

Se préparer à l'investissement :
un guide pour les innovateurs agritech



La GSMA est une organisation mondiale qui rassemble l'écosystème de la téléphonie mobile afin de découvrir, de développer et d'offrir des innovations fondamentales qui favorisent des conditions commerciales et des changements sociétaux positifs. Notre vision consiste à exploiter toute la puissance de la connectivité pour le bien des consommateurs, du secteur et de la collectivité. Représentant les opérateurs de téléphonie mobile et des entreprises de l'ensemble de l'écosystème du mobile et des secteurs connexes, la GSMA travaille pour ses membres dans le cadre de trois grands piliers : Connectivité pour le bien, Services et solutions pour le secteur et Sensibilisation. Son action consiste ainsi à faire évoluer les politiques publiques, à s'attaquer aux grands défis sociétaux d'aujourd'hui, à soutenir la technologie et l'interopérabilité qui font fonctionner la téléphonie mobile et à offrir la principale plateforme mondiale de rassemblement de l'écosystème mobile à l'occasion des événements MWC et M360.

Nous vous invitons à en découvrir davantage sur www.gsma.com

Suivez la GSMA sur X : [@GSMA](https://twitter.com/GSMA)

Le programme AgriTech de la GSMA œuvre en faveur de chaînes alimentaires équitables et durables qui autonomisent les agriculteurs et renforcent les économies locales. Nous rassemblons et soutenons le secteur de la téléphonie mobile, les parties prenantes du secteur agricole, les innovateurs et les investisseurs dans le domaine de l'agritech afin de lancer, d'améliorer et d'élargir la portée de solutions numériques commercialement viables qui soutiennent les petits exploitants agricoles des pays en voie de développement.

Nous vous invitons à en découvrir davantage sur www.gsma.com/agritech

Suivez-nous sur X : [@GSMA](https://twitter.com/GSMA)

Auteur

Lisa Chassin, responsable des études, GSMA

Contributeurs

Panos Loukos, directeur, Inclusion financière, GSMA

Soraya Montengo, spécialiste marketing, GSMA



german
cooperation

DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implemented by

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

L'accélérateur GSMA AgriTech bénéficie du soutien du ministère fédéral allemand de la coopération économique et du développement (BMZ), au nom de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. La GIZ est une entreprise fédérale active dans le monde entier qui appuie l'action du gouvernement allemand dans le domaine de la coopération internationale pour le développement durable.

Pour en savoir plus, consultez le site www.giz.de

Remerciements

La GSMA tient à remercier les personnes ci-contre pour leur précieuse contribution à cette étude.

La GSMA souhaite également remercier Beanstalk pour ses conseils, ainsi que les membres de la cohorte GSMA AgriTech Accelerator qui ont évoqué avec l'équipe leurs besoins et leurs difficultés en matière de préparation à l'investissement, ainsi que leur parcours de levée de fonds.

Adrienne Ndong, Investment Manager, Teranga Capital

Amna Masood, Head of Insights, Invest2Innovate

Audrey Mate, Project Manager – Africa, Village Capital

Dan Kimani, Associate Investment Director, Acumen Resilient Agriculture Fund (ARAF)

Daniele Tricarico, fondatrice d'ArisTechia ; Senior Director, GSMA

Danny O'Brien, directeur EMEA & programmes mondiaux, SVG Ventures

Dave Okech, fondateur, Aquarech

David Longdon, associé principal, Equator VC

Deji Adebuseye, associé, Sahel Capital

Doga Makiura, fondateur, Degas

Elisabetta Sakiotis, analyste agroalimentaire, Rockstart

Farah Emara, cofondatrice, FreshSource

Jessica Villanueva, directrice principale des domaines de pratique technique, MEDA

John Friedman, GROW Accelerator, AgFunder

Lisa K. Stahl, gestionnaire de portefeuille senior, KfW

Loraine Achar, responsable des investissements, Founders Factory Africa

Maurice Scheepens, Programme Ventures – Agri Tech, FMO

Maxime Bayen, Operational Partner, Catalyst Fund

Olúwatóyìn (Toyin) Emmanuel-Olubake, directeur des investissements, Novastars Ventures

Omoneka Oyier, directrice de la création de valeur commerciale, MEDA

Simona Benvenuti, directrice du Conseil consultatif néerlandais sur l'investissement à impact (NAB)

Yann Vaudin, Associé d'investissement, Katapult Africa

Sommaire

	Résumé	05
01	Présentation du guide	07
02	L'environnement des investissements de capital-risque dans l'agritech en Afrique, en Asie-Pacifique et en Amérique latine	15
03	Comment les investisseurs évaluent-ils le potentiel des entreprises agritech ?	23
04	Préparation à l'investissement : un guide pratique de la levée de fonds, étape par étape	34
05	Conclusion	73
	Annexes	76

Résumé

La recherche de financements est une étape cruciale pour les entreprises d'agritech qui souhaitent élargir la portée de leurs solutions en vue d'avoir un impact significatif dans le secteur agricole.

Il existe toutefois de nombreux facteurs qui compliquent leur parcours de levée de fonds, tels que le niveau d'intérêt de l'écosystème pour l'innovation, les priorités des investisseurs ou le niveau de préparation à l'investissement des fondateurs d'entreprises agritech.

Ce rapport étudie l'environnement des investissements de capital-risque dans l'agritech, explique les critères de décision des investisseurs et fournit des conseils pratiques pour améliorer la préparation à l'investissement des entreprises agritech.

01

L'environnement des financements de capital-risque

La transformation agritech souffre d'un déficit de financement

Malgré le potentiel offert par l'agriculture numérique pour lutter contre l'insécurité alimentaire et les changements climatiques, il existe toujours un important déficit de financement : 5 % seulement des investissements de capital-risque réalisés en 2023 étaient consacrés à l'agritech et à la foodtech. L'Afrique, l'Asie-Pacifique et l'Amérique latine ont reçu moins d'un tiers de ces financements.

Les tendances en matière d'investissement

Les investisseurs s'intéressent en priorité aux solutions agritech qui répondent à des défis spécifiques, par exemple :

- les plateformes de commerce agricole en ligne qui mettent les agriculteurs en contact direct avec les consommateurs
- les solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement qui s'attaquent aux inefficacités au sein des chaînes de valeur
- la résilience face aux changements climatiques et les solutions basées sur l'IA.
- les approches écosystémiques qui renforcent les chaînes de valeur agricoles dans leur ensemble plutôt que les applications isolées destinées aux agriculteurs

02

Priorités des investisseurs de capital-risque

Les investisseurs évaluent les entreprises agritech sur la base de plusieurs critères clés :

- équipe forte et expérimentée qui a la capacité de concrétiser la vision de l'entreprise
- modèle d'entreprise viable et évolutif
- impact social et environnemental démontrable
- alignement sur les objectifs stratégiques de l'investisseur en termes de marché, de secteur d'activité et de stade de développement

03**Le parcours
d'investissement d'une
entreprise agritech**

La préparation à l'investissement est cruciale, car un nombre croissant d'entreprises rivalisent pour se partager des ressources limitées dans un environnement de financement de plus en plus resserré. Notre guide de préparation à l'investissement s'efforce de fournir des conseils pratiques aux entrepreneurs de l'agritech pour les aider à gérer au mieux leur parcours de levée de fonds.

**« À vos marques »**

- Réfléchissez à vos besoins de financement et élaborer un plan de levée de fonds
- Adoptez le bon état d'esprit et fixez-vous des objectifs réalistes
- Rassemblez les données et la documentation nécessaires dans un espace de données organisé (data room)

**« Prêts... »**

- Identifiez et renseignez-vous sur les investisseurs susceptibles d'être intéressés avant de les ajouter à votre pipeline
- Développez un réseau professionnel diversifié
- Contactez les investisseurs de votre pipeline

**« Partez ! »**

- Préparez un pitch adapté à chaque investisseur et à chaque situation pour convaincre votre auditoire de la valeur de votre solution et de votre équipe
- Lors de la présentation, manifestez les qualités essentielles que les investisseurs recherchent
- Après la présentation, entretenez le dialogue avec les investisseurs
- Faites preuve de réactivité et de transparence pour réussir l'audit préalable (processus de « due diligence »)
- Négociez des conditions équitables



01 Présentation du guide de préparation à l'investissement

L'agriculture numérique offre la possibilité d'améliorer les moyens de subsistance des petits exploitants

En simplifiant les chaînes de valeur, en réduisant les coûts et en favorisant des prix équitables pour les produits, les solutions d'agriculture numérique peuvent améliorer la productivité et les conditions de vie des petits exploitants agricoles¹.

Elles permettent également de diffuser des informations agronomiques cruciales pour augmenter les rendements et d'offrir des services financiers qui favorisent l'investissement agricole et l'atténuation des risques, tout en renforçant la résilience climatique des petits exploitants. En 2022, le nombre de solutions d'agriculture numérique déployées dans les pays à revenu faible ou intermédiaire (PRFI) a été de 1 357, contre 754 en 2017².

1 GSMA. (2023). *Improving Farmer Livelihoods Through Digitised Agricultural Value Chains*.

2 Beanstalk AgTech. (2023). *State of the Digital Agriculture Sector; Harnessing the Potential of Digital for Impact Across Agricultural Value Chains in Low- and Middle-Income Countries*.

3 GSMA. (2020). *Digital Agriculture Maps*.

Figure 1

Ventilation des cas d'usage de l'agriculture numérique et de leur impact sur les petits exploitants agricoles³



Les entreprises agritech ont pourtant du mal à se procurer les financements qui leur permettraient de passer à l'échelle supérieure

L'accès au financement est crucial pour permettre aux solutions de l'agriculture numérique de se développer.

Les start-ups agritech ont souvent du mal à se procurer des financements extérieurs, surtout à leurs débuts, lorsqu'elles ont un marché et des revenus limités. Près de 77 % des agritechs dépendent du bootstrapping, c'est-à-dire qu'elles utilisent leurs propres revenus pour se développer⁴. Cet accès limité au capital freine la croissance de l'écosystème : 2 % seulement des solutions touchent plus d'un million d'agriculteurs, la plupart comptant 1 000 à 50 000 utilisateurs⁵.

La possession d'un téléphone portable, l'utilisation de l'internet et les compétences numériques des utilisateurs potentiels sont autant d'éléments qui influencent la réussite des solutions agritech. Des infrastructures rurales favorables, des environnements réglementaires et des experts technologiques locaux qualifiés peuvent également favoriser l'innovation agritech en stimulant la confiance des investisseurs.

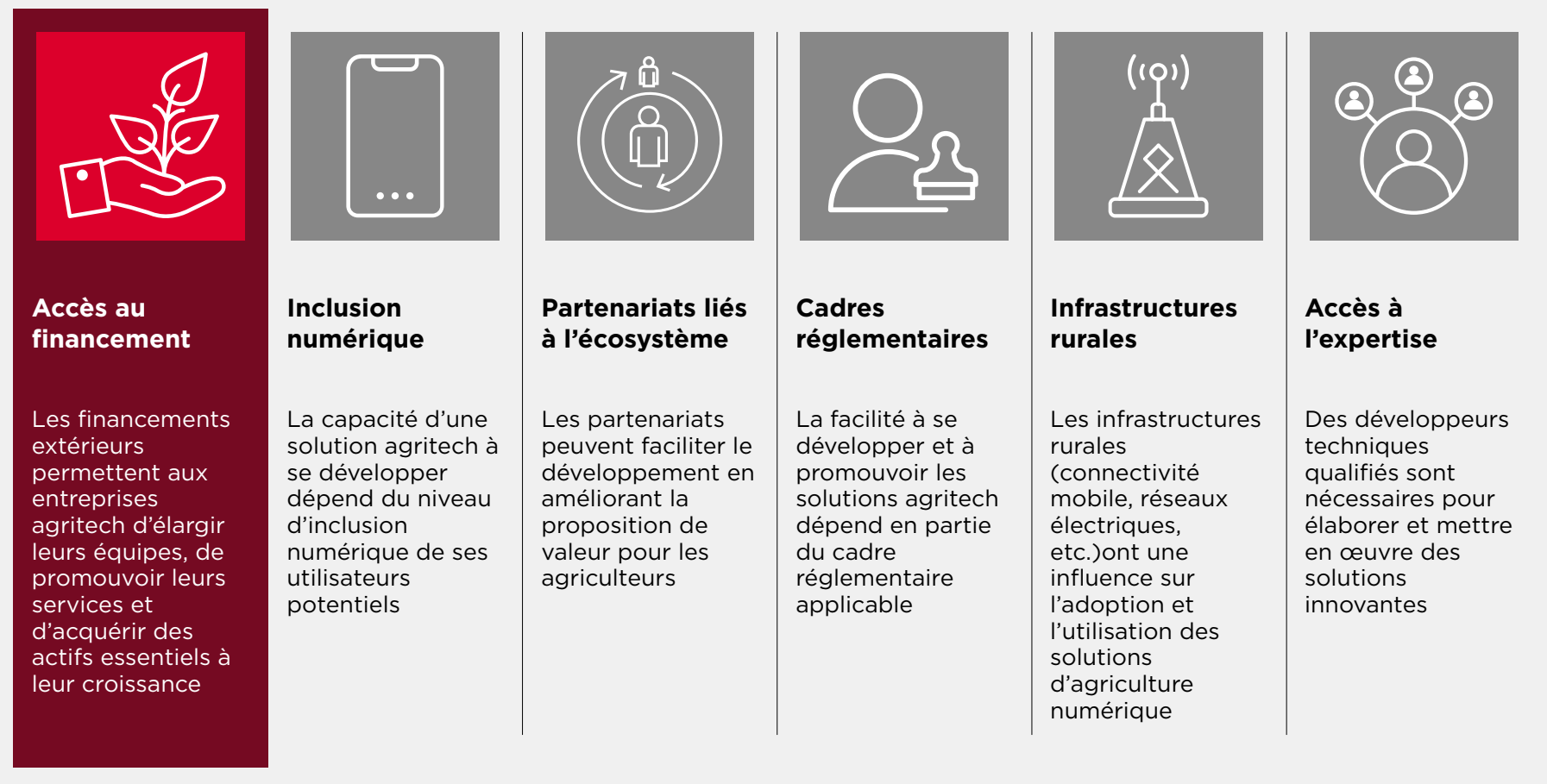
⁴ Beanstalk AgTech. (2023). *State of the Digital Agriculture Sector. Harnessing the Potential of Digital for Impact Across Agricultural Value Chains in Low- and Middle-Income Countries.*

⁵ Ibid.

⁶ Ibid.

Figure 2

Facteurs influençant le développement des start-ups agritech⁶



La levée de fonds se heurte à de multiples difficultés

Les entreprises agritech sont confrontées à de nombreux défis lorsqu'elles cherchent à lever des fonds. Leur difficulté à passer au cycle d'investissement suivant, même lorsqu'elles arrivent déjà à ce stade, entrave souvent leur croissance et leur capacité à offrir un avantage aux petits exploitants agricoles.

