## À partir de 2019 L'ambition s'agrandit !

- » Approbation de la loi sur le crowdfunding en 2021.
- » Lancement du programme Tatwir Startup Program par Maroc PME et MSEC en 2021.
- » Lancement du Plug&Play Center au Maroc en 2021.
- » Emergence des premières success stories telles que : Dabadoc, La Marocaine des e-services, SOWIT, et Chari.

## Le parcours de l'écosystème startup Marocain

Les structures d'accompagnement des startups ont joué un rôle clé dans l'émergence de l'écosystème startup marocain. Elles ont créé des espaces pour les entrepreneurs et les aspirants entrepreneurs afin de se connecter et de promouvoir la culture entrepreneuriale. Ces structures ont réussi à mettre les startups marocaines sous les projecteurs auprès des principales parties prenantes (médias, entreprises, gouvernement, bailleurs, etc.). Elles ont également contribué à la structuration de tous les programmes clés autour de l'entrepreneuriat au Maroc. En 2019, les 19 principales structures d'accompagnement des startups se sont regroupées pour créer MSEC, la fédération professionnelle de l'écosystème startup au Maroc. Le rôle principal de MSEC est de soutenir la création des conditions propices à l'accélération de la dynamique startup au Maroc.

Aujourd'hui, les startups au Maroc jouent un rôle clé en remettant en question le statu quo dans plusieurs secteurs dominés par des pratiques informelles, en révolutionnant les pratiques existantes grâce à la technologie ou en créant des modèles commerciaux plus durables et inclusifs. Cependant, elles sont encore pour la plupart au début de leur développement. Un nombre croissant de startups marocaines gagnent en visibilité au niveau régional ou international, souvent grâce à leur participation à des programmes internationaux tels que Plug & Play ou YCombinator. Plusieurs "success stories" régionales ont vu le jour dans la HealthTech (Dabadoc), la GovTech (La Marocaine des e-services), l'AgriTech (SOWIT) et le e-commerce (Chari), pour n'en citer que quelques-unes.

L'écosystème marocain d'accompagnement des startups a également démontré sa capacité à créer de l'impact. Les incubateurs et accélérateurs marocains ont montré leur capacité à déployer des programmes de classe mondiale et à se développer en Afrique. Parallèlement, le Maroc a vu se développer des centres de recherche spécialisés, dotés d'équipements et d'installations de pointe, et d'une expertise reconnue. MAScIR, par exemple, est un centre de recherche public créé en 2007 qui se concentre sur la recherche appliquée dans les domaines des biotechnologies, des nanotechnologies et des matériaux. D'autres exemples peuvent être cités, comme l'INRA, qui est une référence régionale pour la recherche agronomique, et l'UM6P, qui se distingue par sa capacité à mobiliser des partenaires institutionnels et industriels, et de l'expertise internationale. Les entreprises marocaines sont également actives dans le développement de l'écosystème startup depuis 2017. De nombreux programmes d'innovation d'entreprise ont été déployés entre 2017 et 2019, bénéficiant d'une forte visibilité et d'une forte mobilisation de l'écosystème, y compris au niveau africain. Les acteurs des services financiers ont mené cette dynamique, suivis des acteurs de la mobilité et de l'agroalimentaire. Bien que la crise COVID ait ralenti la dynamique générale d'innovation des entreprises au Maroc, plusieurs grandes entreprises s'engagent aujourd'hui pour renforcer leurs capacités internes de gestion de l'innovation et leurs programmes d'accompagnement, quoique de manière moins visible.

Ces engagements prennent la forme de programmes dédiés aux startups (comme 212 Founders de CDG Invest), de programmes d'open innovation (comme le Yellow Challenge de WafaCash), ou d'événements écosystémiques (comme les inwi days organisés annuellement par inwi). Certaines entreprises, comme CDG ou Afrikaia, ont structuré des outils de financement en equity à destination des start-ups en phase de démarrage, soit par le biais de fonds de capital-risque dédiés (CDG Invest), soit par le biais de filiales (AfriMobility).

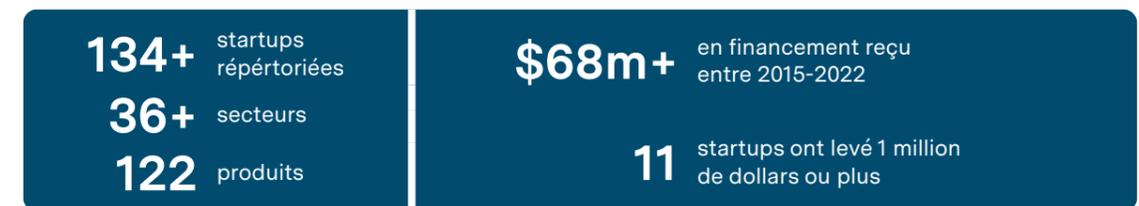
Le Maroc est précurseur de la dynamique d'innovation ouverte au niveau régional. Elle permet de créer des opportunités pour les startups B2B et B2B2C de tester leurs solutions dans un environnement de marché réel, de valider leur adéquation produit-marché et de sécuriser leurs premiers contrats.

Cependant, les startups au Maroc sont toujours confrontées à des obstacles importants pour leur croissance, et beaucoup ont du mal à atteindre la trajectoire d'échelle attendue par les investisseurs internationaux. Cela peut s'expliquer par plusieurs facteurs dont les suivants :

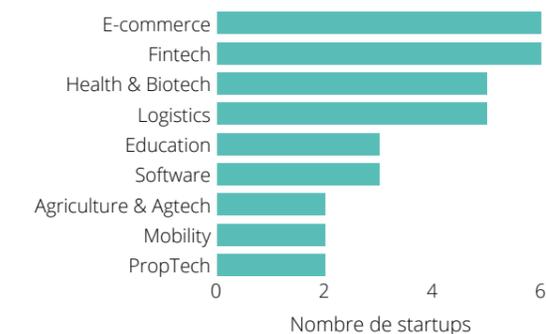
- » Le manque d'accompagnement de qualité et de financement adéquat en phase d'accélération ;
- » Les difficultés d'accès au marché des entreprises en raison du manque de confiance, de la longueur des cycles de vente et des mauvaises conditions de paiement ;
- » Les difficultés à bâtir une organisation qui soutient la croissance en raison du manque de ressources et de l'indisponibilité des talents ;
- » Les faibles compétences entrepreneuriales de l'équipe fondatrice.

Aujourd'hui, l'écosystème des startups marocaines est en retard sur plusieurs autres écosystèmes africains qui ont déployé des stratégies d'innovation ambitieuses. Alors que l'écosystème se mobilise pour combler l'écart, les perspectives sont très prometteuses, avec de plus en plus de startups marocaines qui réussissent à se faire remarquer dans le paysage régional et international de l'innovation.

## Aperçu sur le financement des startups marocaines



### Secteurs clés

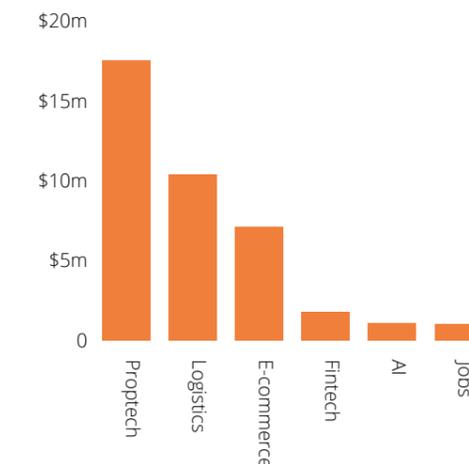


### Les startups les plus financées

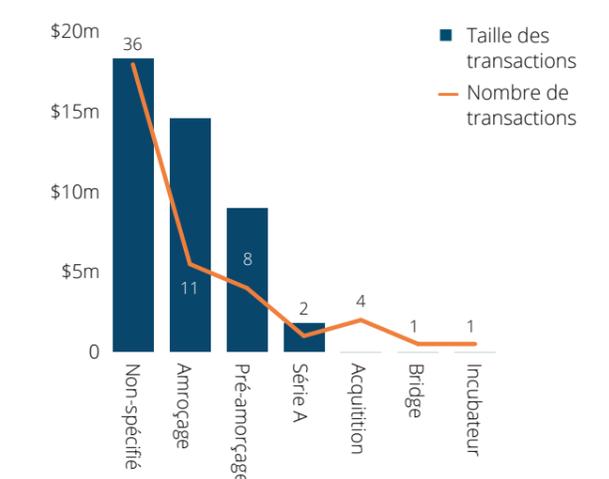


### Tendances de financement

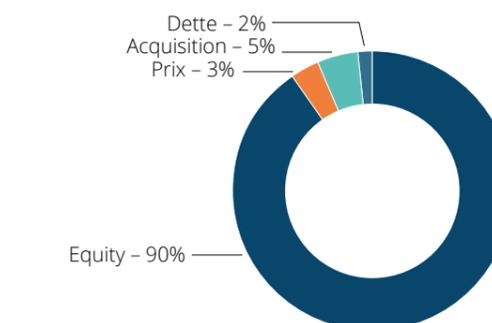
#### Financement par secteur



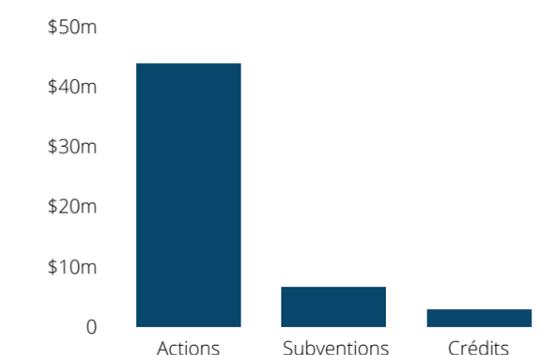
#### Financement par stade de transaction



#### Répartition des transactions par type



#### Financement par type de transaction



Ces figures s'appuient sur les 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 ?

Le tableau ci-dessous donne un aperçu des différents acteurs offrant de l'accompagnement aux startups au Maroc. Il présente également leur rôle et des exemples notables pour vous aider dans votre parcours au sein de l'écosystème marocain !