Figure 3

Les défis du parcours de levée de fonds pour les entreprises agritech



01
Formuler une proposition de valeur claire

- Communiquer clairement aux investisseurs l'objectif, l'impact et l'avantage concurrentiel de l'entreprise^{7,8}. Les agritechs n'exploitent pas toujours suffisamment les données pour communiquer leur impact⁹
- Démontrer les possibilités de sortie et la rentabilité du modèle économique de l'entreprise¹⁰



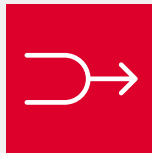
02
S'orienter dans le monde de l'investissement

- Identifier les types de financement et les catégories d'investisseurs les plus adaptés
- Établir une évaluation réaliste de l'entreprise¹¹
- Accéder aux réseaux d'investisseurs



03
Adopter une approche ciblée et stratégique de la levée de fonds

- Certains entrepreneurs suivent la méthode « *spring and spray* », en s'adressant à un très grand nombre d'investisseurs sans tenir compte de l'alignement et de la compatibilité¹²



04
S'aligner sur les attentes et le point de vue des investisseurs

- La plupart des investisseurs ont des horizons d'investissement relativement courts avec des attentes élevées en matière de rendement¹³. Les agritechs ont souvent du mal à gérer les exigences irréalistes¹⁴
- Les investisseurs d'Amérique du Nord ou d'Europe n'ont pas toujours un point de vue adapté pour évaluer les activités et les équipes des marchés en développement¹⁵

7 Entretien avec **Acumen Resilient Agriculture Fund**, février 2024.
8 Entretien avec **Equator VC**, janvier 2024.
9 Entretien avec **ArisTechia**, janvier 2024.
10 Entretien avec **Sahel Capital**, janvier 2024.
11 Entretien avec **SVG Ventures**, janvier 2024.
12 Entretien avec **Acumen Resilient Agriculture Fund**, février 2024.
13 Entretien avec **Village Capital**, janvier 2024.
14 Points de vue des membres de la cohorte de l'accélérateur **GSMA AgriTech**.
15 Entretien avec **AgFunder**, janvier 2024.



LES DÉFIS DE LA LEVÉE DE FOND

Le point de vue des entreprises agritech

Dave Okech, fondateur et directeur
général d'Aquarech
Agritech

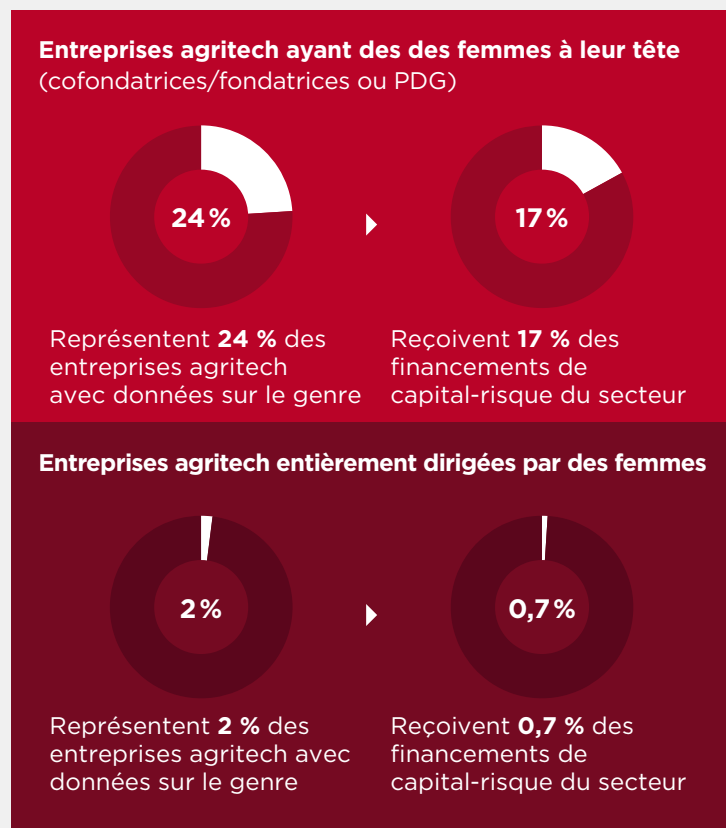
« Il n'est pas facile de faire comprendre votre secteur aux investisseurs. Certains ne veulent investir que dans les aliments piscicoles, qui ne représentent qu'un aspect de l'activité. Nous devons expliquer pourquoi notre approche écosystémique est plus bénéfique que la résolution d'un seul problème pour les aquaculteurs. Nous combinons l'accès au financement, les compétences et l'accès aux marchés. Si nous n'adoptons pas une approche holistique, nous ne résolvons pas le problème. [...]

Il m'a été difficile au début de comprendre le secteur de l'investissement - j'ai dû apprendre l'évaluation, la façon de structurer le pacte d'actionnaires. J'apprends quelque chose chaque fois que je parle avec des investisseurs. »

Les entrepreneuses de l'agritech se heurtent à des difficultés encore plus importantes

Figure 4

Financements agritech reçus par des start-ups dirigées par des femmes^{16,17}



Malgré la reconnaissance croissante des avantages d'une plus grande inclusion des femmes dans les start-ups, les préjugés inconscients et les défis systémiques perdurent. Il est ainsi plus difficile pour les entrepreneuses d'obtenir des financements.

En conséquence, les entreprises agritech dirigées par des femmes dépendent souvent plus fortement des revenus de l'entreprise ou de fonds personnels pour alimenter leur croissance.

Les financements reçus par les entreprises agritech dirigées par des femmes sont nettement inférieurs à ceux des entreprises dirigées par des hommes. Cette disparité s'accroît lorsque les équipes fondatrices sont exclusivement féminines (figure 4).

Les investissements axés sur la dimension du genre restent rares dans le domaine de l'agritech, malgré une prise de conscience croissante de l'écart de financement. Toutefois, certains investisseurs agissent :

- Rockstart, un investisseur en phase de démarrage, suit la composition des équipes fondatrices en fonction du sexe pour faire attention aux inégalités entre hommes et femmes dans ses financements et offrir un soutien accru aux équipes féminines¹⁸
- La société sénégalaise d'investissement à impact Teranga Capital s'est fixée pour objectif d'investir 30 % de ses avoirs dans des entreprises agritech dirigées par des femmes¹⁹
- Founders Factory Africa, un investisseur axé sur l'Afrique, fournit 150 000 dollars supplémentaires aux entreprises agritech dont les cofondatrices sont des femmes, en plus de son investissement habituel de 100 000 dollars²⁰
- L'organisation internationale à but non lucratif Mennonite Economic Development Associates (MEDA) investit dans des fonds d'investissement « women-owned », tels que l'Africa Growth Fund (MFAGF), financé par la Fondation MasterCard, qui cible les entreprises dirigées par des femmes²¹

¹⁶ AgFunder. (2023). *Asia-Pacific AgriFoodTech Investment Report 2023*.

¹⁷ AgFunder. (2023). *Africa AgriFoodTech Investment Report 2023*.

¹⁸ Entretien avec Rockstart, janvier 2024.

¹⁹ Entretien avec Teranga Capital, février 2024.

²⁰ Entretien avec Founders Factory Africa, février 2024.

²¹ Entretien avec MEDA, février 2024.



LES DÉFIS DE LA LEVÉE DE FONDS

Le point de vue des entreprises agritech

Farah Emara, cofondatrice de FreshSource
Agritech

« La levée de fonds est un défi pour les entrepreneurs des deux sexes, mais elle est particulièrement difficile pour les femmes. Nous sommes souvent perçues comme étant moins ambitieuses et moins enclines à prendre des risques, ce qui se traduit par des préjugés inconscients qui nous désavantagent. Cette dynamique se manifeste non seulement sur les marchés émergents comme l'Afrique, mais aussi dans les économies occidentales. [...]

On m'a posé des questions malvenues sur la manière dont je dirigerais l'entreprise si je voulais fonder une famille. Certains investisseurs de capital-risque m'ont même suggéré de nommer mon cofondateur masculin au poste de directeur général pour conclure une opération. Et ces commentaires n'émanent même pas d'investisseurs non éduqués ou non avertis, mais d'investisseurs de premier plan dans le domaine du capital-risque, qui prétendent soutenir la diversité des genres. Il s'agit d'une contradiction flagrante qui met en lumière les obstacles systémiques profondément ancrés auxquels les entrepreneuses sont confrontées. »

Les entreprises d'agritech ont besoin de soutien pour mieux se préparer à l'investissement

Pour obtenir les financements dont elles ont besoin, les entreprises d'agritech ont besoin de mieux comprendre les priorités des investisseurs et les tendances émergentes du capital-risque.

Elles ont également besoin de conseils pour s'orienter dans leur parcours de la levée de fonds en vue de se positionner de manière aussi attrayante que possible pour attirer l'investissement.

Objectifs du guide

Ce rapport a pour but d'aider les entreprises agritech à mieux se préparer à l'investissement

Chapitre 2

Analyse de l'environnement du capital-risque dans l'agritech²²

Chapitre 3

Identification des priorités des investisseurs dans la prise de décision

Chapitre 4

Conseils et outils pour aider les entreprises d'agritech à améliorer leur préparation à l'investissement

Méthodologie

Ce rapport combine les résultats d'une recherche secondaire avec des informations tirées d'entretiens avec un large éventail de parties prenantes. La recherche secondaire s'est principalement concentrée sur l'analyse de données générales et de statistiques d'investissement provenant de sources réputées dans le domaine de l'agritech. Un examen qualitatif de la littérature sectorielle pertinente a également été réalisé afin d'approfondir la réflexion.

Le rapport intègre en outre des informations tirées d'entretiens d'approfondissement semi-structurés avec des investisseurs, des spécialistes de l'investissement dans l'agritech et des fondateurs d'agritech qui ont réussi à lever des fonds. Il s'appuie également sur les informations fournies par la cohorte du programme AgriTech Accelerator de la GSMA et les partenaires du programme pour compléter les résultats de la recherche²³.

Public

Le rapport s'adresse principalement aux entreprises agritech qui souhaitent lever des fonds. Elles y trouveront un aperçu général de l'environnement des investissements de capital-risque et des critères de décision des investisseurs. Le rapport formule également des conseils pratiques pour améliorer leur préparation à l'investissement.

Ce rapport peut également aider les investisseurs à mieux calibrer leur approche du secteur de l'agritech pour exploiter les opportunités d'investissement qu'il recèle.

²² L'environnement se limite aux investissements de capital-risque pour lesquels existent des données complètes, fiables et accessibles au public à des fins d'analyse. Les données relatives aux subventions, aux investissements de type « angle financing » et au financement par l'emprunt dans le domaine de l'agritech sont limitées.

²³ GSMA. 17 juillet 2023. [Annonce des membres de la cohorte GSMA AgriTech Accelerator](#).

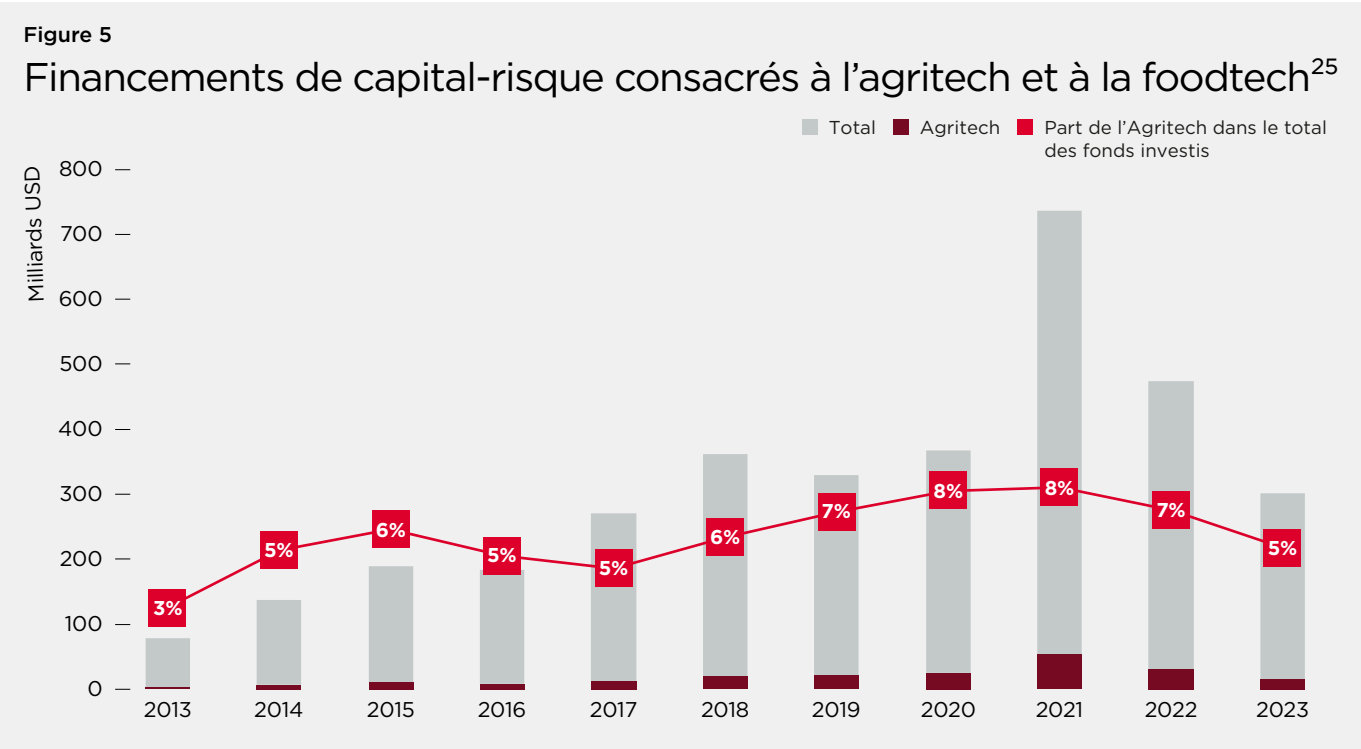


02 L'environnement des investissements de capital- risque dans l'agritech en Afrique, en Asie-Pacifique et en Amérique latine

Le déficit de financement limite la croissance de l'agritech dans les PRFI



Malgré le potentiel offert par l'agriculture numérique pour relever des défis mondiaux cruciaux, tels que l'insécurité alimentaire ou les changements climatiques, **5 % seulement** des financements mondiaux de capital-risque ont été alloués à des entreprises agritech et foodtech en 2023²⁴. Ce niveau d'investissement est insuffisant pour exploiter pleinement le pouvoir de transformation des solutions numériques dans l'agriculture.



24 Analyse de la GSMA fondée sur Crunchbase, [Global Startup Funding In 2023 Clocks In At Lowest Level In 5 Years](#). (4 Janvier 2024) ; AgFunder, [AgFunder Global AgriFoodTech Investment Report 2024](#) (2024).

25 Ibid.



La plupart des investissements réalisés dans l'agritech et la foodtech se concentrent sur les marchés développés d'Europe et d'Amérique du Nord. Les pays à faible revenu d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine ont reçu moins d'un tiers des financements de capital-risque destinés à l'agritech en 2023.²⁶

Les investissements en capital-risque dans l'agritech et la foodtech en Afrique, en Asie-Pacifique et en Amérique latine, où se trouve la majorité des PRFI, se sont élevés à 4,4 milliards de dollars en 2023, soit 29 % du total mondial.²⁷ **Cela représente un important déficit de financement**, sachant notamment que le nombre d'entreprises agritech en activité dans ces régions a augmenté de 41 % depuis 2018²⁸.

- Ce déficit de financement s'explique par plusieurs facteurs :
- beaucoup d'entreprises agritech ont du mal à répondre aux critères minimaux des investisseurs, faute d'un business plan solide, d'une traction suffisante ou de perspectives claires de rentabilité et développement²⁹
 - les investisseurs perçoivent l'agritech comme un secteur à haut risque. Les changements climatiques compliquent les prévisions de rendement par rapport à d'autres secteurs. En outre, l'agritech fonctionne souvent sur des cycles de vie de produits plus longs en raison de la saisonnalité, ce qui limite la capacité d'itération rapide pour répondre aux attentes de rendement financier. La diversité des chaînes de valeur exige également une expertise spécifique qui empêche d'avoir une approche uniforme du marché³⁰
 - L'environnement d'investissement postpandémie se caractérise par une plus grande aversion au risque des investisseurs à l'égard des entreprises agritech en phase de démarrage dans les PRFI³¹

26 AgFunder. (2024). [AgFunder Global AgriFoodTech Investment Report 2024](#).

27 Analyse GSMA à partir de : AgFunder. (2024). [AgFunder Global AgriFoodTech Investment Report 2024](#). Il convient de noter que cette source comprend les marchés développés de la région Asie-Pacifique (Australie, Singapour, Japon, Corée du Sud et Hong Kong).