Type	Description	Rôle	Exemples
Hubs, incubateurs et accélérateurs	Plus de 30 structures d'accompagnement opèrent à travers le Maroc, constituant un écosystème dynamique stimulant l'entrepreneuriat à travers le pays.	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Accéder à des espaces de co-working</li> <li>» Intégrer des programmes de formation</li> <li>» Bénéficier d'un accompagnement opérationnel</li> <li>» Etablir des connexions à des experts et des partenaires potentiels</li> <li>» Participer à des événements</li> </ul>	IMPACT Lab, Startup Maroc, Bidaya, Emerging Business Factory, HSeven, Réseau Entreprendre Maroc
Associations	L'écosystème s'appuie sur plusieurs associations qui rassemblent les acteurs clés autour de structures organisées, afin de structurer et professionnaliser le secteur de l'accompagnement des startups, et de créer un environnement plus favorable au développement de l'écosystème.	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Contribuer à des initiatives à l'échelle de l'écosystème</li> <li>» Se connecter avec d'autres acteurs clés de l'écosystème</li> <li>» Accéder à des informations privilégiées</li> </ul>	MSEC, APEBI, CGEM
Universités	Des centres de recherche appliquée tels que l'UM6P, Mascir, l'IRESEN ou l'INRA se sont positionnés comme des références régionales tant en matière d'infrastructures que d'expertises. Cependant, des synergies restent à développer entre ces structures de recherche et l'écosystème des startups.	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Bénéficier des infrastructures de recherche</li> <li>» Renforcer la compétitivité de votre solution en se basant sur la recherche scientifique</li> <li>» Accéder à des opportunités de commercialisation de la propriété intellectuelle générée dans les universités</li> </ul>	UM6P, AUI, UEMF, ISCAE

Type	Description	Rôle	Exemples
Cabinets d'avocats	Très peu de sociétés juridiques disposent de l'expertise ou de l'expérience pour proposer un accompagnement adapté aux startups et aux investisseurs, notamment dans le cadre d'une démarche de levée de fonds. Cela peut conduire à un processus long et fastidieux, avec de longues négociations sur des clauses qui sont considérées comme une pratique standard à l'international.	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Bénéficier d'expertise dans la structuration juridique de l'entreprise</li> <li>» Se faire accompagner dans la négociation des documents juridiques (partenariats commerciaux, levées de fonds, etc.)</li> </ul>	Dentons Sayarh & Menjra, Allia Skalli
Organismes gouvernementaux	Les entités gouvernementales ont montré un intérêt croissant pour l'écosystème marocain des startups au lendemain de la crise COVID. Cependant, bien que l'innovation fasse partie des orientations de haut niveau qui ont été définies pour le gouvernement actuel, il n'y a pas de stratégie ou de leadership clairs sur les thématiques liées aux startups ou à l'innovation.	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Accéder à des programmes gouvernementaux ponctuels pour le financement ou l'assistance technique</li> </ul>	Maroc PME, Tamwilcom, Agence de Développement du Numérique (ADD)

## Hubs et accélérateurs

Plus de 30 structures d'accompagnement opèrent à travers le Maroc, constituant un écosystème entrepreneurial dynamique. L'offre de services des structures d'accompagnement a progressivement évolué, démarrant avec un accent initial sur l'organisation d'événements et l'accompagnement à la génération d'idées, pour se concentrer aujourd'hui sur le déploiement de programmes d'incubation. Seuls quelques acteurs déploient aujourd'hui des programmes d'accélération. La plupart des structures d'accompagnement sont basées sur l'axe Casablanca - Rabat, mais plusieurs ont une portée nationale à travers des événements, des programmes régionaux dédiés ou des programmes déployés en distanciel ou en ligne. On a également vu émerger des structures locales performantes dans d'autres grandes villes comme Emerging Business Factory à Marrakech, Univers Startup à Agadir ou Bridges to the Future à Fès. Certaines structures d'accompagnement marocaines telles qu'IMPACT Lab ou la Startup Station ont réussi à étendre leurs activités à d'autres pays africains, soit par le biais de bureaux locaux, soit par le biais de partenariats.

## Entreprises

Les entreprises marocaines jouent un rôle actif dans l'écosystème des startups depuis 2017, à travers de nombreux programmes d'innovation d'entreprise prenant la forme d'événements et de concours à des programmes d'accompagnement dédiés aux startups. Le groupe CDG, Attijariwafa Bank, Afriquia, inwi, Banque Centrale Populaire, et OCP figurent parmi les entreprises les plus dynamiques dans l'écosystème startups.

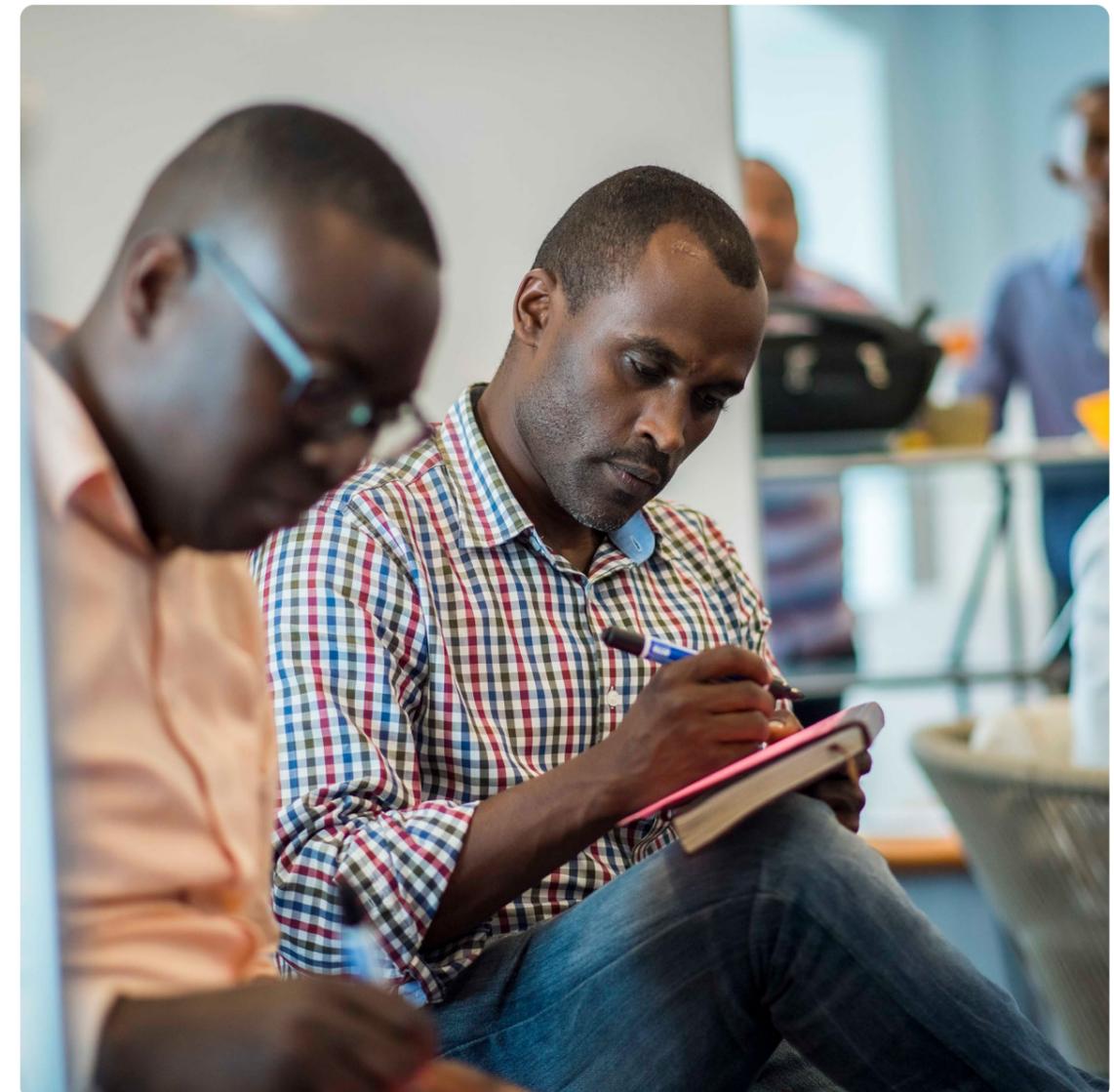
## Plateformes

Plusieurs plateformes ont été lancées au Maroc pour servir de guichets uniques permettant aux entrepreneurs d'accéder à toutes les informations dont ils ont besoin, y compris une liste de programmes et de structures d'accompagnement. Ces plateformes incluent Startuphub.ma, lancée par l'Agence de Développement du Digital en 2020 et la plateforme Intalik lancée par la CGEM, la Confédération marocaine du secteur privé, en 2021. Cependant, les informations sont encore rares et dispersées, et les startups marocaines passent souvent à côté d'opportunités attractives, surtout au niveau régional ou continental, en raison du manque d'information.

Le tableau ci-dessous donne un aperçu des ressources et des programmes accessibles au Maroc.

Organisation	Description	Lien
<b>Programmes locaux d'accompagnement</b>		
212 Fondateurs	Un programme déployé par le groupe CDG visant à accompagner et à financer des startups early stage	<a href="#">Lien</a>
Bidaya	Un incubateur spécialisé dans l'accompagnement de startups en phase d'amorçage opérant dans l'innovation sociale et environnementale.	<a href="#">Lien</a>
Bridges to the Future	Un incubateur apportant expertise et accompagnement aux entrepreneurs et entreprises de Fès.	<a href="#">Lien</a>
CE3M	Un incubateur de startups spécialisé dans les innovations liées à l'Electronique, la Microélectronique, la Mécatronique et la Mécanique.	<a href="#">Lien</a>
Cluster Ménara	Une association spécialisée dans la promotion de l'écosystème entrepreneurial de l'industrie cosmétique et alimentaire de luxe.	<a href="#">Lien</a>
Cluster Solaire	Un incubateur dédié à l'accompagnement des porteurs de projets opérant dans les filières renouvelables et GreenTech.	<a href="#">Lien</a>
Emerging Business Factory	Un incubateur accompagnant les startups digitales et créatives à Marrakech.	<a href="#">Lien</a>
Happy Ventures	Un incubateur dédié aux startups du Moyen-Orient et d'Afrique opérant dans le secteur des villes intelligentes.	<a href="#">Lien</a>
Hseven	Un accélérateur de startups africaines basé à Casablanca	<a href="#">Lien</a>
IMPACT Lab	Un accélérateur africain d'innovation dédié à l'accompagnement des startups et des collaborations entre startups et entreprises	<a href="#">Lien</a>
Cluster CFCIM	Un incubateur de startups relevant de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc.	<a href="#">Lien</a>
La Startup Station	Un incubateur de startups technologiques basé à Casablanca.	<a href="#">Lien</a>
MCISE	Un incubateur de startups pour entrepreneurs sociaux basé à Rabat.	<a href="#">Lien</a>
Startup Maroc	Un accélérateur de startups marocaines basé à Rabat.	<a href="#">Lien</a>
Univers Startup	Un incubateur et un espace de coworking pour les startups, les entrepreneurs, les MPME et les indépendants basés à Agadir.	<a href="#">Lien</a>
<b>Programmes internationaux d'accompagnement</b>		
Enactus	Un réseau universitaire international d'entrepreneurs sociaux.	<a href="#">Lien</a>

Organisation	Description	Lien
Endeavour	Une communauté internationale d'entrepreneurs à fort impact.	<a href="#">Lien</a>
Plug & Play	Un accélérateur de startups international implanté au niveau de l'UM6P à Benguerir.	<a href="#">Lien</a>
Réseau Entreprendre Maroc	Un réseau de chefs d'entreprises qui accompagne l'entrepreneuriat.	<a href="#">Lien</a>
CEED	Une branche locale d'un réseau international qui soutient les entrepreneurs dans les marchés émergents.	<a href="#">Lien</a>



© Endeavor/Illuma Creative Studio

# Quelles options de financement s'offrent à vous ?

Le point de départ pour déterminer les options de financement qui s'offrent à vous est de déterminer à quelle étape de la levée de fonds vous vous trouvez. Ci-dessous, nous fournissons une ventilation des étapes de financement, les principales caractéristiques des startups dans ces phases au Maroc, la gamme de transactions, les startups notables, les instruments et les bailleurs de fonds. Armé de ces informations, vous pouvez ensuite évaluer l'instrument et les bailleurs de fonds appropriés.

Organiser	Principales caractéristiques	Gamme de transactions	Startups notables	Instrument	Acteurs
Pré-amorçage	Preuve de concept	10 000 \$ - 50 000 \$	Konta	Subventions, Dette	Business Angels
Amorçage	Test MVP	1 M\$ - 5 M\$	SOWIT	Dette, Equity	Investisseur early stage
Série A	Expansion vers de nouveaux marchés	2 millions de dollars - 20 millions de dollars	Chari	Equity, Dette	Capital-risque
Fusion ou acquisition	Expansion vers de nouveaux marchés	30 millions de dollars - 100 millions de dollars	Kifal Auto	Equity, Dette	Entreprises



© GIZ/Serge Marion Muhzi

# Les instruments financiers

## 1 Equity

La plupart des investissements en equity au Maroc sont réalisés au stade de l'amorçage par des fonds de capital-risque locaux.

Le financement en capital d'amorçage est également fourni au Maroc par des Business Angels qui opèrent individuellement ou à travers des réseaux. Au niveau de la série A, les startups marocaines commencent à attirer l'attention des VC internationaux qui investissent dans la région et qui souhaitent renforcer leur pipeline de transactions.

## 2 Dette

La plupart des financements en dette octroyés aux startups marocaines ont été déployés via le programme Innov Invest, qui offrait jusqu'à 50 000 \$ de prêts d'honneur sans intérêt aux startups au stade du MVP. Ce programme est temporairement à l'arrêt car il est en cours de refonte. Des prêts d'honneur sont également mis à disposition par le biais d'incubateurs et d'accélérateurs dans le cadre de programmes soutenus par des bailleurs internationaux. Le financement bancaire n'est généralement accessible qu'aux PME d'une certaine taille qui ont développé de solides antécédents et des relations de proximité avec leurs banques. Les institutions financières marocaines ont une approche conservatrice consistant à consentir des prêts uniquement en contrepartie de garanties équivalentes.

## 3 Subventions

Plusieurs startups ont bénéficié de subventions de pré-amorçage des programmes Innov Invest, d'un montant allant jusqu'à 20 000 \$ par startup au stade de l'idée. Cet instrument est maintenant suspendu car le programme est en cours de restructuration. Une multitude d'autres subventions et prix ont été déployés pour les startups aux stades de pré-amorçage et d'amorçage, soit par le biais de programmes soutenus par des bailleurs de fonds, soit par le biais de concours d'entreprise.

# Les structures de financement

Le tableau ci-dessous donne un aperçu des différentes options de financement au Maroc, y compris leur accessibilité (vert = très accessible ; rouge = pas accessible du tout), les avantages et les inconvénients pour les startups.

Possibilité de financement	Accessibilité	Avantages	Inconvénient
Financement public	●	» Gratuit ou peu coûteux	» Approche administrative » Processus longs » Montants limités
Subventions des bailleurs (par le biais d'incubateurs et d'accélérateurs)	●	» Combiné avec un accompagnement » Accès aux connexions institutionnelles locales et internationales	» Disponibilité / quantités limitées » Exigences en matière de reporting » Contraintes sur les dépenses
Programmes d'innovation ouverte	●	» Accès à l'expertise et aux informations marché » Accès à des contrats et partenariats potentiels	» Financement dédié à un déploiement pilote spécifique
Business angels	●	» Accès à l'expertise et aux réseaux » Tolérance élevée au risque	» Dissolution du capital » Processus non structuré » Risque d'ingérence dans la stratégie et les décisions opérationnelles
Fonds d'entreprises	●	» Accès à l'expertise, aux opportunités d'affaires directes et aux réseaux » Taille de ticket intéressante au stade de l'amorçage	» Dissolution du capital » Faible tolérance au risque reflétée dans les termes et conditions » Risque d'ingérence dans la stratégie
VC locaux	●	» Taille de ticket intéressante au stade de l'amorçage » Crédibilité pour les futures levées de fonds	» Dissolution du capital » Conditions moins favorables que les normes internationales
VC internationaux	●	» Tolérance élevée au risque » Termes et conditions conformes aux normes internationales	» Dissolution du capital » Besoin de déplacer le siège de la startup hors du Maroc
Dette bancaire	●	» Pas de dissolution du capital	» Coût élevé » Garantie collatérale nécessaire » Manque de compréhension des startups

## Les Business Angels

A ce jour, il existe 4 réseaux de Business Angels au Maroc. Ils investissent généralement en contrepartie de fonds propres dans des startups avec un produit démontré - adapté au marché, avec des tailles de tickets individuels comprises entre 10 000 \$ et 50 000 \$. L'accès au financement des Business Angels au Maroc manque toujours de transparence et les transactions ne sont généralement pas divulguées, mais le nombre estimé de transactions par an serait inférieur à 10.

## Les sociétés de capital-risque (Fonds VCs)

Le financement early stage a commencé à se développer au Maroc en 2017 à travers le programme Innov Invest déployé par Tamwilcom. Aujourd'hui, 4 fonds de capital-risque locaux, ainsi que quelques acteurs internationaux tels que Plug & Play ou Y Combinator sont positionnés au stade de l'amorçage, créant un pipeline plus solide de startups de série A pour les fonds de capital-risque internationaux. Ils se concentrent principalement sur les startups avec une traction démontrée et ont une préférence pour des tickets minimum de 500 000 \$. Un autre acteur local clé du capital-risque est CDG Invest, qui est lié au programme d'accélération 212 Founders et qui investit en amorçage avec des tickets d'environ 300 000 \$. Tous ces fonds sont également positionnés sur les financements de série A. Quelques fonds internationaux de capital-risque explorent désormais activement l'écosystème marocain, en mettant l'accent sur les startups en phase de croissance ayant un potentiel d'internationalisation démontré.

## Les bailleurs internationaux

Les bailleurs internationaux sont les principaux moteurs des programmes d'accompagnement de startups au Maroc. Ils représentent la principale source de financement des structures d'accompagnement aux startups et orientent donc souvent l'agenda en termes de thèmes ou de secteurs verticaux de concentration des programmes de soutien aux startups. Il s'agit notamment de l'Agence Française de Développement, de la GIZ, de la Banque Mondiale, de l'Union européenne ou d'Enabel.

## Les banques

Le financement bancaire n'est généralement pas accessible aux startups car les banques ont une approche conservatrice qui favorise les grandes PME ayant de solides antécédents et relations. Parmi les principales banques opérant au Maroc et s'intéressant à l'écosystème startups figurent la BCP, Attijariwafa Bank, la BMCE, le CIH et le Crédit Agricole.

## Le gouvernement

Certains programmes de financement public sont déployés par le biais du réseau de banques commerciales, comme Intilaka, qui propose des prêts à faible taux d'intérêt et sans garantie aux entrepreneurs. Ces prêts sont dédiés au lancement de nouvelles entreprises et peuvent aller jusqu'à 130 000 \$ par projet avec un taux d'intérêt plafonné à 2 %.

Soutien du gouvernement		Lien
Tamwilcom	Une institution financière publique fournissant des financements aux MPME	<a href="#">🔗</a>
Maroc PME	Un organisme public affilié au ministère de l'industrie, fournissant un soutien et un financement aux entreprises innovantes.	<a href="#">🔗</a>

# Que puis-je apprendre des autres startups qui ont parcouru ce chemin ?

## Inyad

Inyad a pour mission d'accompagner la transition des business traditionnels vers le monde digital dans la région MENA. Des millions de commerçants, du Maroc à la Turquie, sont enregistrés sur la plateforme Inyad pour gérer leurs activités quotidiennes de manière plus efficace : ventes en ligne et en magasin, gestion de stock, suivi des comptes fournisseurs clients, comptabilité, achats, gestion du personnel et de la paie, etc.