28 Beanstalk AgTech. (2023). [State of the Digital Agriculture Sector. Harnessing the Potential of Digital for Impact Across Agricultural Value Chains in Low- and Middle-Income Countries](#).

29 ISF Advisors. (2022). [The state of the agri-SME sector - Bridging the finance gap](#).

30 Entretien avec MEDA, février 2024.

31 Entretien avec Taranga Capital, février 2024.



LE DÉFICIT DE FINANCEMENT DE L'AGRITECH DANS LES PRFI

Le point de vue des investisseurs

Simona Benvenuti, NAB

Spécialiste de l'investissement à impact

« La perception par les investisseurs de risques élevés, découlant de facteurs tels que l'instabilité politique, l'incertitude réglementaire et la distance géographique, freine leur volonté d'investir dans les PRFI. Cet état de fait limite considérablement le potentiel d'innovation et de croissance dans ces régions. »

Adrienne Ndong, Teranga Capital

Investisseur

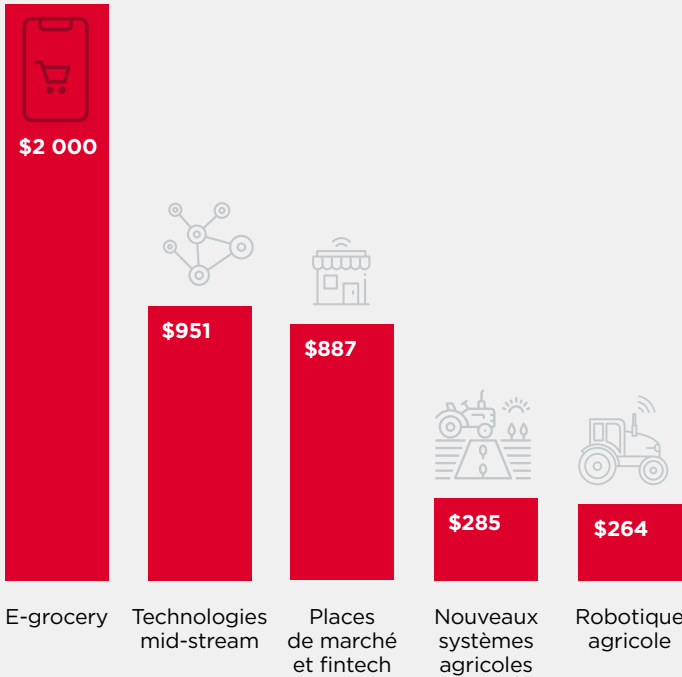
« Il y a quelques années, il était relativement facile de lever des fonds, au niveau local comme au niveau international. Cependant, depuis le début de l'hiver du financement, les investisseurs sont devenus beaucoup plus prudents en raison des crises en cours et d'une sensibilisation accrue aux risques. »

Les investisseurs se focalisent sur l'accès au marché et les chaînes d'approvisionnement

Depuis quelques années, les liens avec le marché et les solutions de gestion des chaînes d'approvisionnement suscitent l'intérêt des investisseurs en raison de leur capacité à résoudre des problèmes structurels liés à la segmentation des chaînes de valeur³².

- **Les plateformes de vente au détail en ligne**, permettent d'établir des liens entre les consommateurs et les petits exploitants agricoles, ont attiré la plus grosse part des financements de capital-risque en Afrique, en Asie et en Amérique latine. Ces plateformes réduisent l'intermédiation et améliorent la transparence des prix pour les agriculteurs comme pour les consommateurs.
- En Afrique, en Asie-Pacifique et en Amérique latine, les **technologies intermédiaires qui rationalisent les chaînes d'approvisionnement**, englobant la traçabilité, la logistique et la transformation des aliments, se classent au deuxième rang des financements. Cette tendance devrait s'intensifier avec le règlement européen sur la déforestation (EUDR), qui impose la traçabilité des produits de base liés à la déforestation, ce qui rend ces technologies encore plus nécessaires³³.
- **Les places de marché agroalimentaires et les solutions fintech** attirent également des niveaux de financement relativement élevés depuis quelques années, créant des liens commerciaux avec les acteurs de la chaîne de valeur en amont, tels que les fournisseurs d'intrants et les prestataires de services financiers. Elles réduisent ainsi les asymétries de marché et améliorent l'accès des petits exploitants agricoles aux services financiers.
- **Les logiciels de gestion agricole et la robotique agricole, qui font partie des solutions d'agriculture intelligente**, n'ont pas encore attiré d'investissements en rapport avec leur potentiel de marché, ce qui semble indiquer une opportunité manquée.

Figure 6
Investissements de capital-risque dans le domaine agritech en Afrique, en Asie-Pacifique et en Amérique latine
Par catégorie de solutions, en millions de dollars, 2022³⁴



32 Analyse GSMA fondée sur AgFunder. [AgFunder Global AgriFoodTech Investment Report 2024](#) (2024).

33 GSMA. 24 mars 2024. [Deforestation regulations: A boon for agritech innovation, but will it leave smallholders behind?](#)

34 Analyse GSMA fondée sur AgFunder, [AgFunder Global AgriFoodTech Investment Report 2024](#) (2024).

Les investisseurs s'intéressent de plus en plus aux solutions climatiques

Les investisseurs répondent à l'appel mondial en faveur de l'action climatique, avec un nombre croissant de fonds d'investissement consacrés aux enjeux climatiques³⁵.

Parallèlement, ils s'intéressent de près aux possibilités de transformation de l'agriculture liées à l'IA, qu'il s'agisse de la prédiction des rendements ou de l'optimisation des chaînes d'approvisionnement, tout en privilégiant une approche écosystémique qui renforce l'ensemble des chaînes de valeur agricoles plutôt que des applications isolées uniquement destinées aux agriculteurs.

35 AgFunderNews. 9 mars 2023. [NEW REPORT: Climate agrifoodtech bucks global funding decline as sector brings in \\$29.6bn in 2022](#).
36 AgFunder and ISF Advisors. Mai 2024. [Climate Capital: Financing Adaptation Pathways for Smallholder Farmers](#).
37 Ibid.
38 Entretien avec [ArisTechia](#), janvier 2024.
39 Entretien avec [Founders Factory Africa](#), février 2024.

Figure 7

Principales tendances d'investissement dans l'agritech au sein des PRFI

01



Intérêt croissant pour les solutions technologiques liées au climat

Les financements destinés aux solutions qui améliorent la résilience des agriculteurs face aux chocs climatiques et soutiennent l'adaptation sont en augmentation, avec 5,7 milliards de dollars distribués depuis 2012³⁶.

- Catalyst Fund, Novastars Ventures, Equator VC, ARAF, Katapult et d'autres sociétés de capital-risque ont des fonds dédiés aux technologies climatiques.
- Avec la prise en compte régulière des enjeux climatiques dans les décisions d'investissement, les flux de capitaux destinés aux solutions technologiques liées au climat sont en augmentation. L'adaptation au climat reste malgré tout sous-financée³⁷.

02



Les investisseurs considèrent l'IA comme un accélérateur, et non comme une solution miracle

Les solutions agritech basées sur l'IA promettent des systèmes agricoles plus précis, plus efficaces et plus résistants.

Les applications telles que l'agriculture de précision, l'analyse prédictive, les systèmes automatisés et l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement intéressent particulièrement les investisseurs³⁸.

Certains se montrent toutefois prudents face au battage médiatique autour de l'IA, conscients qu'il s'agit d'un mot à la mode souvent utilisé pour gonfler les valorisations ou donner l'impression de solutions encore plus novatrices. Ils veulent comprendre dans quelle mesure l'IA soutient effectivement la proposition de valeur des entreprises agritech³⁹.

03



Préférence pour les approches écosystémiques par rapport aux modèles ciblant les exploitants individuels

Il est devenu évident au cours de la dernière décennie que les solutions agritech à la charge des agriculteurs sont freinées par les problèmes d'accessibilité financière. Cette dynamique, ainsi que la nécessité de remédier aux inefficacités des chaînes de valeur pour avoir un véritable impact sur les petits exploitants, a modifié les priorités des investisseurs. Ces derniers recherchent désormais des solutions qui améliorent les chaînes de valeur en incluant les différents acteurs de l'écosystème, tels que les entreprises agroalimentaires, au lieu de se focaliser uniquement sur des propositions B2C destinées aux petits exploitants agricoles.



PRIORITÉS D'INVESTISSEMENT

Le point de vue des investisseurs

Dan Kimani, ARAF
Investisseur

« Le Fonds ARAF (Acumen Resilient Agriculture Fund) est un fonds d'impact de 58 millions de dollars et le premier fonds d'actions au monde conçu pour renforcer la résilience des petits exploitants agricoles face aux changements climatiques. Les solutions climatiques dans lesquelles nous investissons se concentrent sur les entreprises plateformes, qui ne résolvent pas un seul problème, mais fournissent des solutions complètes aux agriculteurs, couvrant le soutien agronomique, la commercialisation, les intrants et le financement. »

Toyin Emmanuel-Olubake,
Novastars Ventures
Investisseur

« La technologie ne devrait être qu'un outil, et non la principale proposition de valeur »

Les financements se répartissent de manière inégale entre les régions

74 % des financements destinés aux PRFI sont allés à l'Asie en 2023, des marchés géants comme l'Inde ou la Chine se taillant la part du lion.

L'Amérique latine et l'Afrique n'ont reçu respectivement que 16 et 10 du total⁴⁰. Cette répartition inégale engendre un déficit de financement problématique. L'engagement catalytique des donateurs peut jouer un rôle précieux en réduisant le risque d'investissement et en encourageant la participation du secteur privé dans toutes les régions où l'agriculture est une activité économique importante.

40 AgFunder. (2024). AgFunder Global AgriFoodTech Investment Report 2024.

📍 Afrique

1,92 Md\$	levés depuis 2018 ⁴¹
260 M\$	levés en 2023 ⁴²

L'investissement agritech n'en est qu'à ses débuts en Afrique, que ce soit en termes d'opérations de financement ou de niveau de développement des entreprises financées.

Le Nigéria, l'Égypte, le Kenya et l'Afrique du Sud ont capté 93 % des financements depuis 2013⁴³. Bien que ce chiffre reflète le dynamisme des écosystèmes technologiques et agricoles de ces pays, il fait de l'ombre aux autres pays du continent dans lesquels l'agriculture reste un pilier fondamental de l'économie.

41 AgFunder. (2023). Africa AgriFoodTech Investment Report 2023.
42 Ibid.
43 Ibid.

📍 Asie-Pacifique

47,2 Md\$	levés depuis 2018 ⁴⁴
3,8 Md\$	levés en 2023 ⁴⁵

L'Asie-Pacifique a reçu de loin la plus grande part des financements depuis 2018 : 25 fois plus que l'Afrique et six fois plus que l'Amérique latine⁴⁶. Les chiffres concernant l'Asie-Pacifique incluent toutefois des marchés développés, comme la Corée du Sud, l'Australie et le Japon⁴⁷.

Avec 216 opérations en 2022, l'Inde est le premier bénéficiaire des investissements agritech réalisés en Asie, décrochant régulièrement des investissements de plusieurs millions de dollars⁴⁸.

L'Asie du Sud-Est, est devenue un pôle dynamique des investissements dans l'agritech, totalisant 192 opérations et 1,7 milliard de dollars de financement en 2022⁴⁹. Les principaux destinataires sont l'Indonésie, la Thaïlande et les Philippines.

44 AgFunder. (2023). Asia-Pacific AgriFoodTech Investment Report 2023.
45 Ibid.
46 AgFunder. (2024). AgFunder Global AgriFoodTech Investment Report 2024.
47 AgFunder. (2023). Asia-Pacific AgriFoodTech Investment Report 2023.
48 Ibid.
49 Ibid.

📍 Amérique latine

7,6 Md\$	levés depuis 2018 ⁵⁰
342 M\$	levés en 2023 ⁵¹

Malgré un important potentiel agricole, l'Amérique latine ne capte que 5 % des investissements agritech dans le monde⁵². Les solutions agritech qui permettent d'atténuer l'impact des émissions de carbone gagnent du terrain, représentant 10 % du nombre total d'opérations dans la région en 2022⁵³.

Le Brésil est la superpuissance agritech de la région. Il abrite 61 % des entreprises du secteur et draine 45 % des investissements⁵⁴.

50 AgFunder. (2023). Latin America AgriFoodTech Investment Report 2023.
51 Ibid.
52 AgFunder. (2024). AgFunder Global AgriFoodTech Investment Report 2024.
53 AgFunder. (2023). Latin America AgriFoodTech Investment Report 2023.
54 Ibid.



PRIORITÉS D'INVESTISSEMENT

Le point de vue des investisseurs

Daniele Tricarico, GSMA and ArisTechia
Spécialiste de l'investissement agritech

« On observe un certain nombre d'opérations en Afrique, mais les montants sont peu élevés. Dans cette région, les financements prennent la forme de financements au développement, de prêts, de subventions, mais moins d'investissements en capital. On observe également un plus grand nombre d'opérations multi-pays en Afrique – contrairement à l'Asie, où les marchés sont déjà importants. »



03

Comment les investisseurs évaluent-ils le potentiel des entreprises agritech ?

L'équipe dirigeante est un critère d'évaluation fondamental pour les investisseurs

Lorsqu'ils évaluent les opportunités, les investisseurs accordent une grande importance aux compétences et à l'expertise des fondateurs, ainsi qu'à leur capacité à mettre en œuvre leur vision. Ils ont besoin d'avoir confiance dans la capacité de l'équipe à faire avancer les projets, avant même d'examiner le potentiel commercial ou financier de l'entreprise.

Figure 11

Critères d'évaluation des investisseurs concernant l'équipe dirigeante d'une entreprise agritech



Connaissance et expérience du secteur

- Connaissances agritech approfondies acquises dans le cadre d'une expérience pertinente et d'une exposition au secteur⁵⁵
- Antécédents en matière de création d'entreprise⁵⁶



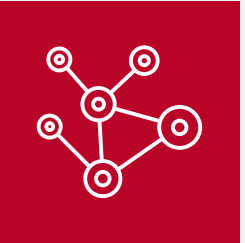
Adaptabilité et ouverture

- Capacité à pivoter pour s'adapter à l'évolution du marché
- Capacité à reconnaître ses faiblesses et ses difficultés
- Capacité à écouter et à prendre en compte le feedback des investisseurs⁵⁷



Composition et fonctionnement de l'équipe

- Diversité de compétences (techniques, commerciales et stratégiques)⁵⁸
- Stabilité de l'équipe : la rotation des fondateurs est source d'inquiétude pour les investisseurs⁵⁹
- Comité consultatif expérimenté pour soutenir les fondateurs



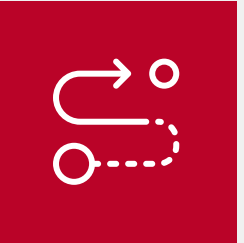
Réseau

- Soutien préalable par des parties de confiance (p. ex. investisseurs, accélérateurs, partenaires) qui ont des relations dans le secteur et sont susceptibles de faciliter le développement de l'entreprise⁶⁰



Leadership, vision et passion

- Forte motivation et volonté d'atteindre les objectifs de l'entreprise
- Leadership exceptionnel pour guider l'entreprise dans ses différentes phases de croissance



Attachement aux objectifs à long terme

- Implication à plein temps dans l'entreprise. Le fait d'avoir une autre activité professionnelle est mal vu⁶¹
- Investissement de fonds personnels dans l'entreprise⁶²

55 Entretien **Founders Factory Africa**, février 2024.
56 Entretien **Village Capital**, janvier 2024.
57 Entretien **SVG Ventures**, janvier 2024.
58 Entretien **MEDA**, février 2024.
59 Entretien **Katapult**, février 2024.
60 Ibid.
61 Entretien **MEDA**, février 2024.
62 Entretien **Village Capital**, janvier 2024.



IMPORTANCE DE L'ÉQUIPE

Le point de vue des investisseurs

Maurice Scheepens, FMO
Investisseur

« Nous misons avant tout sur l'équipe. C'est la pierre angulaire du succès. Bien que nous puissions itérer sur les produits, l'équipe a vocation à rester. »

Audrey Mate, Village Capital
Spécialiste de la préparation à l'investissement

« Votre entreprise n'est peut-être pas la meilleure, mais si un investisseur croit en vous et en votre équipe, il voudra vous soutenir. »

Les investisseurs recherchent les signes d'un modèle d'entreprise durable

Les investisseurs, dans le domaine notamment de l'investissement d'impact, recherchent des solutions agritech qui offrent un potentiel clair de développement et de retour sur investissement. C'est en suivant des indicateurs clés sur le plan opérationnel et financier, qui démontrent l'existence d'un potentiel de croissance, que les entreprises agritech peuvent gagner la confiance des investisseurs.

Figure 12

Principaux points analysés par les investisseurs pour évaluer la viabilité commerciale d'une entreprise agritech



63 Entretien avec MEDA, février 2024.

64 Entretien avec Novastars Ventures, février 2024.

65 Entretien avec Founders Factory Africa, février 2024.

66 Entretien avec Sahel Capital, janvier 2024.

67 Entretien avec Catalyst Fund, janvier 2024.



IMPORTANCE DE LA VIABILITÉ DU MODÈLE ÉCONOMIQUE

Le point de vue des investisseurs

Omoneka Oyier, MEDA
Investisseur à impact

« Une agritech qui se concentre sur un seul problème, ce n'est pas bon signe. Une offre holistique est toujours préférable, qu'il s'agisse d'une place de marché ou d'une super plateforme. Ces solutions sont difficiles à mettre en place, mais c'est là que les investisseurs voient du potentiel. Même si vous ne le faites pas dès le départ, c'est important d'avoir un plan pour y parvenir. »

Loraine Achar, Founders Factory Africa
Investisseur

« Le fait de ne pas être rentable n'est pas un problème, mais ne pas avoir de chiffre d'affaires est un problème. »

L'impact social potentiel guide les décisions d'investissement

La capacité à générer un impact tangible et mesurable est de plus en plus largement considérée comme un facteur essentiel pour la plupart des investisseurs, au-delà des investisseurs d'impact traditionnels⁶⁸. Les sociétés de capital-risque alignent leurs portefeuilles sur des pratiques socialement et écologiquement responsables afin de relever les défis mondiaux, tels que les changements climatiques, la pauvreté rurale et l'insécurité alimentaire⁶⁹.

Les solutions agritech qui favorisent la résilience climatique, rationalisent les chaînes de valeur et améliorent la résilience et les moyens de subsistance des petits exploitants sont séduisantes pour les investisseurs. Les solutions qui présentent une proposition de valeur unique, une approche centrée sur le client et une stratégie d'écosystème sont considérées comme des sources d'impact et de valeur^{70,71}. Les entreprises agritech qui quantifient leur impact positif offrent aux investisseurs la double promesse d'un rendement financier et d'une contribution significative à la résolution de problèmes parmi les plus urgents dans le monde.

68 AgFunder interview, janvier 2024.

69 SVG Ventures interview, janvier 2024.

70 Founders Factory Africa interview, février 2024.

71 MEDA interview, février 2024.

72 AgFunder interview, janvier 2024.

73 Catalyst Fund interview, janvier 2024.

74 FMO interview, février 2024.

75 Sahel Capital interview, janvier 2024.

76 Acumen Resilient Agriculture Fund interview, février 2024.

Figure 13

Critères d'impact recherchés par les investisseurs



Impact sur l'environnement

Adaptation aux changements climatiques et atténuation de leurs effets :

- Réduction des émissions de gaz à effet de serre et promotion de la séquestration du carbone, dans le cadre par exemple des initiatives de crédit carbone^{72,73}

Préservation et utilisation plus efficace des ressources :

- Promotion d'une utilisation plus efficace de l'eau dans l'agriculture
- Gestion des déchets agricoles
- Promotion de la biodiversité en réduisant le recours aux pesticides synthétiques ou aux ingrédients polluants⁷⁴



Impact social

Impact transformateur sur les moyens de subsistance et les chaînes de valeur :

- Création d'effets d'entraînement au sein des chaînes de valeur agricoles⁷⁵
- Amélioration de la productivité, des revenus et de la résilience climatique des agriculteurs
 - Amélioration de l'accès aux marchés, à l'information, aux conseils et aux technologies permettant d'améliorer les rendements
 - Accès au capital, au paiement et à la protection contre les risques, comme l'assurance indexée sur les conditions météorologiques⁷⁶



IMPORTANCE DE L'IMPACT SOCIAL

Le point de vue des investisseurs

Toyin Emmanuel-Olubake,
Novastars Ventures
Investisseur

« Même si nous investissons dans une perspective commerciale, la création d'un impact social positif est une considération essentielle. Nous donnons la priorité aux solutions qui apportent un changement transformateur aux communautés à revenus faibles ou moyens, en dépassant les frontières sectorielles traditionnelles. »

Dan Kimani, ARAF
Investisseur

« Nous nous réjouissons plus particulièrement du potentiel offert par les solutions agritech pour élargir l'accès aux services financiers en faveur des petits exploitants agricoles. L'accès au crédit est un besoin important et les solutions qui favorisent l'autonomisation des agriculteurs grâce à l'inclusion financière sont particulièrement séduisantes. Bien que nous sachions que l'insurtech destinée aux petits exploitants agricoles est beaucoup plus complexe, nous sommes convaincus par le potentiel de renforcement de la résilience climatique grâce à des solutions d'assurance innovantes. »

Les objectifs stratégiques des investisseurs influencent leurs décisions

Les investisseurs ont des mandats et des principes spécifiques qui définissent leur philosophie d'investissement. Lorsqu'ils évaluent des entreprises agritech, ils recherchent naturellement des opportunités qui correspondent à leurs stratégies, leurs valeurs et leurs intérêts.

Figure 14

Les considérations stratégiques et les priorités des investisseurs guident leurs processus de décision



⁷⁷ Entretien avec **SVG Ventures**, janvier 2024.

⁷⁸ Ibid.

⁷⁹ Entretien avec **Katapult**, février 2024.

⁸⁰ Entretien avec **Teranga Capital**, février 2024.

⁸¹ Entretien avec **SVG Ventures**, janvier 2024.



IMPORTANCE DE L'ALIGNEMENT STRATÉGIQUE

Le point de vue des investisseurs

Danny O'Brien, SVG Ventures
Investisseur

« Le cycle de vie d'un fonds influence les décisions : à l'approche de la première ou de la dernière clôture, le fond veut investir. Entre ces deux périodes, ses moyens peuvent être plus limités et le fonds privilégiera des entreprises qui ont fait leurs preuves pour obtenir des rendements plus rapides. L'alignement sur la phase actuelle du fonds, son orientation géographique, son expertise sectorielle et son appétence au risque augmente vos chances de succès. »

Adrienne Ngong, Teranga Capital
Investisseur

« Nous sommes très attentifs au stade de développement des entreprises dans lesquelles nous investissons. Nous ne finançons pas les entreprises qui en sont au stade de l'idée, seulement celles dotées d'un concept qui a déjà fait ses preuves. »

Les investisseurs examinent la trajectoire et les progrès dans le temps

Les investisseurs analysent la trajectoire plutôt que les succès isolés, une approche que le venture-capitalist Mark Suster résume ainsi : « Les investisseurs investissent dans des lignes, pas dans des points »⁸²

Les investisseurs examinent les tendances dans le temps pour évaluer trois critères :

- **l'évolutivité** : le modèle d'entreprise a-t-il la capacité de gérer la croissance ?
- **la résilience** : comment l'entreprise fait-elle face aux difficultés et aux fluctuations du marché ?
- **l'exécution** : l'équipe est-elle capable de concrétiser son potentiel en succès durable ?

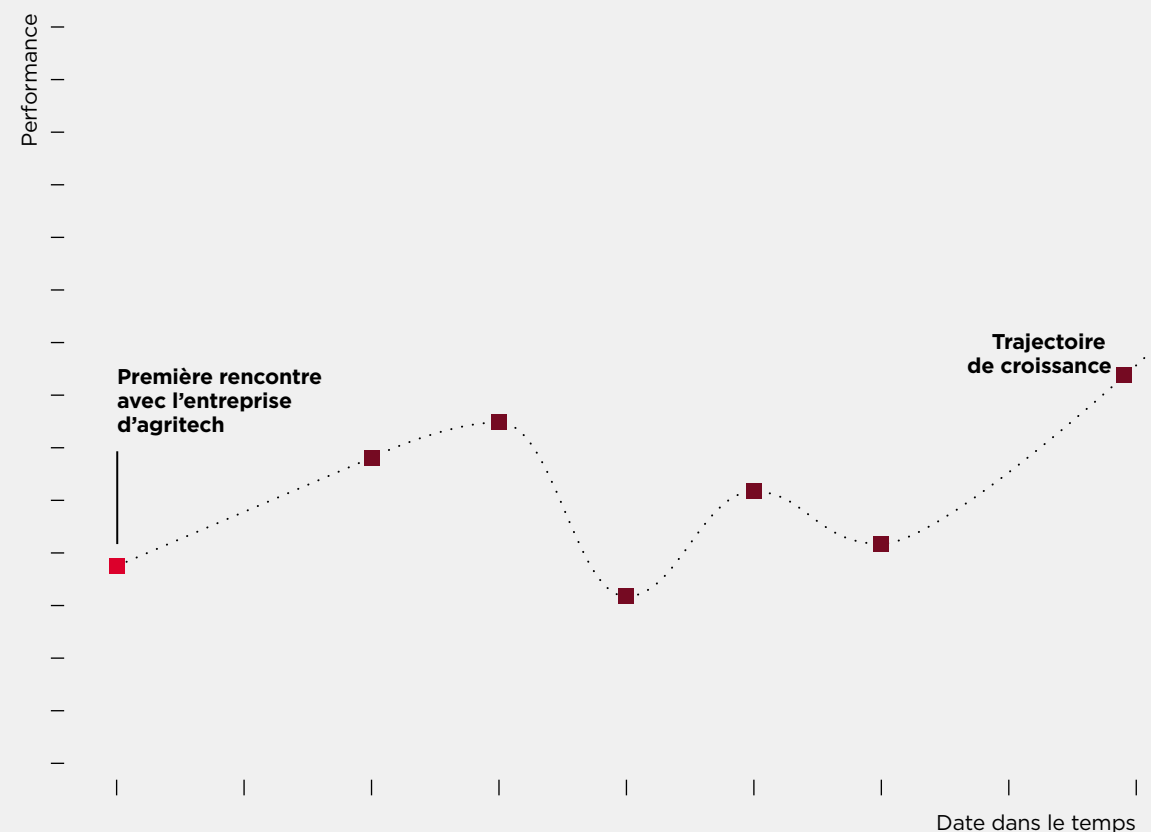
Les investisseurs veulent voir des indicateurs qui s'améliorent d'un trimestre à l'autre, qu'il s'agisse par exemple du taux d'adoption par les agriculteurs ou de la croissance des transactions, pour leur permettre de faire la distinction entre des tendances temporaires et des innovations ayant un impact durable. C'est la raison pour laquelle les fondateurs d'entreprises agritech doivent faire ressortir un historique d'amélioration continue reposant sur des données probantes.

La transparence sur les difficultés rencontrées est également appréciée. Les revers sont inévitables dans l'univers complexe et sensible au climat de l'agriculture ; ce qui compte, c'est la manière dont l'entreprise agritech réagit. Par exemple, l'ajustement d'une application de gestion agricole en raison d'un faible taux d'adoption ou l'amélioration d'un modèle de détection des maladies végétales après de premiers résultats insuffisants sont des signes d'adaptabilité et d'aptitude à résoudre les problèmes.

Bien que les données restent essentielles, c'est souvent la relation entre le fondateur et l'investisseur qui fait pencher la balance d'un côté ou de l'autre. Cette relation permet à l'investisseur de voir au-delà des données pour évaluer la passion du fondateur, ses connaissances locales et sa capacité à relever les défis. Au lieu d'être un analyste distant, l'investisseur devient ainsi un partenaire engagé qui apprécie de manière directe la mission de la start-up.

Figure 15

Approche longitudinale d'un investisseur qui évalue une opportunité d'investissement



82 Mark Suster. (16 novembre 2010). *Invest in Lines, Not Dots*.



IMPORTANCE DE LA TRAJECTOIRE ET DES PROGRÈS DANS LE TEMPS

Le point de vue des investisseurs

Toyin Emmanuel-Olubake,
Novastars Ventures
Investisseur

« Souvent, les investisseurs peuvent être intéressés, mais ils sont sceptiques. Vous ne les convaincrez peut-être pas la première fois ni la deuxième fois, mais à la troisième fois, ils vous auront vu essayer et échouer, puis progresser, et ils auront davantage confiance. »

Loraine Achar, Founders Factory Africa
Investisseur

« La levée de fonds est avant tout une question de relation. Il faut parfois des années pour trouver un investisseur, non pas à cause du processus de due diligence, mais parce qu'il faut du temps pour nouer une relation de confiance. Des contacts réguliers pour faire le point et informer l'investisseur sont indispensables pour entretenir son intérêt et développer la relation. »

An aerial photograph showing a dark asphalt road that curves through a vast, dense forest of tall, green coniferous trees. The road has white lane markings and is bordered by a narrow strip of grass. The forest extends to the edges of the frame, creating a sense of being deep in a wooded area.

04 Préparation à l'investissement : guide pratique de la levée de fonds, étape par étape

Les étapes clés de la levée de fonds dans le domaine de l'agritech

Figure 16

Les étapes clés d'un parcours de levée de fonds dans le domaine de l'agritech

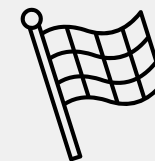
À vos marques



Prêts



Partez !



Se préparer

- Élaborer un plan de levée de fonds
- Se fixer des objectifs réalistes
- Préparer les documents nécessaires



Prendre contact

- Constituer un pipeline d'investisseurs potentiels
- Développer un réseau professionnel diversifié
- Contacter les investisseurs



Convaincre

- Présenter aux investisseurs les éléments qui les intéressent
- Maintenir le dialogue avec les investisseurs après le pitch



Réussir l'audit préalable

- Réussir le processus de « due diligence »



Signer

- Négocier des conditions équitables
- Signer l'accord d'investissement

À vos marques



Se préparer pour le parcours de levée de fonds

Avant de présenter votre demande de financement à des investisseurs, il est essentiel de vous assurer que vous êtes parfaitement préparé. Cette phase préalable à la levée de fonds nécessite une réflexion approfondie, des travaux préparatoires et une préparation minutieuse afin d'assurer votre réussite.

- **Étape 1 :** réfléchissez à ce que vous demanderez exactement aux investisseurs et à la manière dont vous pourrez justifier votre demande de manière convaincante. Préparez un dossier d'investissement bien argumenté et fondé sur des données.
- **Étape 2 :** adoptez le bon état d'esprit pour le parcours qui vous attend. La levée de fonds est souvent une aventure longue et ardue. Vous devrez faire preuve de résilience et de persévérance pour surmonter le découragement et les revers potentiels.
- **Étape 3 :** organisez toute la documentation nécessaire qui vous sera demandée par les investisseurs pendant le processus de due diligence (audit préalable) : états financiers, études de marché, profils d'équipe, etc. Veillez à ce que ces documents soient facilement accessibles et présentables à tout moment.

En prenant le temps de réfléchir, de préparer votre pitch, d'adopter le bon état d'esprit et de vous organiser, vous serez en bien meilleure position pour réussir votre parcours de levée de fonds. Ce travail préparatoire portera ses fruits lorsque vous commencerez à rencontrer des investisseurs potentiels.