## Parcours de levée de fonds

Voici un aperçu du parcours de levée de fonds d'Inyad :

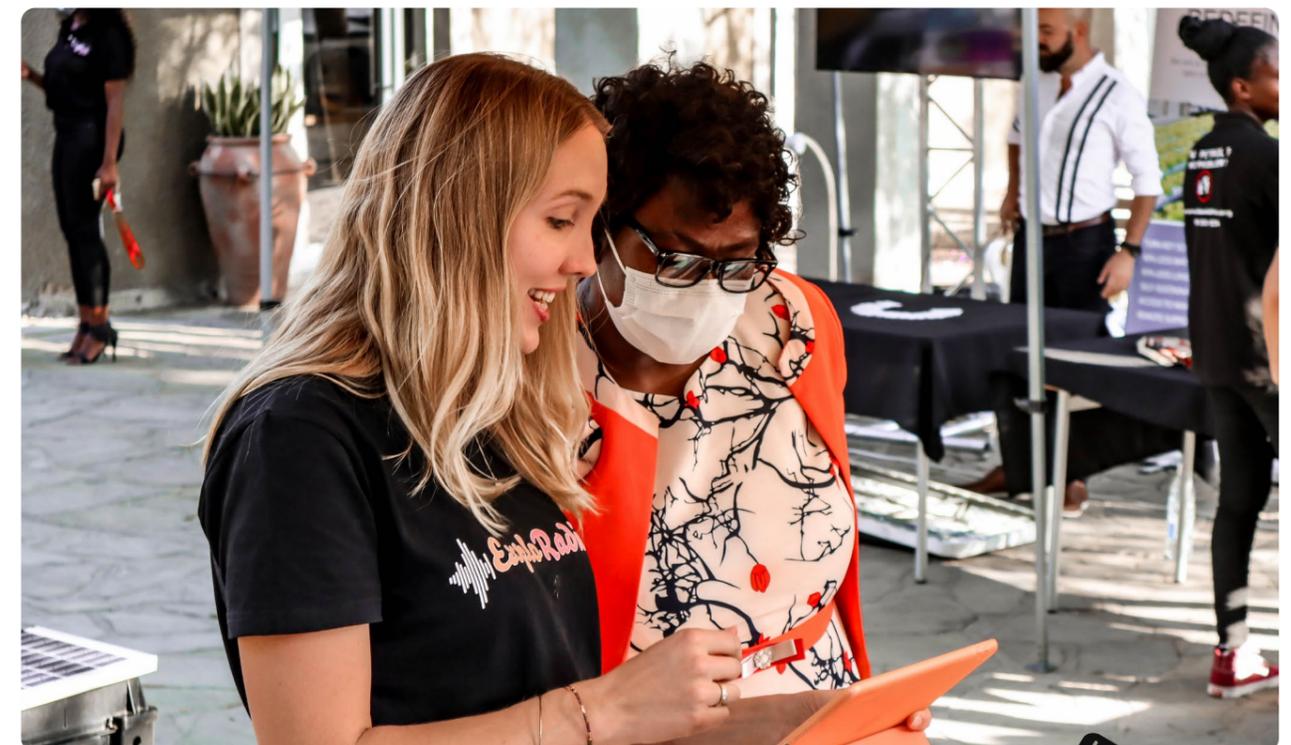
Montant	Chronologie	Organiser	Taper	Investisseurs
10 000 \$	2019	Pré-amorçage	Subvention	Innov Idea à travers Réseau Entreprendre Maroc
150 000 \$	2019	Pré-amorçage	Equity	Famille et amis
350 000 \$	2019	Amorçage	Équité	CDG Invest
25 000 \$	2020	Pré-amorçage	Prêt d'honneur	Innov Start par Endeavour
7 500 000 \$	2021	Série A	Equity	Partech, FJ Labs, Venture Souk, Local Globe Business Angels

Moncef Chlouchi s'est entièrement investi dans le projet Inyad dès 2018. Sachant qu'il ne pourrait pas lever de fonds sans faire preuve de traction, il a décidé d'investir toutes ses économies et 100% de son temps, sans rémunération, pour démarrer son aventure entrepreneuriale. Après 2 ans d'itération sur le produit, Inyad a pu rapidement générer de la traction au Maroc et à l'international grâce à une solide adéquation produit-marché et un processus d'onboarding client entièrement digitalisé. Aujourd'hui, Inyad a réussi à atteindre 5 millions de téléchargements de ses applications et à créer une

communauté de 800 000 utilisateurs actifs à travers la région MENA et particulièrement en Égypte, en Turquie, au Maroc et en Arabie Saoudite. Jusqu'à présent, 20 milliards de dollars de transactions clients et fournisseurs passent par l'application Konnash d'Inyad chaque année. La trajectoire de croissance rapide et prévisible d'Inyad, ainsi que son internationalisation auprès d'un segment qui a résisté jusqu'à présent aux nouvelles technologies, ont été des facteurs clés qui ont suscité l'intérêt des investisseurs locaux et internationaux. Après avoir maîtrisé les moteurs de la digitalisation à grande échelle des petits commerces, Inyad doit maintenant démontrer la voie vers sa rentabilité.

## Leçons apprises

- » Concentrez-vous d'abord sur le produit que vous développez et le problème que vous résolvez
- » Adoptez une approche structurée et axée sur les données : suivez vos métriques pour comprendre et contrôler les drivers de votre entreprise
- » Ne perdez pas votre temps sur des activités de RP dans les premiers jours ! Consacrez toute votre énergie à votre produit et vos utilisateurs, et concentrez-vous sur une bonne exécution
- » Capitalisez sur toutes les ressources existantes : votre succès dépendra du soutien supplémentaire que vous recevrez de tous ceux qui vous entourent
- » Le marché du capital-risque est petit et vous vous ferez remarquer si vous générez de la traction, mais soyez prêt pour un processus de levée de fonds intense



© GIZ/Carla Oosthuizen

## SOWIT

SOWIT est une startup agritech qui utilise des algorithmes basés sur l'imagerie pour améliorer la prise de décision des agriculteurs et des autres parties prenantes de la chaîne de valeur agricole.



### Parcours de levée de fonds

Vous trouverez ci-dessous un aperçu du parcours de levée de fonds de SOWIT :

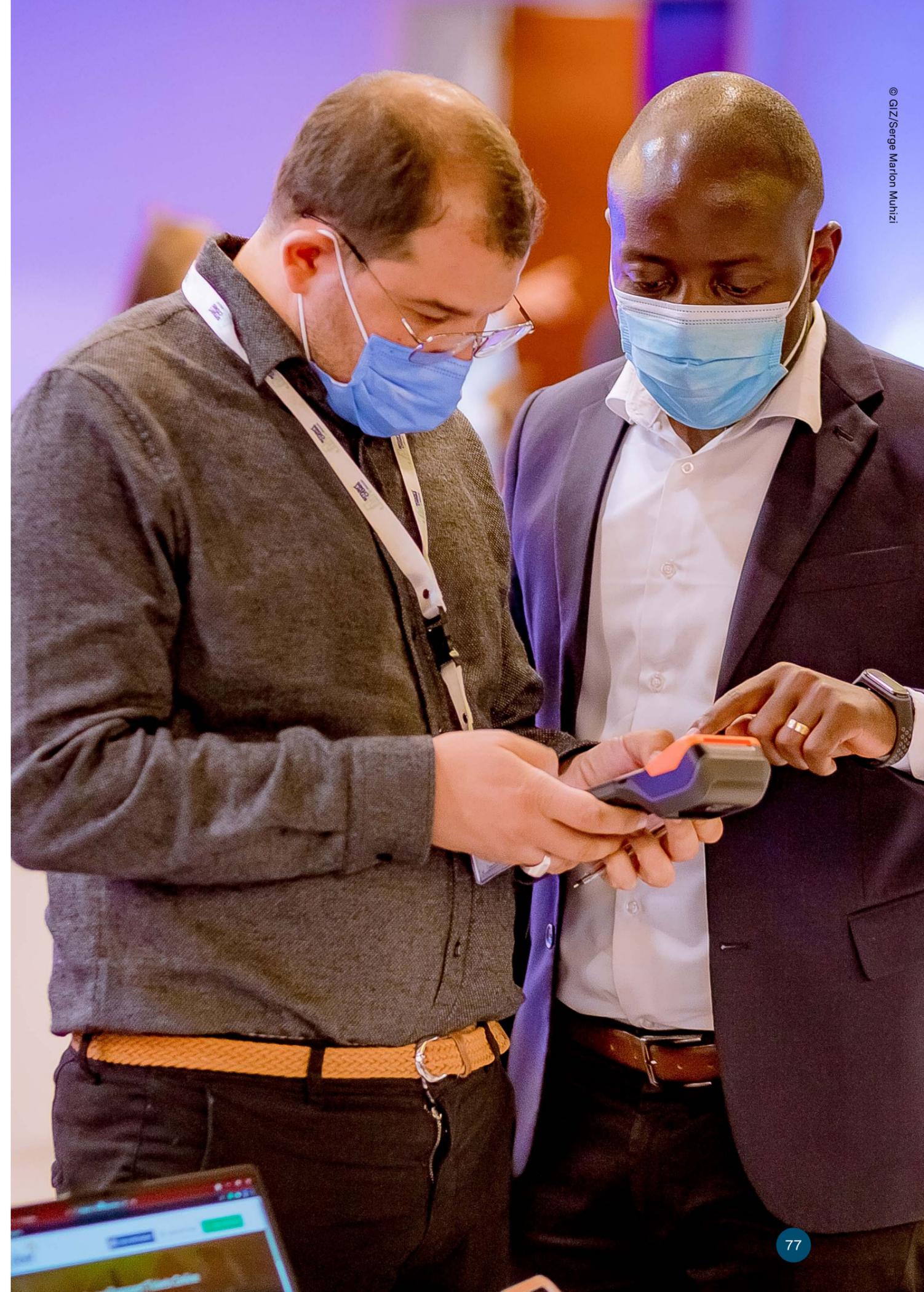
Montant	Chronologie	Organiser	Taper	Investisseurs
1 100 000 \$	2019	Planter	Equity, Dette	SEAF Maroc
300 000 \$	2019	Planter	Subvention, Prêt d'honneur	BPI
5 000 000 \$ à 8 000 000 \$	En cours	Série A	Equity	

Moins de 6 mois après la finalisation de son premier prototype, SOWIT générait déjà 10 000 € de revenus mensuels récurrents. Ce parcours de mise sur le marché efficace a été possible grâce à une technologie propriétaire solide, une compréhension fine des utilisateurs cibles et une équipe solide et bien connectée. Forts de la traction initiale générée et grâce à leur positionnement international entre le Maroc et la France, les co-fondateurs de SOWIT, Hamza Rkha Chaham et Hamza Bendahou, ont pu engager rapidement des conversations avec des fonds d'amorçage dans les deux pays. Cependant, ils ont fait le choix de démarrer leur levée de fonds auprès de SEAF Morocco qui a démontré une meilleure compréhension des enjeux locaux du premier marché cible de SOWIT. Cette première levée de fonds a permis à SOWIT d'atteindre un chiffre d'affaires mensuel récurrent de 145 000 € en 2022, en se développant dans 11 pays et en lançant de nouvelles solutions basées sur la data.