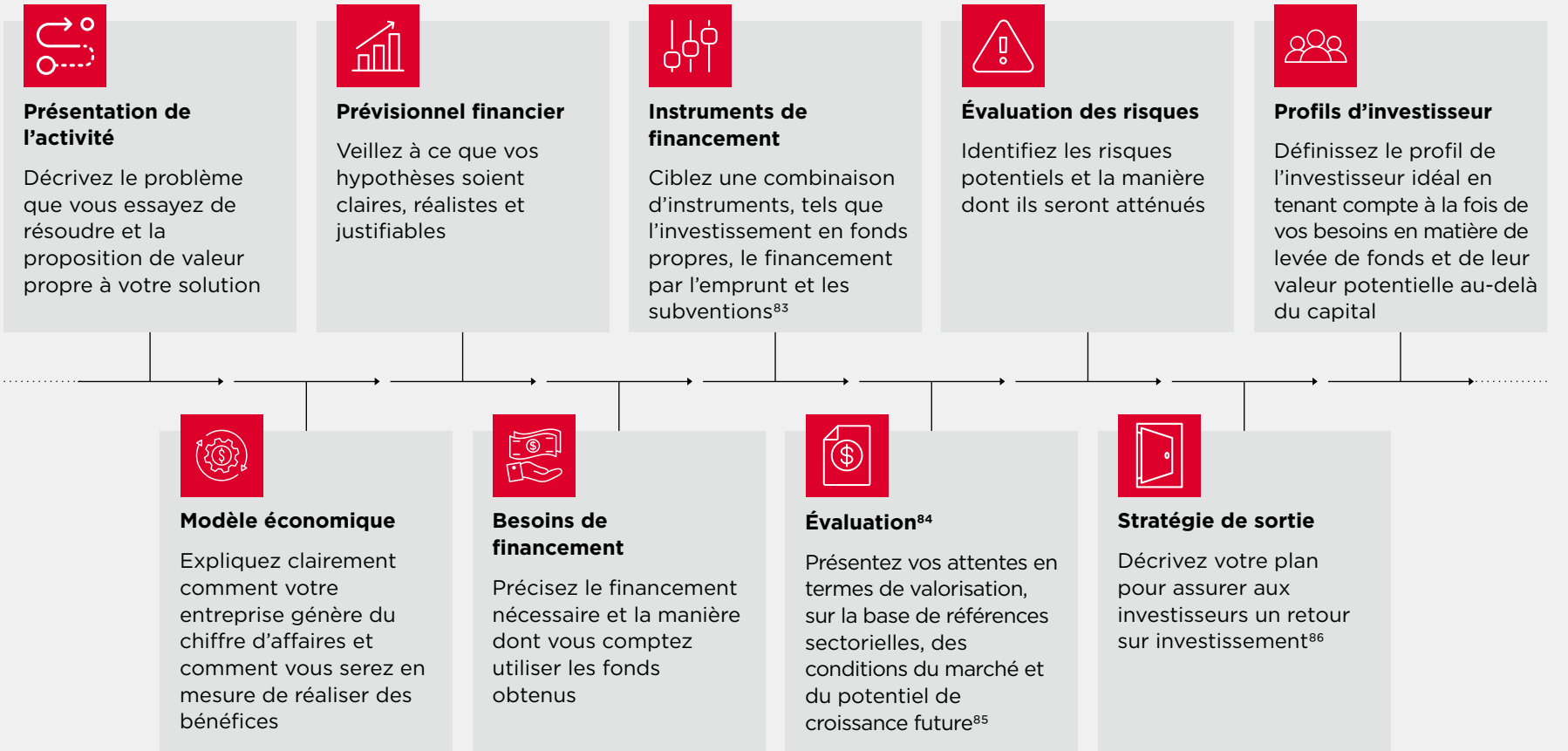
Élaborer un plan de levée de fonds

Lorsque vous entamez votre parcours de levée de fonds, il est fondamental de poser des bases solides en élaborant un plan de levée de fonds qui présente votre stratégie de financement et guide vos efforts de levée de fonds.

Chaque section doit être concise et percutante, pour faire ressortir les éléments clés recherchés par les investisseurs.

Figure 17

Éléments clés d'un plan de levée de fonds



83 Entretien avec **Founders Factory Africa**, février 2024.
84 Si vous participez à un tour de table sans prix dans le cadre d'un billet convertible, un accord simple pour des actions futures (SAFE) ou en obtenant une subvention, il n'est pas nécessaire de procéder à une évaluation.
85 Stone&Chalk. (n/a). **Capital raising guide for startups**.
86 Entretien avec **Sahel Capital**, janvier 2024.



ÉLABORER UN PLAN DE LEVÉE DE FONDS

Conseils pratiques d'investisseurs



Bonnes pratiques

Analysez le coût du capital pour les différents instruments de financement (p. ex. taux d'intérêt, dilution du capital)

Consultez des conseillers financiers pour préciser le coût du capital et l'évaluation de votre entreprise

Actualisez votre plan à jour à mesure que votre entreprise évolue

Dans le cas d'un modèle d'entreprise à forte intensité de capital, il est important de justifier comment vous prévoyez de financer le fonds de roulement et les actifs – en plus de la mobilisation de fonds propres⁸⁷

⁸⁷ Entretien avec Acumen Resilient Agriculture Fund, février 2024.



Les pièges à éviter

Ne surévaluez pas votre entreprise : gonfler la valorisation pour obtenir un financement plus important peut conduire à des attentes irréalistes qui risquent de compromettre les tours de table futurs⁸⁸

Évitez de lever trop de fonds trop tôt, lorsque vous n'êtes pas encore prêts⁸⁹

Ne dissimulez pas les risques : si les investisseurs découvrent des risques cachés, cela peut nuire à votre crédibilité et compromettre le financement

⁸⁸ Entretien avec Catalyst Fund, janvier 2024.

⁸⁹ Entretien avec SVG Ventures, janvier 2024.



ÉLABORER UN PLAN DE LEVÉE DE FONDS

Le point de vue des investisseurs

Maurice Scheepens, FMO
Investisseur

« Les entreprises agritech doivent établir des projections financières ambitieuses mais réalistes, notamment en ce qui concerne les marges qu'elles prévoient de réaliser. »

Adrienne Ndong, Teranga Capital
Investisseur

« Les entreprises agritech manquent souvent de clarté sur leurs besoins de financement et ont tendance à demander plus que ce dont elles ont réellement besoin. Elles devraient préparer un plan d'activité précis avant de contacter les investisseurs, de manière à pouvoir justifier les montants demandés. »

Envisager différentes options de financement pour répondre à des besoins spécifiques

Les entreprises agricoles peuvent sélectionner différents types de financement en fonction de leur stade de développement et de leurs besoins financiers⁹⁰.

Les entreprises en phase de démarrage peuvent opter pour le bootstrapping ou des subventions pour financer la recherche et le développement de départ.

Lorsqu’elles se développent et ont besoin de capitaux supplémentaires pour passer à l’échelle supérieure, le financement par l’emprunt ou le capital-risque est souvent mieux adapté pour financer leur expansion et pénétrer sur de nouveaux marchés.

Figure 18
Besoins de financement des entreprises agritech et principaux instruments disponibles⁹¹

STADE DE DÉVELOPPEMENT		BESOINS DE FINANCEMENT
	Maturité	Générer des revenus durables et des marges bénéficiaires solides
	Croissance	Développer l'activité et cibler de nouveaux marchés
	Stade précoce	Embaucher et poursuivre le développement des services
	Amorçage	Gagner en traction et démontrer l'adéquation produit-marché
	Pré-amorçage	Élaborer un produit de départ viable

SOURCES DE FINANCEMENT			
Bootstrapping Développement sans capitaux extérieurs, en s'appuyant sur les revenus de l'entreprise ou sur l'épargne personnelle du/des fondateur(s)	Subventions Fonds non remboursables destinés à soutenir des projets, des recherches ou des activités commerciales spécifiques	Financement par l'emprunt Fonds accordés sous forme de prêts bancaires ou d'obligations pour financer la croissance, le plus souvent au niveau du fonds de roulement	Financement par apport de fonds propres Fonds apportés par des investisseurs, le plus souvent des investisseurs en capital-risque ou des investisseurs providentiels, en échange d'une participation au capital de l'entreprise
		- Banques commerciales - Sociétés de capital-risque - Institutions financières de développement (IFD) - Amis et famille	- Investisseurs institutionnels - Sociétés de capital-risque - Investisseurs d'impact - Investisseurs providentiels - Amis et famille
- Épargne/fonds personnels - Revenus de l'entreprise	- Agences publiques - Organisations à but non lucratif - Fondations privées - Incubateurs et accélérateurs		

90 Entretien avec Equator VC, janvier 2024.

91 Source : analyse GSMA, adaptée de Briter Bridges, *Founder's Guides to Fundraising in Africa* et Beanstalk AgTech. (2023). *State of the Digital Agriculture Sector. Harnessing the Potential of Digital for Impact Across Agricultural Value Chains in Low- and Middle-Income Countries*. Dans chacune de ces catégories, il existe d'autres types d'instruments, qui peuvent relever de deux catégories différentes et forment parfois une sous-catégorie, comme par exemple les billets convertibles. Pour plus d'informations, voir Briter Bridges, *Founder's Guides to Fundraising in Africa*.

Évaluer les avantages et les inconvénients de chaque type de financement

Chaque instrument de financement a ses avantages et ses inconvénients.

Il est ainsi nécessaire de procéder à une évaluation approfondie pour identifier le mode de financement le plus adapté aux besoins de l'entreprise, à son modèle économique et à son calendrier de développement.

Figure 19
Avantages et inconvénients des différentes options de financement pour les entreprises agritech⁹²

	Bootstrapping	Subventions	Financement par l'emprunt	Financement par fonds propres
 Contraintes	Nécessite d'avoir un fonctionnement « lean » qui minimise les coûts et maximise l'efficacité pour générer rapidement des revenus	Respect des critères d'éligibilité et définition d'objectifs, de délais et de résultats clairs pour le projet	Nécessite de pouvoir démontrer sa solvabilité (modèle d'entreprise solide et liquidités suffisantes) et de disposer de garanties (p. ex. actifs de l'entreprise)	Subordonné à la réalisation d'étapes importantes : produit minimum viable, revenus ou partenariat
 Avantages	— Permet de conserver le contrôle à 100 % de l'entreprise — Démontre la viabilité du modèle économique, ce qui peut contribuer à attirer des financements ultérieurement	— Permet de conserver le contrôle à 100 % de l'entreprise — Réduction du risque en capital pour expérimenter et valider des idées — Mentorat, opportunités de networking et assistance technique	— Permet de conserver le contrôle à 100 % de l'entreprise — Accès relativement rapide au capital — L'endettement peut être moins coûteux que les fonds propres, surtout si l'entreprise obtient des taux d'intérêt favorables	— Permet de bénéficier d'une expertise sectorielle, de conseils stratégiques et de contacts extérieurs — Partage des risques avec l'investisseur
 Inconvénients	— Restreint les possibilités d'investissement dans la croissance et les talents — Absence de mentorat et d'opportunités de networking — L'épargne personnelle et/ou les actifs de l'entreprise sont en jeu en cas de revers économique	— Conditions et délais d'utilisation des fonds — Les objectifs d'impact des donateurs peuvent vous éloigner de vos objectifs commerciaux	— Obligation de rembourser la dette quels que soient les résultats financiers avec un risque de saisie du collatéral — Les taux d'intérêt peuvent être élevés sur les marchés en développement	— Abandon d'une partie du capital (perte de contrôle) — Nécessite beaucoup d'efforts pour attirer des investisseurs — Processus compétitif de levée de fonds
 Cible	Entreprises en phase de démarrage, pour lesquelles il est important de garder le contrôle et qui n'ont pas accès à des financements externes	Projets agritech ayant un impact social ou environnemental évident	Agritechs avec des flux de revenus et de trésorerie prévisibles Agritechs qui ont déjà réussi une levée de fonds avec apport en capital	Start-ups agritech en forte croissance, prêtes à céder une partie de leur capital en échange d'un apport de fonds substantiel et d'un soutien stratégique

92 Analyse des entretiens avec GSMA et Briter Bridges, *Founder's Guides to Fundraising in Africa*.

Adopter le bon état d'esprit et définir ses attentes

La levée de fonds peut s'avérer l'un des défis les plus difficiles à relever pour un fondateur d'entreprise agritech. Elle exige beaucoup de temps, d'efforts et de motivation de la part de l'ensemble de l'équipe, souvent plus que ce qui était prévu à l'origine. Il faut y allouer du temps chaque mois comme pour toutes les autres fonctions⁹³. Malgré les moments de découragement, il est indispensable de faire preuve de persévérance pour réussir.

93 Mark Suster. (16 November 2010). *Invest in Lines, Not Dots*.
94 Calendrier indicatif basé sur des entretiens avec des parties prenantes et des estimations de la GSMA.
95 Entretien avec *Rockstart*, janvier 2024.
96 Entretien avec *Acumen Resilient Agriculture Fund*, février 2024.

Figure 20

Calendrier indicatif et efforts nécessaires pour finaliser un apport en capital⁹⁴

DÉLAI APPROXIMATIF (EN MOIS)





ADOPTER LE BON ÉTAT D'ESPRIT ET DÉFINIR SES ATTENTES

Le point de vue des investisseurs and agritech

Audrey Mate, Village Capital
Spécialiste de la préparation à
l'investissement

« Le parcours s'apparente à un marathon. Nous rencontrons les [agritechs] pour la première fois lors d'un événement et nous pouvons leur accorder un financement deux ou trois ans plus tard. »

Doga Makiura, fondateur de Degas
Agritech

« Ce sera difficile, c'est l'état d'esprit à avoir »

Dan Kimani, ARAF
Investisseur

« La levée de fonds peut s'avérer un travail à temps plein. Essayer de gérer une entreprise tout en essayant de lever des fonds est parfois écrasant, ce qui entraîne des retards dans les réponses aux demandes d'information. »

Dave Okech, PDG et fondateur d'Aquarech
Agritech

« Préparez-vous à être rejeté dans 90 % des cas, mais ne perdez pas espoir lorsque cela se produit. »

Mettre en place une data room

Une data room (« salle de données ») est une bibliothèque en ligne sécurisée qui rassemble des documents confidentiels dans le but de permettre aux investisseurs d'accéder facilement à des informations critiques. Elle simplifie le processus de levée de fonds en facilitant les échanges d'information.

Les investisseurs ont besoin d'une transparence totale et d'un accès facilité aux informations concernant les entreprises dans lesquelles ils envisagent d'investir. Une data room bien organisée permet aux entreprises agritech de répondre rapidement aux demandes des investisseurs tout en garantissant la disponibilité de tous les documents nécessaires. Elle permet ainsi de simplifier le processus d'audit préalable, d'éviter les retards et de montrer que l'entreprise est parfaitement préparée, ce qui la rend plus attrayante pour les investisseurs⁹⁷.

97 Entretien avec Catalyst Fund, janvier 2024.

Figure 21
Les documents clés de la data room





METTRE EN PLACE UNE DATAROOM

Conseils pratiques des investisseurs



Bonnes pratiques

Organisez le contenu dans des dossiers et des sections clairement définis pour faciliter la navigation⁹⁸ ; Les investisseurs doivent pouvoir trouver facilement ce qu'ils cherchent.

Veillez à ce que tous les documents soient préparés de façon claire et professionnelle.

Gérez les droits d'accès pour contrôler la diffusion des documents. Adaptez ou personnalisez l'accès en fonction des centres d'intérêt, du niveau d'engagement et des exigences de confidentialité de chaque investisseur.

Actualisez régulièrement votre data room sur la base des informations les plus récentes.

Ne donnez pas l'autorisation de modifier des documents à l'intérieur de la data room.

98 Entretien avec Catalyst Fund, janvier 2024.



METTRE EN PLACE UNE DATAROOM

Ressources



Exemples d'outils de partage de données

Plateformes généralistes de partage de données

[Sharepoint](#)

[Dropbox](#)

[Google Drive](#)

Data room spécialisées

[Intralinks](#)

[Firmex](#)

[Smartroom](#)



METTRE EN PLACE UNE DATAROOM

Le point de vue des investisseurs

**John Friedman, AgFunder GROW
Accelerator**
Investisseur

« Organisez-vous en créant votre data room avant de rechercher un apport de fonds ; il ne s'agit pas de viser la perfection, mais d'être prêt à communiquer en anticipant les demandes des investisseurs pour démontrer la valeur d'investissement de votre entreprise »

Maîtriser les données et les indicateurs clés de performance (KPI)

Une entreprise agritech qui souhaite lever des fonds doit bien contrôler et présenter ses données. Les investisseurs voudront examiner les résultats financiers, l'intérêt manifesté par le marché et l'impact

Il convient d'inclure les données et indicateurs suivants⁹⁹ :

- Résultats financiers : chiffre d'affaires passé et prévisionnel, taux de croissance, marges bénéficiaires, tableau des flux de trésorerie et analyses du seuil de rentabilité
- Traction du marché : taux d'acquisition de clients, valeur vie client (CLV), part de marché, analyse de l'environnement concurrentiel et données de segmentation de la clientèle
- Impact et développement durable : données chiffrées sur l'impact positif de votre solution agritech sur les moyens de subsistance des petits exploitants agricoles, durabilité environnementale et objectifs de développement durable (ODD) pertinents

Ces données doivent être collectées, analysées et interprétées de façon méticuleuse. Elles peuvent servir à étayer l'évaluation de l'entreprise, à démontrer ses performances et à justifier son impact.

Présentez ces données de manière claire et concise à l'aide d'outils de visualisation et d'analyses pertinentes afin de faire ressortir la trajectoire de croissance de votre entreprise.

⁹⁹ La liste des indicateurs et leurs définitions figurent à l'annexe 1.

Figure 22

Éléments clés de la levée de fonds renforcés par une approche fondée sur les données



Évaluation

L'évaluation est une estimation de la valeur totale d'une entreprise. En règle générale, plus une entreprise est bien établie, plus sa valeur est élevée.

Les méthodes d'évaluation dépendent du stade de développement de l'entreprise. On utilise souvent l'actualisation des flux de trésorerie (DCF) pour les entreprises en phase de croissance, tandis que les entreprises plus jeunes se comparent généralement à d'autres entreprises ou transactions de même nature.

- **Appuyez-vous à la fois sur les chiffres de l'entreprise et les données du marché**



Performances

Un bon historique de performances, reposant sur des données précises, renforcera la confiance des investisseurs quant à la viabilité à long terme de votre entreprise.

- **Collectez et analysez les données provenant de différents domaines de performance** : évolution du chiffre d'affaires, taux d'acquisition et de rétention des clients, part de marché et pénétration, flux de trésorerie prévisionnels et indicateurs d'efficacité opérationnelle



Impact

La description de l'impact doit s'appuyer sur des données illustrant les résultats, les changements et l'impact générés par votre solution ; elle doit également être alignée sur les objectifs et priorités des investisseurs en matière d'impact.

- **Évaluez la disponibilité des données** et collectez-les de façon efficace et cohérente
- **Réalisez des enquêtes** pour étayer la description de votre impact



Prêts...

La préparation va au-delà de la définition de votre demande et de la collecte de documents. Elle implique également d'identifier et de contacter les investisseurs potentiels.



- **Étape 1 :** pour rester organisé, il est essentiel de maintenir un « pipeline » d'investisseurs potentiels, avec des informations détaillées sur chacun d'eux qui concernent notamment leur mission, leurs domaines d'intervention et leur portefeuille. Ce tableau de suivi vous aidera à gérer vos contacts au fil du temps pour entretenir les relations qui vous permettront de réaliser vos objectifs de levée de fonds.
- **Étape 2 :** pour réussir votre levée de fonds, il est indispensable de développer votre réseau professionnel. Des relations solides vous aideront à entrer en contact avec des investisseurs potentiels et à vous tenir au courant des tendances les plus récentes en matière d'investissement.
- **Étape 3 :** l'étape suivante consiste à contacter les investisseurs de votre pipeline pour leur présenter votre projet. Exploitez les informations que vous avez recueillies précédemment et adaptez votre message pour augmenter vos chances d'obtenir un rendez-vous.

Se constituer un pipeline d'investisseurs

Un pipeline constitué d'investisseurs potentiels bien ciblés renforcera votre efficacité et vous aidera à trouver les bons partenaires¹⁰⁰.

Nouez des contacts avec des investisseurs inconnus, tout en organisant vos contacts avec ceux qui s'intéressent véritablement à votre secteur ou à votre marché. Essayez de trouver un équilibre entre la stratégie consistant à ratisser large (p. ex. des centaines d'investisseurs) et celle qui se focalise sur les investisseurs les plus en phase avec votre projet d'entreprise.

Figure 23

Étapes clés de la constitution d'un pipeline d'investisseurs

Identification des investisseurs

Exploitez différents canaux et différentes sources d'information pour repérer des investisseurs potentiels

Médias

Utilisez LinkedIn pour identifier les investisseurs potentiellement intéressés et suivez les opérations d'investissement mentionnées dans la presse et les médias

Événements

Si vous n'êtes pas en mesure de le faire, consultez les listes de participants des éditions antérieures ou des sessions enregistrées

Plateformes d'investisseurs

Consultez les plateformes d'investissement qui publient des listes d'investisseurs de capital-risque et de capital-investissement, comme Crunchbase ou Pitchbook

Étude des investisseurs

Recherchez les objectifs et les domaines d'intervention des investisseurs pour vérifier leur alignement potentiel avec votre projet

Centres d'intérêt

Stades de développement, marchés et secteurs

Expérience

Connaissance de votre secteur ou de votre marché

Entreprises du portefeuille

Profil des entreprises ayant fait l'objet d'un investissement

Objectifs

Motivations d'investissement

Capacité

Taille du fonds et montants d'investissement

Assistance

Valeur ajoutée au-delà du capital

Création du pipeline^{101,102}

Compilez vos recherches dans une base de données qui deviendra votre pipeline d'investisseurs ; il vous permettra de suivre et d'adapter vos contacts avec chaque organisation

Outils

Consolidez les informations sur les investisseurs dans un pipeline unique plutôt que dans plusieurs documents pour vous assurer d'avoir des informations fiables et faciles à actualiser. Un fichier Excel ou Google Sheets est un bon point de départ. Il est préférable de choisir une solution basée sur le cloud avec des fonctions d'édition et de partage.

Catégories

Utilisez les résultats de vos recherches pour alimenter votre base de données :

- Type d'investisseur : Investisseur providentiel, family office, investisseur d'impact, investisseur commercial, institution financière, etc.
- Stade de développement : pré-amorçage, amorçage, series A, B, C, etc.
- Secteurs : agriculture, technologie, climat, services financiers, etc.
- Zones d'intervention : marchés ou zones géographiques privilégiées

100 Entretien avec Katapult, février 2024.
101 Jenny Fielding. (8 novembre 2018). *Building an Investor Pipeline Spreadsheet*.
102 L'annexe 2 contient un modèle de fichier pour se constituer un pipeline d'investisseurs.



SE CONSTITUER UN PIPELINE D'INVESTISSEURS

Ressources



Pour identifier des investisseurs potentiels

L'[annexe 2](#) contient la liste des investisseurs agritech qui ont fourni une contribution à ce rapport

[ISF Advisors](#) fournit une base de données de fonds actifs dans le financement agricole au niveau mondial

[NpM](#) fournit une base de données de fonds actifs dans le domaine agritech en Asie et en Afrique

[Briter Bridges](#) propose un catalogue répertoriant un large éventail d'investisseurs qui soutiennent la croissance et l'innovation en Afrique



Pour mieux connaître leur activité

[AgFunderNews](#) suit l'évolution du système alimentaire et agricole mondial, en s'intéressant notamment aux transactions et tendances d'investissement

[ArisTechia](#) est une newsletter consacrée à l'agritech qui diffuse des informations sur l'évolution de l'agriculture numérique et les opérations d'investissement dans les marchés émergents

[Africa: the Big Deal](#) est une newsletter qui diffuse des informations et des données sur le financement des start-ups en Afrique



SE CONSTITUER UN PIPELINE D'INVESTISSEURS

Le point de vue des investisseurs

Yann Vaudin, Katapult
Investisseur

« Comme toutes les jeunes entreprises, les start-ups agritech doivent être structurées dans leur approche de la levée de fonds. Cela implique de tenir à jour une liste d'investisseurs dans un fichier adapté contenant leurs coordonnées de contact et un système de priorisation et de suivi. »

John Friedman, AgFunder GROW Accelerator
Investisseur

« Il est très important pour les start-ups agritech de bien comprendre le mandat et l'horizon d'investissement des investisseurs. »

Développer son réseau professionnel

La constitution d'un réseau professionnel diversifié exige du temps et des efforts, mais ce réseau peut ensuite faciliter considérablement la levée de fonds.

Le networking vous permet d'entrer en contact avec des investisseurs potentiels, des mentors, d'autres fondateurs, des partenaires et des spécialistes du secteur qui peuvent vous offrir des conseils et des opportunités. Il permet également d'obtenir des informations précieuses sur le secteur et les tendances d'investissement¹⁰³.

103 Mark Suster. (16 novembre 2010). *Invest in Lines, Not Dots*.

Figure 24

Le networking au service de la levée de fonds



Relations

Les investisseurs avec lesquels vous entrez en contact n'investiront peut-être pas immédiatement, mais le fait de nouer des relations vous permet de rester dans leur pipeline d'opportunités futures et de vous créer des points de référence pour juger de la croissance de votre entreprise.



Connexions

Votre réseau peut vous recommander des organisations ou vous présenter à des investisseurs potentiels. Ces recommandations renforcent votre réputation et votre crédibilité auprès des investisseurs.



Mentorat et orientation

Votre réseau peut vous aider à surmonter des difficultés, à affiner votre stratégie commerciale et à vous préparer aux rencontres avec les investisseurs. Des mentors expérimentés peuvent vous donner des idées et des conseils pour la levée de fonds.



Informations

Les discussions avec des pairs ou des spécialistes du secteur permettent de recueillir des informations précieuses sur les valeurs et les priorités des investisseurs.

Figure 25

Plateformes de networking



Plateformes de mise en relation

Les plateformes de « matchmaking », qui comprennent des fonctionnalités de messagerie, de présentations virtuelles et de discussions sur l'investissement (forums), facilitent les contacts entre les entreprises agritech et les investisseurs.



Événements sectoriels

Les manifestations consacrées à l'agritech, à la technologie et à l'investissement sont un excellent moyen de rencontrer des pairs, des experts et des investisseurs potentiels.



Accélérateurs

Les accélérateurs permettent d'avoir accès à des experts et des conseillers qui ont l'expérience des start-ups et peuvent offrir une orientation et des conseils précieux. Ils permettent également d'échanger avec d'autres start-ups.



Réseaux sociaux

Les réseaux sociaux sont utiles pour faire connaître votre solution et nouer des contacts avec des partenaires ou des mentors potentiels.



DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL

Conseils d'investisseurs



Bonnes pratiques

Veillez à ce que votre entreprise ait un profil détaillé et actualisé sur les plateformes de mise en relation avec les investisseurs

Augmentez votre visibilité dans le cadre d'événements professionnels en ayant un stand et/ou une intervention¹⁰⁴

¹⁰⁴ Entretien avec Katapult, février 2024.



DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL

Ressources



Exemples de plateformes de networking

[Foodbytes](#) met en contact 1700 entreprises agritech avec 1 100 investisseurs

[Abaca](#) met en relation des entrepreneurs avec des investisseurs et d'autres organisations de soutien (accélérateurs, bootcamps, etc.)

[ICT4Ag](#) est un rassemblement annuel des parties prenantes du système agroalimentaire

[L'Africa Food Systems Forum](#) rassemble des experts pour des systèmes alimentaires résilients et inclusifs

[MWC Kigali](#) est l'événement phare du continent africain en matière de connectivité

[Sankalp](#) organise des sommets mondiaux et régionaux, ainsi que des « deal rooms » qui permettent aux agritechs de présenter leurs solutions

[L'Africa Tech Summit](#) accueille des entreprises technologiques et des investisseurs pour favoriser le développement de l'activité et de l'investissement

[Endeavor African Agri-tech Scale-Up](#) est un programme de 12 mois qui donne accès à des experts, des mentors et des réseaux d'investisseurs.

[Le sommet de l'innovation agroalimentaire de l'Asie-Pacifique](#) rassemble les leaders du secteur pour identifier les priorités stratégiques du système agroalimentaire de l'Asie

[La plateforme Future Food Asia](#) travaille avec les acteurs de l'écosystème pour accélérer l'innovation agritech et foodtech dans l'ensemble de la région Asie-Pacifique

[L'accélérateur GROW d'AgFunder](#) affine votre modèle d'entreprise en vue d'une croissance mondiale et vous connecte au réseau d'AgFunder

[Pitch AgriHack](#) est un programme qui encourage l'innovation technologique et l'entrepreneuriat dans le secteur agricole



DÉVELOPPER VOTRE RÉSEAU PROFESSIONNEL

Le point de vue des investisseurs

Yann Vaudin, Katapult
Investisseur

« Je recommande vivement de participer aux événements du secteur et d'aller à la rencontre des gens. Je pense également que les accélérateurs et les concours sont un excellent moyen d'améliorer la visibilité d'une agritech, mais attention à la suraccélération. »

Danny O'Brien, SVG Ventures
Investisseur

« Dans l'idéal, lorsque vous prenez contact avec un investisseur, il devrait déjà vous avoir rencontrés ou avoir entendu parler de vous. Lorsque vous avez déjà planté une graine, cela fonctionne beaucoup mieux. »

Loraine Achar, FFA
Investisseur

« Essayez d'entretenir les relations avec les investisseurs potentiels. Une newsletter périodique permet de les tenir au courant de vos progrès. Ainsi, lorsque vous serez prêts à lever des fonds, ils connaîtront déjà votre travail et seront plus enclins à engager le dialogue. »

Contacter les investisseurs du pipeline

Le monde de l'investissement agritech est compétitif et exige une approche stratégique.

Visez des présentations « chaleureuses » via des relations communes afin de bénéficier d'une relation de confiance existante.¹⁰⁵ À défaut, un e-mail de présentation bien rédigé peut faire l'affaire, mais il sera moins efficace. Les éléments clés sont la personnalisation, la pertinence et le respect du temps de l'investisseur. Dans chaque cas, votre message doit être clair, concis et adapté à l'investisseur que vous contactez. Il doit mettre en avant votre proposition de valeur, les raisons pour lesquelles vous contactez cet investisseur particulier et les indicateurs clés de votre entreprise afin de susciter son intérêt.

¹⁰⁵ Entretien avec AgFunder, janvier 2024.

Relations personnelles Le schéma idéal



Une recommandation personnelle est source de confiance et de crédibilité, ce qui augmente vos chances de susciter l'intérêt des investisseurs. Recherchez systématiquement des sources de confiance au sein de votre réseau pour augmenter vos taux de réponse et la réceptivité des investisseurs avant même de les contacter.

Exploitez votre réseau¹⁰⁶

Identifiez les membres de votre réseau qui ont des liens avec vos investisseurs cibles : il peut s'agir de mentors, de conseillers juridiques, financiers ou techniques, d'entrepreneurs ou même d'autres investisseurs en contact avec vos prospects.

Respectez le temps des autres

Evitez de faire perdre du temps à votre interlocuteur et améliorez le suivi en rédigeant vous-même un courriel de présentation personnalisé. Fournissez toutes les informations permettant de susciter l'intérêt : aperçu général de votre entreprise et de ses réalisations, raisons pour lesquelles vous pensez que l'investisseur pourrait être intéressé. Joignez votre « pitch abrégé » pour référence.

¹⁰⁶ Entretien avec Sahel Capital, janvier 2024.

E-mails spontanés Un dernier recours



Lorsque que vous avez recours à des e-mails spontanés, il est important de faire des recherches approfondies, de rédiger un message axé sur la valeur et d'avoir une attitude respectueuse.