La levée de fonds en série A de SOWIT, qui est en cours de clôture, permettra à la startup de poursuivre son expansion géographique, d'améliorer l'accessibilité des produits aux agriculteurs et de développer ses activités de crédit rating et de data.

### Leçons apprises

- » Vous ne pouvez pas engager une conversation avec un investisseur avant d'avoir généré des revenus
- » Il y a un grand intérêt pour l'écosystème marocain de la part des investisseurs internationaux qui couvrent la région car le flux de transactions est limité au stade de la série A et les valorisations sont attractives
- » Votre actif technologique doit être solide et bien protégé au niveau international. N'hésitez pas à nouer des partenariats technologiques internationaux pour renforcer votre crédibilité.
- » Assurez-vous de tirer parti de toutes vos connexions



## Cloudfret

Cloudfret est une plateforme digitale qui connecte des expéditeurs avec un large réseau de transporteurs de confiance entre l'Europe et l'Afrique.



### Parcours de levée de fonds

Montant	Chronologie	Organiser	Taper	Investisseurs
20 000 \$	2021	Pré-amorçage	Subvention	Innov Idea à travers Startup Maroc
50 000 \$	2021	Pré-amorçage	Prêt d'honneur	Innov Start à travers Startup Maroc
350 000 \$	2021	Amorçage	Equity	Partenaires Azur
1 000 000 \$	2022	Amorçage	Equity	Afrique, Plug & Play, PRC Ventures
5 000 000 \$	En cours	Série A	Equity	

Driss Jabar, cofondateur de Cloudfret, a réussi à obtenir un accord de son premier investisseur avant même d'écrire sa première ligne de code. Driss avait déjà eu une expérience entrepreneuriale réussie et l'équipe d'Azur Innovation Management était suffisamment confiante pour convenir à l'avance d'une taille de ticket et d'une valorisation. Les pré-requis pour conclure la transaction : développer le MVP et signer 2 clients.

Cloudfret a rempli ces prérequis en mars 2021, générant son premier revenu mensuel de 900 €. Au moment où la transaction avec Azur Innovation Management a été conclue - 3,5 mois plus tard, en raison de contraintes administratives et juridiques -, Cloudfret avait déjà sécurisé 20 clients.

Cloudfret a utilisé ses 2 premières levées de fonds pour diversifier son activité de transport des denrées périssables vers d'autres secteurs tels que l'automobile et le textile, ainsi que pour étendre son empreinte régionale à 4 pays en Europe et 2 en Afrique. Aujourd'hui, Cloudfret génère un revenu récurrent mensuel de 140 000 €, avec une croissance mensuelle de 30 %. La startup est rentable depuis avril 2022 et elle est valorisée à 5 millions de dollars.

Elle est actuellement dans son 3ème round ou cycle de financement auprès d'investisseurs locaux et internationaux afin de développer de nouvelles opportunités de croissance. La clôture est prévue avant la fin de l'année en cours.

### Leçons apprises

- » Les investisseurs s'intéressent fortement à la logistique et à la Fintech compte tenu des opportunités de marché existantes en Afrique.
- » Soyez prudent dans votre choix de co-fondateurs. Assurez-vous de prendre le temps de discuter des règles de votre partenariat et de les formaliser dans un pacte d'actionnaires précisant les périmètres de chacun, des objectifs clairs, des clauses de sortie, etc.
- » Définissez clairement votre vision et votre stratégie avant de commencer à approcher des investisseurs. Construire une startup internationale nécessite une stratégie, une feuille de route d'exécution et un dynamisme différent de la construction d'une PME innovante locale.
- » Démontrez votre capacité à exécuter progressivement et ayez confiance que les investisseurs continueront à vous soutenir directement ou par le biais de mises en relation si vous atteignez vos objectifs.
- » La levée de fonds auprès d'investisseurs internationaux nécessite de délocaliser le siège de la startup hors du Maroc.



© Endevai/Illume Creative Studio

# Quelles réglementations m'affectent en tant que startup ?

## Existe-t-il des réglementations que je devrais connaître ?

Malgré l'intérêt de nombreuses institutions publiques et le lancement de plusieurs initiatives gouvernementales, les progrès ont été limités dans la définition d'un cadre réglementaire adapté aux besoins spécifiques des startups, ou visant à favoriser le développement de la startup marocaine. Cela conduit à plusieurs défis, notamment :

- » La création et la liquidation d'entités juridiques peuvent être des processus lents et compliqués en raison de retards administratifs.
- » La fiscalité marocaine sur les salaires, les bénéfices et les gains d'investissement est élevée, sans avantages fiscaux définis pour accroître la compétitivité des startups.
- » Il n'existe pas de cadre juridique pour les schémas de prise de participation non traditionnels (obligations convertibles, stock-options, accords pour des prises de participation futures), ce qui réduit la flexibilité dans la structuration des investissements.

De plus, il n'existe aucun cadre réglementaire ou fiscal pour faciliter l'accès au marché des startups. Les appels d'offres publics et privés comportent des contraintes administratives qui rendent quasiment impossible pour les startups de soumettre leurs offres. Ces contraintes liées aux processus administratifs internes, en plus de la perception du risque associé aux startups, conduisent à une faible incitation des acteurs corporate ou institutionnels à contractualiser avec les startups.

Le Maroc compte aujourd'hui 5 cadres juridiques en place pour encourager l'entrepreneuriat :

- » Le statut d'auto-entrepreneur, entré en vigueur en 2015, offre un cadre juridique et fiscal simplifié aux entrepreneurs en démarrage qui peuvent ainsi tester leur marché avant la création d'une structure juridique traditionnelle.
- » En 2018, une incitation fiscale a été introduite au Maroc pour encourager les investissements dans les startups (voir ci-dessous).

- » Le Statut National d'Étudiant Entrepreneur, entré en vigueur en 2019 avec le soutien de l'Union Européenne, propose un accompagnement technique et une formation aux étudiants qui souhaitent poursuivre un projet entrepreneurial après l'obtention de leur diplôme.
- » La Société par Actions Simplifiée, nouvelle forme juridique entrée en vigueur en 2021, offre plus de flexibilité aux actionnaires et devrait devenir la forme juridique préférée des nouveaux entrepreneurs.
- » La loi sur le financement participatif, qui a été votée au Parlement début 2021, devrait ouvrir la porte à de nouvelles sources de financement pour les startups allant des subventions et prêts aux fonds propres, mais elle n'est pas encore opérationnalisée à ce jour.

## Existe-t-il des incitations fiscales pour les startups ?

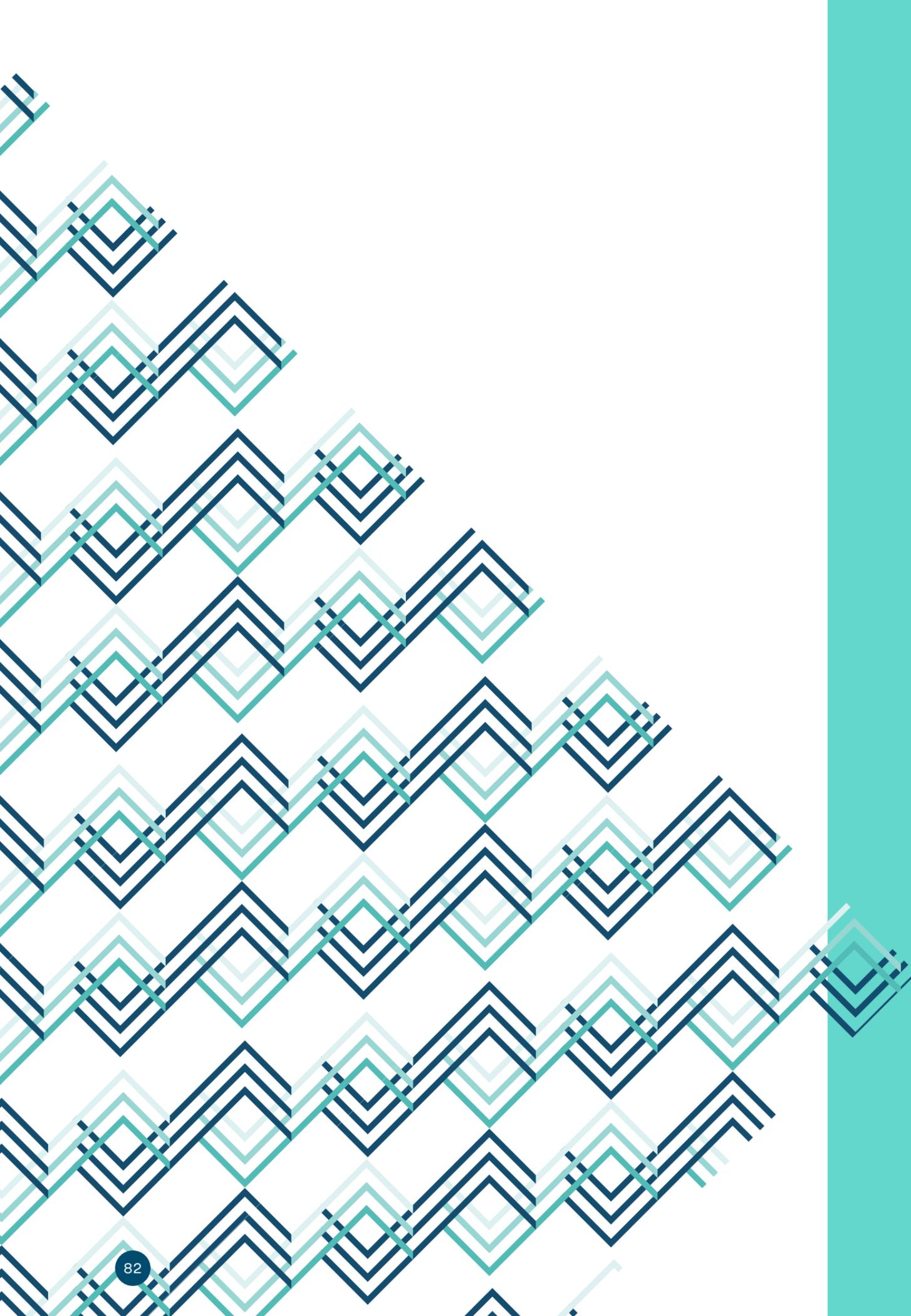
En 2018, une incitation a été instaurée permettant aux entreprises marocaines de bénéficier d'une exonération fiscale équivalente au montant investi dans les startups jusqu'à un maximum de 20 000 \$. Ce plafond a ensuite été relevé à 50 000 \$. Cependant, l'impact de cette mesure a été mineur car elle n'est pas accessible aux investisseurs personnes physiques et la définition utilisée pour les startups est très restrictive (moins de 5 ans depuis la création, moins de 500 000 \$ de revenus et plus de 30 % de dépenses en R&D).

## Quel est la politique de contrôle des changes ?

Le Maroc a mis en place une politique stricte de contrôle des changes. Les sorties sont autorisées sur les dividendes et les plus-values si le financement par actions provient de sources internationales. Cependant, les flux interentreprises entre une entreprise marocaine et une entreprise internationale sont soumis à un contrôle strict, ce qui génère des réticences de la part des investisseurs internationaux.

## Quels dispositifs existent pour la protection de la propriété intellectuelle ?

Les droits de propriété intellectuelle sont appliqués au Maroc par l'OMPIC (Office Marocain de la Propriété Intellectuelle et Commerciale). Cependant, les investisseurs internationaux privilégient avec les startups qui disposent de technologies protégées par des agences internationales de propriété intellectuelle.



## CHAPITRE 3

# Catalogue des investisseurs

Ce catalogue présente quelques investisseurs ayant un intérêt d'investir dans des startups au Maroc. 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 leurs 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

## Contact

@500Startups

@500-startups

500.co

Les investisseurs internationaux

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

<b>Date de création</b>	2010
<b>Siège</b>	Les États-Unis d'Amérique
<b>Type d'investisseur</b>	Capital-risque
<b>Secteurs</b>	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
<b>Stades d'intérêt</b>	Incubateur, Accélérateur, Amorçage, Pré-série A, Série B, IPO, Série C



## Contact

@ChandCapitalKE

@chandaria-capital

info@chandariacapital.com

chandariacapital.com

Les investisseurs internationaux

**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.

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



## Contact

@endeavor\_global

@endeavor\_2

contact@endeavor.org

www.endeavor.org

Les investisseurs internationaux

**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.

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



## Contact

@anafricanfuture

@anafricanfuture

hello@future.africa

www.future.africa

Les investisseurs internationaux

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

<b>Date de création</b>	2019
<b>Siège</b>	Nigeria
<b>Type d'investisseur</b>	Capital-risque
<b>Secteurs</b>	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
<b>Stades d'intérêt</b>	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A



## Contact

@globalinnovfund

@global-innovation-fund

hello@anstriconfuture.com

www.globalinnovation.fund

Les investisseurs internationaux

**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.

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



## Contact

@googlestartups

startup.google.com/accelerator/africa/

Les investisseurs internationaux

**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

<b>Date de création</b>	2011
<b>Siège</b>	Les États-Unis d'Amérique
<b>Type d'investisseur</b>	Accélérateur
<b>Secteurs</b>	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

[in](#) @keppleaffrica  
[admin@kepple-fund.org](mailto:admin@kepple-fund.org)  
[kepple-africa-ventures.com](http://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



### Contact

[Twitter](#) @villagecapital  
[in](#) @village-capital  
[dahler.battle@vilcap.com](mailto:dahler.battle@vilcap.com)  
[vilcap.com](http://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



### Contact

[in](#) @launch-africa  
[info@launchafrica.vc](mailto:info@launchafrica.vc)  
[www.launchafrica.vc](http://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



### Contact

[Twitter](#) @ycombinator  
[yclegal@ycombinator.com](mailto:yclegal@ycombinator.com)  
[www.ycombinator.com](http://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



### Contact

[Twitter](#) @microtraction  
[in](#) @microtraction  
[www.microtraction.com](http://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



### Contact

[in](#) @4dx-ventures  
[info@4dxventures.com](mailto:info@4dxventures.com)  
[4dxventures.com](http://4dxventures.com)

Les investisseurs locaux

4DX Ventures is an early stage venture firm focused on Africa.

Date de création	2017
Siège	Ghana
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, Entertainment, FinTech & DFS, FoodTech, Health, Internet, Logistics, Marketing, Sport
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A, Pré-Série B, Série B



## Contact

@54capital  
 @tia-invest  
 info@54capital.com  
 54capital.com

Les investisseurs locaux

**54 Capital** est un gestionnaire d'actifs axé sur l'Afrique avec une stratégie agile transaction par transaction offrant aux investisseurs un accès direct au flux de transactions.

Date de création	2013
Siège	Royaume-Uni
Type d'investisseur	Capital-risque
Stades d'intérêt	Amorçage



## Contact

@africanvest\_grp  
 @tuninvest  
 investor-relations@africanvest.com  
 www.africanvest.com

Les investisseurs locaux

**Africanvest** est une société d'investissement et de services financiers basée en Tunisie.

Date de création	1994
Siège	Tunisie
Type d'investisseur	Capital-investissement
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, BioTech, FinTech & DFS, Health, Insurance, Jobs, Marketing, Mobility, Software
Stades d'intérêt	Série A, Pré-Série B, Série B, Série C



## Contact

@A15\_Inc  
 @a15  
 info@a15.com  
 www.a15.com/en-us/

Les investisseurs locaux

**A15** est une entreprise entrepreneuriale qui crée des produits numériques et des marques technologiques.

Date de création	2015
Siège	Égypte
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Digital Economy, E-commerce, Entertainment, FinTech & DFS, Health, Jobs, Marketing, On-Demand Services, PropTech, Agnostique, Software
Stades d'intérêt	Amorçage, Pré-Série A, Série B



## Contact

@ambo-ventures  
 www.ambo.vc

Les investisseurs locaux

**Ambo Ventures** est une société panafricaine de capital-risque offrant un accès au capital aux startups axées sur l'impact en Afrique.

Date de création	2021
Siège	Égypte
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	BioTech, Green Economy
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage



## Contact

AcuityVentures  
 @acuity-venture-partners  
 info@acuityvc.com  
 acuityvc.com

Les investisseurs locaux

**Acuity Venture Partners** est une société de capital-risque basée en Afrique qui applique son expertise en science des données pour mesurer et investir dans les start-ups technologiques à partir des stades de l'amorçage à la série A.

Date de création	2019
Siège	Nigeria
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	FinTech & DFS, Health, Insurance, Marketing
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage



## Contact

@endureC  
 @endure-capital  
 tf@endurecap.com  
 www.endurecap.com

Les investisseurs locaux

**Endure Capital** est un fonds d'investissement de démarrage qui investit dans la région MENA.

Date de création	2015
Siège	Égypte
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, BioTech, Digital Financial Services, E-commerce, Education, FinTech & DFS, FoodTech, Health, Logistics, Mobility, Software
Stades d'intérêt	Amorçage, Pré-Série A, Série A, Pré-Série B, Série B



### Contact

- @FutureHubAfrica
- @fhub
- contact@fhub.io
- www.fhub.io

Les investisseurs locaux

**Future Hub** est un fonds d'investissement en phase de démarrage, un incubateur, un réseau d'accélération soutenant les startups en Afrique avec des connaissances, des capitaux, un accès à un réseau et des ressources en provenance de Chine. Le fonds finance et soutient les entrepreneurs africains de n'importe quel pays ciblant le continent africain. Future Hub investissent jusqu'à 300 000 \$ pour 5 % des capitaux propres dans les tours de table PreSeed/Seed.

Date de création	2019
Siège	Chine
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Digital Financial Services, Entertainment, FinTech & DFS, Marketing, Agnostique
Stades d'intérêt	Amorçage



### Contact

- @MediterraniaP
- @mediterrania-capital-partners
- communications@mcapitalp.com
- www.mcapitalp.com

Les investisseurs locaux

**Mediterrania Capital Partners** est une société de capital-investissement qui investit en Afrique.

Date de création	2008
Siège	Espagne
Type d'investisseur	Capital-investissement
Secteurs	Construction, Education, FinTech & DFS, Health



### Contact

- @nuwacapital
- @nuwacapital
- hello@nuwacapital.io
- nuwacapital.io

Les investisseurs locaux

**Nuwa Capital** est une société de capital-risque basée à Dubaï qui cible les startups de la région MENA, de l'Afrique de l'Est, du Pakistan et de la Turquie.

Date de création	2020
Siège	Émirats Arabes Unis
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	E-commerce, FinTech & DFS, FoodTech, Logistics, Mobility, Software
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Pré-Série B



### Contact

- @greenteccapital
- @greentec-capital-partners
- info@greentec-foundation.com
- greentec-capital.com

Les investisseurs locaux

**GreenTec Capital Partners** investit dans des start-ups et des PME africaines en mettant l'accent sur la combinaison de l'impact social et environnemental avec le succès financier.

Date de création	2015
Siège	Allemagne
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, Digital Economy, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Green Economy, Jobs, Logistics, Manufacturing, On-Demand Services, Professional Services, Security, Waste Management
Stades d'intérêt	Pré-amorçage, amorçage, Série A



### Contact

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

Les investisseurs locaux

**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-Série A, Série A, Série B



### Contact

- @marocnumfund
- @mitc-capital-maroc-numeric-fund-
- contact@gaia-impactfund.com
- www.mnf.ma

Les investisseurs locaux

**Maroc Numeric Fund** est un fonds de capital-risque technologique qui investit au Maroc.

Date de création	2010
Siège	Maroc
Type d'investisseur	Impact, Capital-risque
Secteurs	CleanTech, Deep Tech, Digital Financial Services, Education, FinTech & DFS, Software
Stades d'intérêt	Amorçage, Série A



## Contact

[in](#) @ralicap  
[info@ralicap.com](mailto:info@ralicap.com)  
[ralicap.com](http://ralicap.com)

Les investisseurs locaux

**RaliCap** est une société de capital-risque qui aide les fondateurs à créer la prochaine génération de services financiers sur les marchés émergents.

<b>Date de création</b>	2020
<b>Siège</b>	Les États-Unis d'Amérique
<b>Type d'investisseur</b>	Capital-risque
<b>Secteurs</b>	Digital Economy, FinTech & DFS, Marketing, Software
<b>Stades d'intérêt</b>	Pré-Amorçage, Amorçage



## Contact

[in](#) @the-euromena-funds  
[info@euromenafunds.com](mailto:info@euromenafunds.com)  
[euromenafunds.com](http://euromenafunds.com)

Les investisseurs locaux

**The EuroMena Funds** est l'une des principales sociétés de capital-investissement de la région MEA spécialisée dans les marchés émergents ayant un historique de performance.