Montrez que vous vous êtes renseignés sur les centres d'intérêt de l'investisseur¹⁰⁷

Étudiez ses domaines d'intervention et expliquez comment votre entreprise s'inscrit dans le cadre des objectifs de l'investisseurs, en vous référant à des investissements antérieurs pour illustrer la pertinence de votre démarche¹⁰⁸

Formulez votre valeur de manière concise et limitez votre demande¹⁰⁹

Expliquez clairement votre proposition de valeur et la manière dont elle répond à un problème spécifique du secteur agricole. Restez concis dans votre message, en sollicitant une conversation d'une quinzaine de minutes. Fournissez suffisamment de contexte pour que l'investisseur se sente prêt pour une future conversation.

Évitez de spammer

En plus d'être inefficace, l'envoi d'une multitude d'emails spontanés peut nuire à votre réputation.

¹⁰⁷ Entretien avec Sahel Capital, janvier 2024.

¹⁰⁸ Entretien avec SVG Ventures, janvier 2024.

¹⁰⁹ Entretien avec Equator VC, janvier 2024.



CONTACTER LES INVESTISSEURS

Le point de vue des investisseurs

Danny O'Brien, SVG Ventures
Investisseur

« Nous sommes ouverts aux e-mails spontanés, mais ils doivent être bien documentés et adaptés aux centres d'intérêt de la société. Il s'agit trop souvent de messages génériques envoyés en masse et 90 % d'entre eux ne correspondent pas à notre domaine d'intervention. Les e-mails spontanés qui ont le plus de chances d'aboutir sont ceux qui mettent en avant la recommandation d'organisations réputées telles que la GSMA, le PNUD ou des accélérateurs bien établis. Ces recommandations renforcent votre crédibilité et montrent que vous avez déjà attiré l'attention d'acteurs réputés du secteur. »



Partez !

Maintenant que vous avez ciblé les bons destinataires pour votre campagne de financement, le moment est venu de convaincre les investisseurs potentiels pour conclure l'opération.

Il n'existe pas de recette magique pour convaincre les investisseurs, mais il y a plusieurs pièges à éviter en cours de route. Dans les pages suivantes, nous nous pencherons sur les choses à faire ou à ne pas faire pour séduire les investisseurs potentiels.

N'oubliez pas que le processus ne s'arrête pas à la présentation. Assurez un suivi auprès des investisseurs, même s'ils ne s'engagent pas immédiatement à investir. Cherchez à obtenir un retour d'information et restez dans leur ligne de mire pour de futures opportunités de partenariat.

Si un investisseur décide de passer à l'étape suivante, félicitations ! C'est à ce moment-là que commence le processus de due diligence, car l'investisseur examinera minutieusement vos dossiers pour s'assurer qu'il n'y a pas de mauvaise surprise.

Une fois la décision d'investissement confirmée, travaillez ensemble pour convenir de conditions mutuellement avantageuses.

Adapter le pitch à son auditoire et au temps imparti

Pour attirer les investisseurs et autres bailleurs de fonds, il est indispensable de formuler un « pitch » engageant, qui fait ressortir le caractère unique de votre proposition de valeur. Ce pitch doit susciter l'intérêt en faisant ressortir la traction, l'engagement et les capacités dans le cadre d'un récit cohérent.

Voici quelques recommandations à suivre :

- 1 **Captez l'attention dès le départ** : rédigez une introduction accrocheuse pour vous distinguer parmi de multiples pitch
- 2 **Adaptez le récit agritech à votre public** : étudiez les motivations et les critères de sélection des investisseurs pour faire ressortir les aspects les plus susceptibles de les intéresser
- 3 **Choisissez le bon format** : adaptez la durée de votre présentation et le niveau de détail au temps qui vous est imparti – restez concis pour les réunions brèves, soyez plus détaillés lorsque vous avez davantage de temps
- 4 **Étaye vos affirmations par des données** : appuyez-vous sur des données pertinentes, actualisées et précises pour illustrer votre impact et vos performances (voir [slide 47](#) ▶).

Figure 26
Formats de pitch



Pitch d'une ligne

Présentation succincte et accrocheuse de votre entreprise, généralement en une seule phrase

- 🕒 Quelques secondes
- 📍 Présentations de groupe lors d'un événement
- 👤 Investisseurs que vous rencontrez pour la première fois

Voir slide 59 ▶



Pitch de 3 minutes

Aperçu rapide des principaux aspects de votre entreprise

- 🕒 Quelques minutes
- 📍 Présentation privée lors d'un événement
- 👤 Investisseur que vous rencontrez pour la première fois, ou que vous connaissez de loin



Présentation détaillée

Présentation du business plan, de la stratégie et du potentiel

- 🕒 15 minutes à une heure
- 📍 Réunion formelle ou événement dédié
- 👤 Investisseurs dont vous avez déjà fait la connaissance

Voir slide 61 ▶

Figure 27
Modèle de pitch d'une ligne¹¹⁰

Mon entreprise

(nom de votre entreprise)

développe

(votre offre définie)

pour aider

(votre public défini)

(problème à résoudre)

grâce à

(votre proposition de valeur spécifique)

110 The Founder Institute's. (n/a). [Perfecting Your One Sentence Pitch](#).

Un « elevator pitch » de 3 minutes a pour but de séduire

Lorsque vous rencontrez un investisseur potentiel pour la première fois, le but est de le convaincre de la pertinence et du potentiel de votre idée, sans entrer dans les détails. Les discussions plus approfondies sont à réserver pour le moment où l'investisseur manifestera son intérêt. Une présentation concise et convaincante de trois minutes, appelée « elevator pitch », est essentielle pour atteindre cet objectif.

Pourquoi un « elevator pitch » ?¹¹¹



- Un « elevator pitch » communique de manière succincte **le problème que vous résolvez, la proposition de valeur spécifique que vous apportez et l'impact que vous pouvez avoir.**
- Il vise à susciter l'intérêt des investisseurs et à leur donner envie d'en savoir plus. Au départ, les investisseurs ne recherchent pas une description détaillée de votre solution. Ils veulent juste avoir un aperçu général.
- Un elevator pitch accrocheur augmente vos chances d'**obtenir un second rendez-vous** qui vous permettra d'aller plus en détail.

Comment concevoir un elevator pitch ?¹¹²



Respectez la règle des trois minutes

Trois minutes sont largement suffisantes pour permettre à votre auditoire de se faire une première idée de votre proposition.

La règle des trois minutes lui permet également de transmettre plus facilement vos points clés à d'autres personnes au sein de leur organisation, telles que les membres du comité d'investissement ou les associés.



Soyez sélectif dans le contenu

N'incluez que les supports, faits et chiffres les plus importants. À ce stade, laissez de côté tout ce qui nécessiterait trop d'explications. Soyez aussi clairs et concis que possible.

¹¹¹ B. Pinvidic. (2019). The 3-Minute Rule: Say less to get more from any pitch or presentation.

¹¹² Ibid.

Un « elevator pitch » de 3 minutes a pour but de séduire

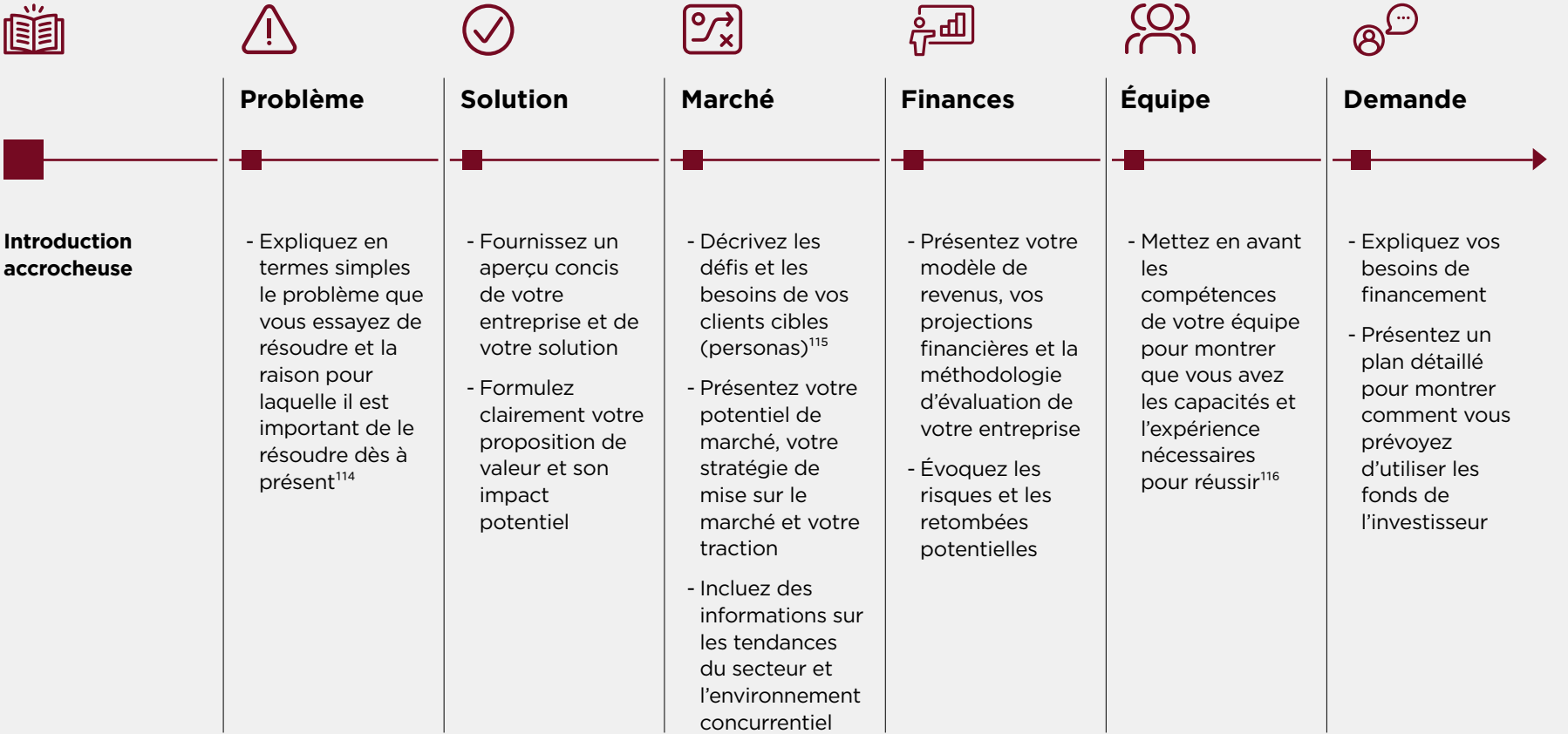


Expliquer la valeur de l'investissement au moyen d'un pitch détaillé

Lorsque des investisseurs manifestent un intérêt pour votre entreprise agritech, le moment est venu de vous appuyer sur un pitch détaillé. Ce pitch doit être structuré comme une histoire qui capture l'essence de votre entreprise et fournit aux investisseurs les informations nécessaires pour prendre une décision concernant votre projet.

Figure 29

Les bases d'un pitch réussi



114 Entretien avec AgFunder, janvier 2024.
115 Entretien avec Founders Factory Africa, février 2024
116 David S. Rose. (mars 2007). How to pitch to a VC. TED Talk.



RÉDACTION ET PRÉSENTATION DU PITCH

Conseils pratiques des investisseurs



Bonnes pratiques

Perfectionnez votre présentation par la pratique et le feedback

Entraînez-vous autant que nécessaire et sollicitez le feedback d'autrui

Envoyez votre présentation à l'avance¹¹⁷

Les investisseurs peuvent ainsi avoir un premier coup d'œil avant la réunion, ce qui vous permettra de privilégier une narration fluide plutôt que « slide par slide »

Préparez une démo préenregistrée

Les démonstrations préenregistrées donnent vie à votre produit et transmettent des informations complexes sous une forme concise et percutante

Jugez votre auditoire

Comprenez à qui vous vous adressez (type d'institution, niveaux hiérarchiques, profils professionnels, etc.) et adaptez votre discours pour compenser les éventuelles lacunes ou faiblesses de votre pitch¹¹⁸

Faites attention aux mots à la mode

IA, climat, sorties... Ce sont des mots que les investisseurs entendent en permanence. Étayez soigneusement vos déclarations lorsque vous les utilisez dans votre pitch¹¹⁹

Montrer que vous comprenez les besoins et les priorités des investisseurs

Utilisez des graphiques et faites ressortir visuellement les points importants

¹¹⁷ Entretien avec FMO, janvier 2024.

¹¹⁸ Entretien avec Founders Factory Africa, février 2024.

¹¹⁹ Entretien avec Founders Factory Africa, février 2024.



Les pièges à éviter

Présenter des chiffres gonflés ou des affirmations exagérées

Ne pas présenter de façon suffisamment claire les services que vous proposez et le problème que voulez résoudre.

Utiliser un jargon trop complexe et/ou des textes trop longs/pas suffisamment espacés

Erreurs de frappe/formatage

Informations superflues



Ressources



Exemples de modèle

[PowerPoint de Sequoia Capital](#)

[33 pitches légendaires de startups et ce que vous pouvez en apprendre \[+10 modèles gratuits\]](#)



RÉDACTION ET PRÉSENTATION DU PITCH

Le point de vue des investisseurs

Loraine Achar, FFA
Investisseur

« Je prévois généralement une vidéoconférence de 30 à 45 minutes pour la première réunion avec les fondateurs. Dans l'idéal, les dix premières minutes sont consacrées au pitch, puis il y a les questions et les réponses. Il est utile que les fondateurs envoient leur présentation à l'avance pour éviter de la suivre slide par slide. En règle générale, je la lis à l'avance pour comprendre les grandes lignes, ce qui fait que la discussion peut ensuite se concentrer sur vos motivations, votre activité et votre connaissance du secteur. »

Communiquer des qualités essentielles dans le cadre du pitch

Aussi important que soit votre pitch, l'équipe présentatrice est l'élément clé de la réunion, car elle a une influence cruciale sur la décision des investisseurs (voir [slide 24](#) ▶).

La manière dont vous exprimez votre message est aussi importante que vos mots. Votre langage corporel, votre ton et votre attitude influencent considérablement la volonté des investisseurs de s'associer à vous. Ils évaluent non seulement votre concept d'entreprise, mais aussi les dirigeants qui la feront progresser.

Figure 30

Principales qualités à communiquer aux investisseurs¹²⁰



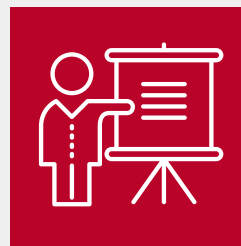
Passion et détermination

Les investisseurs recherchent des fondateurs passionnés qui ont la volonté de surmonter les obstacles grâce à leur solution agritech



Implication

Les investisseurs privilégient les fondateurs qui s'impliquent à plein temps dans leur projet



Capacité à être coaché(e)

Les investisseurs apprécient les fondateurs motivés qui sont prêts à faire preuve de flexibilité pour s'adapter à l'évolution des marchés et de leur activité



Intégrité et transparence

Les investisseurs recherchent des valeurs fortes en matière d'éthique, d'intégrité et de transparence. Une communication ouverte sur les risques et les défis atteste de ces qualités



Expérience et connaissance du secteur

Les investisseurs s'attendent à ce que vous connaissiez le secteur de l'agritech et veulent vérifier que vous avez les compétences et l'expérience nécessaires pour relever les défis de la création d'entreprise



Vision et leadership

Les investisseurs évaluent votre capacité à motiver et diriger votre équipe. Formulez clairement votre vision agritech.

¹²⁰ Source : David S. Rose. (mars 2007). [How to pitch to a VC](#). TED Talk.