<b>Date de création</b>	2005
<b>Siège</b>	Royaume-Uni
<b>Type d'investisseur</b>	Capital-investissement
<b>Secteurs</b>	Education, Health, Insurance, Manufacturing



## Contact

[Twitter](#) @RocketBerlin  
[in](#) @rocket-internet-se  
[proparco@proparco.fr](mailto:proparco@proparco.fr)  
[www.rocket-internet.com](http://www.rocket-internet.com)

Les investisseurs locaux

**Rocket Internet incub** et investit dans des entreprises technologiques à l'échelle mondiale.

<b>Date de création</b>	2007
<b>Siège</b>	Allemagne
<b>Type d'investisseur</b>	Capital-risque
<b>Secteurs</b>	E-commerce, FinTech & DFS, Internet, Logistics
<b>Stades d'intérêt</b>	Incubateur ou accélérateur, Pré-Amorçage, Amorçage, Série A, Série B, Série C, IPO



## Contact

[Twitter](#) @Um6pVentures  
[in](#) @um6p-ventures  
[contact@um6pventures.com](mailto:contact@um6pventures.com)  
[um6pventures.com](http://um6pventures.com)

Les investisseurs locaux

**UM6P Ventures** est une société de capital-risque en phase de démarrage qui promeut la croissance durable et innovante des entreprises dans la région MENA.

<b>Date de création</b>	2019
<b>Siège</b>	Maroc
<b>Type d'investisseur</b>	Capital-risque
<b>Secteurs</b>	E-commerce
<b>Stades d'intérêt</b>	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A



## Contact

[in](#) @saviuventures  
[arthur@saviu.vc](mailto:arthur@saviu.vc)  
[www.saviu.vc](http://www.saviu.vc)

Les investisseurs locaux

**Saviu** est un fonds de capital-risque et un venture builder qui se concentre sur les jeunes pousses africaines.

<b>Date de création</b>	2017
<b>Siège</b>	France
<b>Type d'investisseur</b>	Capital-risque
<b>Secteurs</b>	E-commerce, FinTech & DFS, Health, Jobs, Logistics, Software
<b>Stades d'intérêt</b>	Amorçage, Pré-Série A, Série A



## Contact

[in](#) @valangels  
[contact@valangels.com](mailto:contact@valangels.com)  
[valangels.com](http://valangels.com)

Les investisseurs locaux

**Val'Angels** est une association membre qui met en relation des porteurs de projets, des promoteurs avec des investisseurs membres et permet de déployer des interventions financières souples, rapides et efficaces.

<b>Date de création</b>	2007
<b>Siège</b>	France
<b>Type d'investisseur</b>	Investisseurs providentiels
<b>Secteurs</b>	Information Technology, Software
<b>Stades d'intérêt</b>	Tour de Business Angel

Contact

-  @venturesouq
-  @venturesouq
-  info@venturesouq.com
-  www.venturesouq.com

 Les investisseurs locaux



Contact

-  @wamdacapital
-  @wamda-capital
-  info@wamdacapital.com
-  wamdacapital.com

 Les investisseurs locaux

**VentureSouq** est une plateforme d'investissement dédiée aux entreprises technologiques mondiales en phase de démarrage.

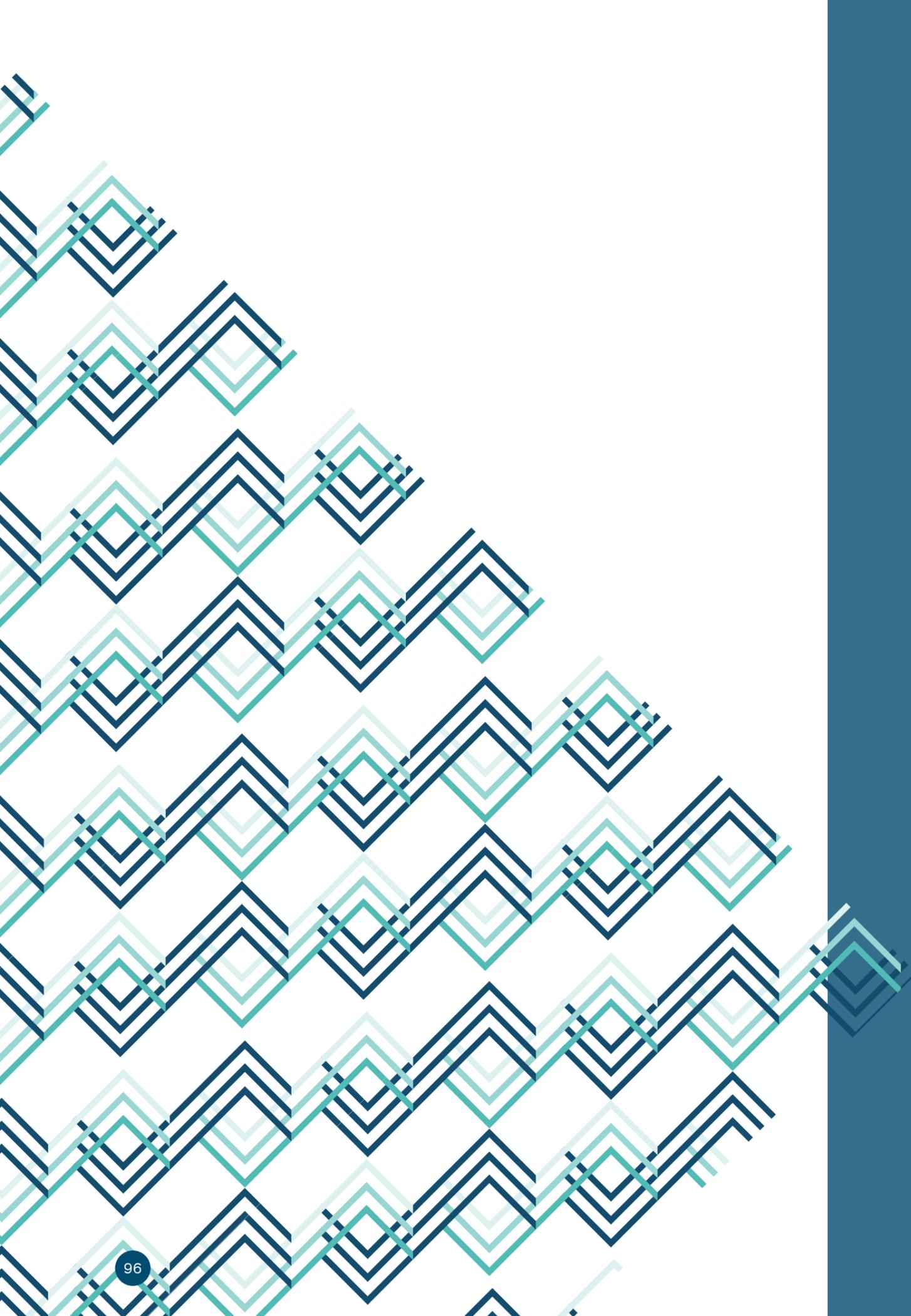
<b>Date de création</b>	2013
<b>Siège</b>	Emirats Arabes Unis
<b>Type d'investisseur</b>	Autre
<b>Secteurs</b>	FinTech & DFS, Health, Media, Mobility, Software
<b>Stades d'intérêt</b>	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A

**Wamda Capital** est une société de capital-risque qui investit dans des entrepreneurs exceptionnels de la région MENA.

<b>Date de création</b>	2014
<b>Siège</b>	Émirats Arabes Unis
<b>Type d'investisseur</b>	Capital-investissement
<b>Secteurs</b>	Agriculture & AgTech, Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, Jobs, Logistics, Media, Mobility, PropTech, Real Estate, Software
<b>Stades d'intérêt</b>	Pré-Série A, Série A, Série B



© GIZ/Serge Marlon Muhizi



CHAPITRE 4

# Liste des ressources

# 4

# Liste des ressources : Maroc

## Accès au support

Découvrir les acteurs clés de l'écosystème à travers [Startuphub.ma](https://startuphub.ma), une plateforme dédiée développée par l'Agence de Développement Numérique

Pour plus d'informations sur les programmes locaux d'accompagnement, visiter les sites des différents incubateurs et accélérateurs:

- » [212 Fondateurs](#)
- » [Bidaya](#)
- » [Bridges to the Future](#)
- » [CE3M](#)
- » [CEED](#)
- » [Cluster Ménara](#)
- » [Cluster Solaire](#)
- » [Emerging Business Factory](#)
- » [Enactus](#)
- » [Endeavour](#)
- » [Happy Ventures](#)
- » [Hseven](#)
- » [IMPACT Lab](#)
- » [Cluster CFCIM](#)
- » [La Startup Station](#)
- » [MCISE](#)
- » [Plug & Play](#)
- » [Réseau Entreprendre Maroc](#)
- » [Startup Maroc](#)
- » [Univers Startup](#)

Accéder à la plateforme [Intaliq](#), lancée par la CGEM, pour trouver les ressources adaptées en réponse aux besoins des entrepreneurs à toutes les étapes de la création d'entreprise

## Accès au financement

Découvrir les outils de financement dédiés aux startups par [Tamwilcom](#) dans le cadre du programme Innov Invest

Visiter les sites dédiés des fonds VC marocains:

- » [Maroc Numeric Fund](#)
- » [Azur Innovation Fund](#)
- » [Seaf Morocco Growth Fund](#)

## Rejoindre les réseaux et les communautés actives au Maroc

- » [La Fédération de l'Ecosystème Startups au Maroc MSEC](#)
- » [Morocco Fintech Association](#)
- » [L'APEBI](#)
- » [La French Tech Maroc](#)

# 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.

<b>Accord des fondateurs</b>	Un contrat entre les fondateurs de l'entreprise qui décrit les rôles, les responsabilités, les obligations et la structure de l'entreprise.
<b>Acquisition en bloc (Cliff)</b>	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.
<b>Adéquation produit-marché (Product-market fit)</b>	La mesure dans laquelle un produit répond aux besoins et à la demande du marché.
<b>Capital patient</b>	Un investissement réalisé par des investisseurs qui offrent une plus longue période de temps avant d'obtenir des rendements financiers ou des bénéfices.
<b>Chiffre d'affaires annuel</b>	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. $\text{Chiffre d'affaires annuel} = \frac{\text{Revenus sur une période bien déterminée}}{\text{Les jours de cette période}} \times \text{Les jours d'une année}$
<b>Chiffre d'affaires annuel récurrent (ARR)</b>	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. $\text{Chiffre d'affaires annuel récurrent (ARR)} = \text{Chiffre d'affaires annuel (MRR)} \times 12$
<b>Chiffre d'affaires mensuel (MRR)</b>	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. $\text{MRR} = \text{Nombre total des clients actifs} \times \text{Montant moyen facturé}$
<b>Coûts d'acquisition des clients (CAC)</b>	Le coût associé à l'acquisition d'un nouveau client, y compris par exemple les dépenses de vente et de marketing.
<b>Data room virtuelle</b>	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.
<b>Deck</b>	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.

<b>Dilution</b>	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.
<b>Dividendes</b>	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.
<b>Feuille de modalités (Term sheet)</b>	Un accord non contraignant qui indique les termes et conditions de base d'un investissement.
<b>Flux de trésorerie (Cash flow)</b>	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.
<b>Frais de gestion</b>	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.
<b>Indicateurs de performance (KPI)</b>	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.
<b>Intérêt direct</b>	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.
<b>Intérêt reporté</b>	L'intérêt reporté est une part des bénéfices d'un capital-investissement ou d'un fonds qui sert de rémunération aux gestionnaires de fond
<b>Licorne</b>	Une startup qui a dépassé une valorisation de 1 milliard de dollars.
<b>Liquidation</b>	Le moment où une entreprise est fermée, les actifs et les stocks sont vendus.
<b>Marge bénéficiaire</b>	Une mesure de la rentabilité relative d'une entreprise, qui tient compte des coûts de toutes les activités commerciales. $\text{Marge bénéficiaire} = \frac{\text{Ventes} - \text{Dépenses}}{\text{Revenus}}$
<b>Marge de manœuvre financière</b>	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.
<b>Minimum Viable Product (MVP)</b>	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.

<b>Période de remboursement</b>	Le temps nécessaire à un investisseur pour récupérer le coût d'un investissement, également connu sous le nom de seuil de rentabilité.
<b>Pivot</b>	Un changement de direction, de modèle économique ou de stratégie.
<b>Portfolio</b>	Ensemble d'investissements réalisés par un investisseur.
<b>Preuve de concept</b>	Une démonstration qu'une idée ou un concept d'entreprise est réalisable sur la base de tests et de vérifications.
<b>Proposition commerciale unique (USP)</b>	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.
<b>Rentabilité</b>	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.

$$\text{NDR} = \frac{\text{MRR du départ} + \text{réductions du MRR} - \text{Churn MRR}}{\text{MRR du départ}} \times 100$$

**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.

$$\text{Valorisation pré-monnaire} = \frac{\text{Montant investi}}{\% \text{ equity cédé}} - \text{Montant investi}$$

$$\text{Valorisation post-monnaire} = \frac{\text{Montant investi}}{\% \text{ equity cédé}}$$



# 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 :

<b>Investisseur providentiel (Business Angel)</b>	Un cycle où l'entreprise reçoit un financement en échange de fonds propres de la part de particuliers non affiliés aux fonds structurés.
<b>Incubateur/ Accélérateur</b>	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.
<b>Pré-amorçage</b>	L'un des tout premiers tours de tables d'une entreprise, parfois même au stade de la simple idée.
<b>Amorçage</b>	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.

<b>Série A</b>	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.
<b>Série B+</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.
<b>Acquisition</b>	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.
<b>Fusion</b>	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.
<b>Offre publique initiale (IPO)</b>	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.
<b>Non-divulgué</b>	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 :

<b>Phase d'idéation</b>	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.
<b>Phase de démarrage</b>	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.
<b>Phase de croissance</b>	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.

<b>Phase de scalabilité ou de mise à l'échelle</b>	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.
<b>Phase de maturité</b>	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.

<b>Acquisition</b>	L'achat ou la vente de la plupart ou de la totalité des actions et/ou des actifs d'une entreprise par une autre.
<b>Financement mixte</b>	Une approche de structuration des investissements qui permet à plusieurs parties prenantes de co-investir, même si leurs objectifs sous-jacents sont différents.
<b>Auto-amorçage (Bootstrapping)</b>	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.
<b>Notes convertibles</b>	Type de dette à court terme qui peut être convertie en capitaux propres à une date ultérieure.
<b>Financement participatif (Crowdfunding)</b>	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.
<b>Dette</b>	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.
<b>Subvention</b>	Une somme d'argent, souvent accordée dans un but particulier, qui n'est pas remboursée.
<b>Garantie</b>	Une assurance formelle qu'un prêt sera remboursé au prêteur, même en cas de faillite.
<b>Fusion</b>	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).
<b>Financement mezzanine</b>	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.
<b>Financement sans prise de participations</b>	Fait référence au soutien qui est fourni sans exiger d'actions en retour.
<b>Les notes SAFE</b>	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.

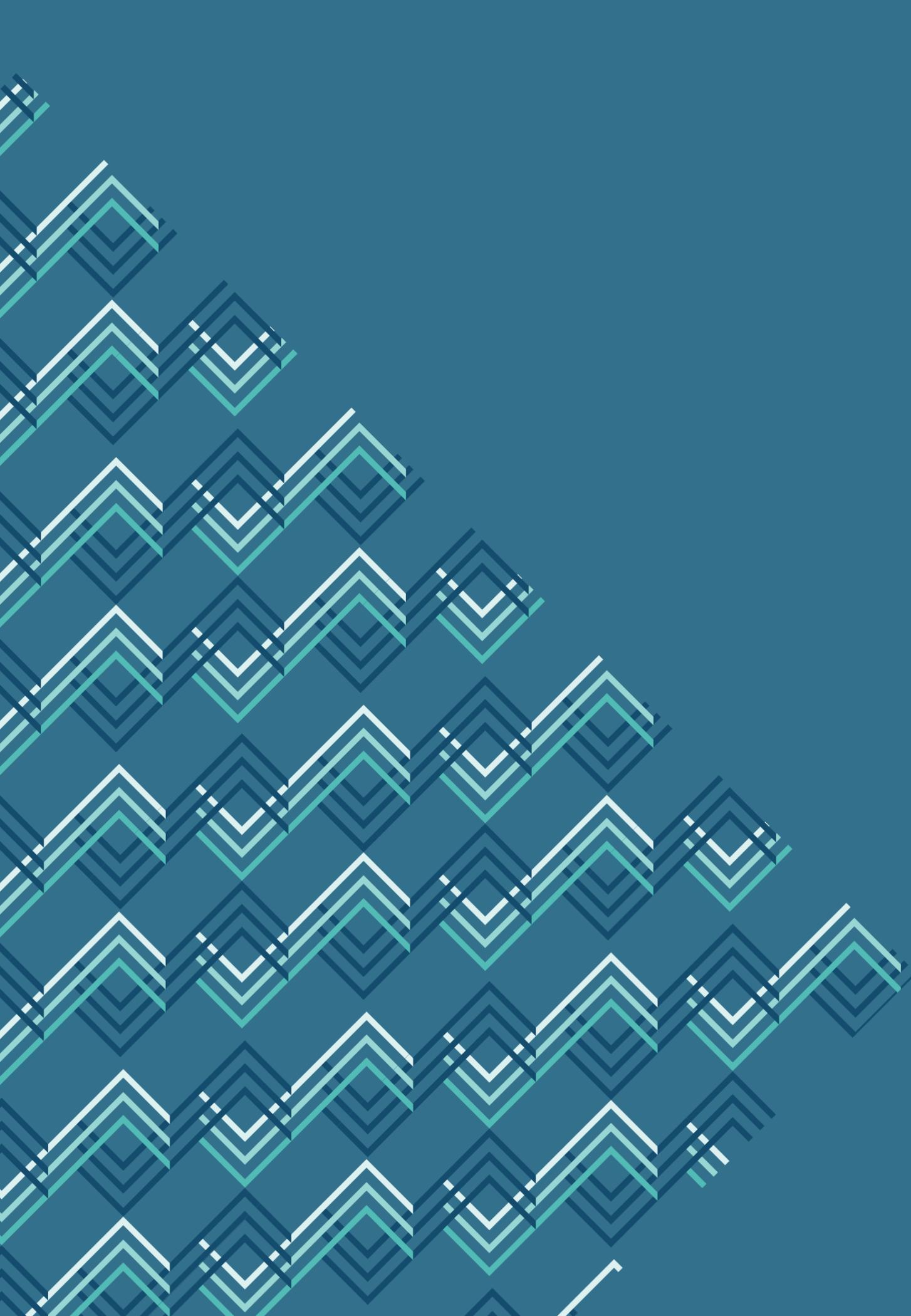
# Types d'investisseurs

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.

<b>Investisseur providentiel (Business Angel)</b>	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.
<b>Banque</b>	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.
<b>Bras de capital-risque</b>	Une succursale d'une société qui fournit du capital-risque aux entreprises en échange de capitaux propres.
<b>Fournisseurs de dettes</b>	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.
<b>Institution de financement du développement</b>	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.
<b>Bailleurs de fonds</b>	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.
<b>Bureau de famille (Family office)</b>	Entreprise privée qui gère le patrimoine et les actifs d'une personne ou d'une famille fortunée.

<b>Les sûretés</b>	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.
<b>Financement du commerce</b>	Toute forme de transaction nationale ou internationale qui fournit un financement pour les flux commerciaux, y compris les importations et les exportations.
<b>Capital-risque</b>	Fait référence aux investissements fournis aux entreprises en phase de démarrage et de croissance en échange d'une participation au capital de l'entreprise.
<b>Rachat par endettement</b>	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.
<b>Dettes de capital-risque</b>	Type de prêt accordé aux entreprises soutenues par du capital-risque connaissant une croissance rapide, généralement levé auprès de banques spécialisées.

<b>Amis et famille</b>	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.
<b>Fonds</b>	Ensemble de placements collectifs gérés et investis par une entreprise.
<b>Investisseur à impact / Fonds impact</b>	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.
<b>Micro-capital-risque</b>	Structure similaire à une société de capital-risque, mais fournit des chèques de plus petite taille.
<b>Fonds de pension</b>	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.
<b>Société de capital-investissement (Private equity)</b>	Une société où des investisseurs et des fonds accrédités et institutionnels s'associent pour investir directement dans des entreprises ou procéder à des acquisitions.
<b>Société de capital-risque (Venture capital firm)</b>	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.



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

Sièges de la société :  
Bonn et Eschborn, Allemagne

E : [info@giz.de](mailto:info@giz.de)  
I : [www.giz.de/en](http://www.giz.de/en)

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