COMMUNIQUER DES QUALITÉS ESSENTIELLES DANS LE CADRE DU PITCH

Le point de vue des investisseurs

Audrey Mate, Village Capital
Spécialiste de l'investissement

« Nous recherchons des personnes qui ont une expérience pratique et un discours convaincant. Les gens investissent sur VOUS en tant que personne. Vous devez donc vous efforcer d'être aussi crédible que possible. Attention, c'est un petit monde et les mauvaises réputations se propagent vite. »

Maintenir le dialogue après le pitch

Après avoir présenté un projet à un investisseur, il est crucial de ne pas perdre le contact. Pour maintenir la relation et atteindre vos objectifs de levée de fonds, il est indispensable de faire un suivi, de documenter les échanges et de faire le point régulièrement avec vos interlocuteurs.

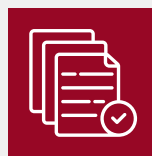
Figure 31

Entretenir la dynamique après une réunion avec des investisseurs



Suivi de la réunion

- En répondant à toutes les questions et préoccupations soulevées lors de la réunion
- En demandant à l'investisseur de vous faire part de ses commentaires sur le pitch et le modèle d'entreprise afin d'affiner votre approche pour les réunions à venir¹²¹



Documentation et organisation

- Conservez la trace de tous vos échanges avec les investisseurs, y compris les notes, documents et e-mails¹²²
- Notez les réactions, les suggestions, les suites à donner et les prochaines étapes évoquées lors de la réunion
- Actualisez régulièrement cette documentation afin de suivre les progrès réalisés, de traiter les questions en suspens et de maintenir la continuité de la relation avec l'investisseur



Rester dans la ligne de mire

- Envoyez des points réguliers,¹²³ une newsletter périodique ou des rapports d'avancement pour tenir les investisseurs au courant des progrès et des réalisations de votre entreprise¹²⁴
- Profitez de ces messages pour mettre en avant votre proposition de valeur, la motivation de votre équipe et l'alignement sur les objectifs de l'investisseur
- Invitez-les aux événements ou démonstrations au cours desquels vous présentez vos réalisations et les progrès accomplis



Réactivité et transparence

- Répondez rapidement et professionnellement aux demandes des investisseurs, en faisant preuve de motivation et de respect de leur temps
- Soyez transparents sur les difficultés ou les revers rencontrés par votre entreprise et expliquez les stratégies mises en œuvre pour les surmonter
- Ayez l'esprit de collaboration, en restant ouverts aux conseils et recommandations des investisseurs qui peuvent vous faire bénéficier de leur expertise et de leur expérience

¹²¹ Entretien avec Novastars Ventures, février 2024.

¹²² Entretien avec SVG Ventures, janvier 2024.

¹²³ Ibid.

¹²⁴ Entretien avec Founders Factory Africa, février 2024



MAINTENIR LE DIALOGUE APRÈS LE PITCH

Le point de vue des investisseurs

Dan Kimani, ARAF
Investisseur

« Nous avons été impressionnés par des entreprises dans lesquelles nous ne pouvions pas investir pour le moment, mais qui nous tenaient informés de leurs progrès en faisant le point chaque trimestre. C'est Important, car nous pourrions investir dans quelques mois et elles seraient les premières sur notre liste. »

Audrey Mate, Village Capital
Spécialiste de l'investissement

« Lorsqu'un investisseur refuse votre proposition, il est essentiel de comprendre les raisons sous-jacentes de sa décision. Un « non » peut avoir différentes significations - il peut s'agir d'un « pas maintenant » pour des raisons de calendrier ou parce que vous ne répondez pas à ses critères d'investissement. En creusant, vous pouvez découvrir des possibilités d'améliorer votre approche et d'augmenter vos chances de trouver plus tard le bon partenaire d'investissement. »

Faire preuve de réactivité et de transparence pendant l'audit préalable

L'audit préalable (« due diligence » en anglais) est une étape critique de la levée de fonds. Il permet aux investisseurs d'examiner en profondeur l'entreprise pour évaluer son potentiel de valorisation, analyser les risques et vérifier son alignement stratégique¹²⁵.

Le niveau de détail de l'audit préalable varie selon le niveau de développement de l'entreprise et la nature de l'investisseur (p. ex. les sociétés d'investissement et les fonds de capital-risque procèdent souvent à un audit approfondi)¹²⁶. Cependant, l'objectif principal reste le même pour tous les investisseurs.

¹²⁵ Entretien avec AgFunder, janvier 2024.

¹²⁶ Entretien avec MEDA, février 2024.

¹²⁷ Entretien avec Acumen Resilient Agriculture Fund, février 2024.

Figure 32

Objectifs de l'audit préalable pour les investisseurs¹²⁷



Figure 33

Méthodologie et principaux sujets d'examen de l'audit préalable



Analyse des informations disponibles en ligne

- Analyse de la concurrence
- Analyse du marché
- Site web de l'entreprise



Analyse des documents de la data room

- États financiers, notamment les bilans
- Business plan
- Technologie
- Droits de propriété intellectuelle
- Qualifications de l'équipe de direction
- Documents juridiques



Discussions avec des tiers

- Anciens employés
- Clients
- Partenaires
- Autres investisseurs



FAIRE PREUVE DE RÉACTIVITÉ ET DE TRANSPARENCE PENDANT L'AUDIT PRÉALABLE

Conseils pratiques des investisseurs**Bonnes pratiques****Veillez à ce que votre data room soit complète et à jour pour éviter tout retard dans la procédure d'audit**

C'est pendant le processus de due diligence que votre data room est la plus utile. Veillez à ce que les investisseurs aient accès à tous les documents utiles dans la data room.

Préparez-vous aux questions sur la technologie et la propriété intellectuelle¹²⁸

Soyez prêts à fournir des réponses détaillées sur votre technologie, notamment son évolutivité, les droits de propriété intellectuelle et les brevets, ainsi que sur les éventuelles difficultés techniques que vous avez pu rencontrer.

Privilégiez la relation

Considérez l'audit préalable comme une opportunité de renforcer votre relation avec les investisseurs. Soyez réceptifs à leur feedback et proactifs pour fournir les informations demandées.

¹²⁸ Entretien avec [AgFunder](#), janvier 2024.

Le manque de réactivité pendant l'audit préalable est un signal d'alarme pour les investisseurs¹²⁹

Vous devez essayer de répondre dans les 24 heures pour tout message ou demande de renseignements émanant d'un investisseur. Si vous n'êtes pas en mesure d'apporter la réponse dans ce délai, accusez réception de la demande et indiquez le délai estimé pour y répondre.

Réalisez votre propre audit préalable de l'investisseur

La due diligence n'est pas un examen à sens unique. C'est aussi l'occasion pour vous d'évaluer les investisseurs potentiels et leur adéquation avec la mission et la culture de votre entreprise.

¹²⁹ Entretien avec [Catalyst Fund](#), janvier 2024.



BE RESPONSIVE AND TRANSPARENT DURING DUE DILIGENCE

Le point de vue des investisseurs

**John Friedman, AgFunder
GROW Accelerator**
Investisseur

« Pendant l'audit préalable, nous posons des questions difficiles pour vérifier qu'il s'agit d'un bon investissement. Nous vérifions aussi les références des anciens employeurs et clients. Tout doit concorder. »

Dan Kimani, ARAF
Investisseur

« Nous aimons interroger d'autres investisseurs agritech pour avoir leur point de vue sur les entreprises dans lesquelles nous envisageons d'investir. Le capital-risque en Afrique est un petit monde et les investisseurs se parlent entre eux. »

Négocier des conditions équitables

Lorsque l’audit préalable est achevé et que les investisseurs ont décidé d’entrer au capital, la dernière étape consiste à négocier des conditions équitables.

Cette étape est particulièrement importante dans les tours de table, car elle jette les bases des financements ultérieurs. Elle peut toutefois être intimidante pour les fondateurs en raison de la complexité du langage juridique et financier. La négociation implique de se mettre d'accord sur des conditions importantes qui vont au-delà de l'apport de fonds, telles que la répartition du capital, la stratégie de sortie et la gouvernance d'entreprise.

Figure 34

Les étapes du processus de négociation





NÉGOCIER DES CONDITIONS ÉQUITABLES

Practical tips from investors



Bonnes pratiques

Prenez l'avis de conseillers juridiques et financiers pour franchir cette étape cruciale.

Vérifiez que les conditions d'investissement correspondent à vos objectifs à long terme.

Veillez à ce que la participation des investisseurs ne soit pas trop dilutive, ce qui pourrait réduire considérablement le contrôle des fondateurs et la participation des employés et compliquer les tours de table futurs. Il est nécessaire de conserver au moins 50 % du capital pour garder le contrôle majoritaire de l'entreprise.

Négociez les sièges et la composition du conseil d'administration pour vous assurer de conserver une voix forte dans la prise de décision et les droits de vote.

Négociez une liquidation équitable qui protège les intérêts de l'entreprise et discutez des scénarios de sortie possibles, tels qu'un rachat ou une introduction en bourse.

Faites attention aux conditions trop restrictives, telles que les clauses d'exclusivité ou celles qui limitent la capacité de l'entreprise à lever des fonds à l'avenir.



Ressources



Exemples

Négocier une Term Sheet : les points importants
(Cooley Go)

What to look for in a term sheet as a first-time founder
(Techcrunch)

Modèle de Term Sheet
(Y combinator)



05 Conclusion

L'agritech offre des opportunités de rendements sociaux et financiers

L'agritech est un secteur en pleine évolution qui offre un potentiel important de rendements financiers et d'impact social et environnemental.

En s'attaquant à l'insécurité alimentaire, aux changements climatiques et à la pauvreté rurale, l'agritech répond à la demande d'investissements à impact, mais elle souffre malgré tout d'un déficit de financement. Les investisseurs devraient s'appuyer sur les connaissances, les études de cas et les bonnes pratiques accumulées aux cours des dix dernières années pour réduire les risques, prendre des décisions stratégiques et exploiter pleinement le potentiel offert par l'agritech pour un avenir durable garantissant la sécurité alimentaire.

Figure 35

Recommandations pour les investisseurs



Immersion dans le marché

Pour mieux comprendre les écosystèmes agritech émergents, identifier des partenaires locaux et acquérir une vision nuancée de la dynamique du marché et des opportunités qu'il présente.



Partenariats financiers novateurs

Les modèles de financement mixte, les partenariats public-privé et d'autres structures innovantes permettent de réduire les risques en combinant différentes sources de capitaux qui s'accompagnent d'attentes différentes en matière de risque/rendement.



Évaluation des risques adaptée

Pour repenser les critères d'évaluation des risques afin de mieux prendre en compte les enjeux spécifiques de l'agritech, tels que les cycles de développement plus longs, les modèles à forte intensité de capital et les solutions adaptées au contexte¹³⁰.



Diversification géographique

Si de grands marchés comme l'Inde, le Kenya ou le Nigeria, suscitent beaucoup d'intérêt, les investisseurs devraient également considérer les marchés moins financés de l'Afrique de l'Ouest, de l'Afrique du Nord et d'autres régions, qui présentent des écosystèmes agritech en plein essor.

¹³⁰ Greenbiz. (9 novembre 2023). *Why leading VCs are rethinking their food investments*.

La préparation à l'investissement est plus importante que jamais

Dans le contexte actuel d'« hiver de l'investissement », les investisseurs préviennent que l'ère des financements abondants est révolue.

Les entreprises agritech seront donc plus nombreuses à rivaliser pour des ressources de plus en plus limitées. La préparation à l'investissement est donc plus importante que jamais pour les fondateurs d'entreprises agritech. Pour se démarquer dans un écosystème très encombré, ils doivent être parfaitement préparés à répondre aux exigences des investisseurs et à démontrer le caractère unique de leur proposition de valeur.

Figure 36

Les étapes clés d'un parcours de levée de fonds d'une entreprise agritech

À vos marques



Prêts...



Partez !



Préparation

- Élaborer un plan de levée de fonds
- Se fixer des objectifs réalistes
- Préparer les documents nécessaires



Prise de contact

- Constituer un pipeline d'investisseurs potentiels
- Développer un réseau professionnel diversifié
- Contacter les investisseurs



Présentation

- Présenter aux investisseurs les éléments qui les intéressent
- Maintenir le dialogue avec les investisseurs après le pitch



Audit préalable

- Réussir le processus de « due diligence »



Signature

- Négocier des conditions équitables
- Signer les documents juridiques



Annexes

Annexe 1

Données et indicateurs utiles pour la levée de fonds

Catégorie de données	Indicateurs	Définition
Revenus	Chiffre d'affaires et taux de croissance annuel	Taux de variation du chiffre d'affaires d'une année sur l'autre (sur plusieurs années le cas échéant)
	Taux de croissance prévisionnel du CA	Croissance estimée du chiffre d'affaires de votre entreprise sur un horizon de trois à cinq ans
Rentabilité	Marge bénéficiaire	Mesure de la rentabilité d'une entreprise, exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires que l'entreprise conserve sous forme de bénéfices
	Marge d'exploitation	Mesure du bénéfice qu'une entreprise réalise sur un dollar de chiffre d'affaires après déduction des charges variables de production (p.ex. salaires et matières premières), mais avant intérêts et impôts
	Marge bénéficiaire prévisionnelle	Marge prévisionnelle sur un horizon de trois à cinq ans
	Retour sur investissement (ROI)	Mesure approximative de la rentabilité d'un investissement, exprimée en soustrayant le coût initial de l'investissement de sa valeur finale
Trésorerie	Tableau des flux de trésorerie	État financier qui fournit des données globales sur les entrées et sorties de trésorerie d'une entreprise
	Burn rate	Dépenses mensuelles totales
	Runway prévisionnel	Estimation du temps dont dispose une entreprise avant d'être à court de liquidités
	Point mort	Niveau auquel le chiffre d'affaires total couvre les coûts de production
Satisfaction des clients	Coûts d'acquisition des clients	Montant total des dépenses nécessaires pour convaincre un consommateur d'acheter votre produit ou service, y compris les coûts de recherche, de marketing et de publicité
	Valeur vie client	Chiffre d'affaires total attendu d'un client sur toute la durée de la relation commerciale
	Taux de désabonnement	Pourcentage d'abonnés qui mettent fin à leur abonnement sur une période donnée (<i>churn rate</i> en anglais)
	Segmentation et profil démographique des clients cibles	Regroupement des utilisateurs potentiels en catégories ou segments, sur la base de critères démographiques, géographiques ou comportementaux
	Taux de rétention des clients	Pourcentage de clients existants qui restent fidèles à votre entreprise au fil du temps

Annexe 1

Données et indicateurs utiles pour la levée de fonds

Type of data	Metrics	Definition
Indicateurs commerciaux	Part de marché	Pourcentage du chiffre d'affaires total d'un secteur d'activité réalisé par une entreprise donnée
	Projections de part de marché	Pourcentage prévisionnel du chiffre d'affaires total d'un secteur d'activité réalisé par une entreprise donnée sur un horizon de trois à cinq ans
Marché	Marché total disponible (TAM ¹³¹)	Potentiel total de chiffre d'affaires d'un produit ou service dans l'hypothèse d'une part de marché de 100 %
	Marché disponible exploitable (SAM ¹³²)	Partie du TAM qui est accessible et pertinente pour l'entreprise
Impact social (données à ventiler en fonction du genre)	Nombre d'agriculteurs touchés	Nombre d'agriculteurs qui ont utilisé la solution au moins une fois
	Nombre d'utilisateurs actifs	Nombre d'agriculteurs qui utilisent la solution au moins une fois tous les trois mois
	Augmentation des rendements et des revenus des agriculteurs	Pourcentage d'augmentation du rendement et du revenu de l'exploitation agricole
	Taux d'inclusion financière	Pourcentage d'utilisateurs ayant accès à des services financiers
Impact environnemental	Consommation d'eau ou de produits chimiques	Quantité d'eau et de pesticides utilisée par les agriculteurs
	Résilience climatique	Capacité des petits exploitants agricoles à se préparer aux aléas climatiques et à s'en remettre
	Déchets	Quantité de déchets produits par les activités agricoles
	Impact sur la biodiversité	Conséquences de votre activité et de celle de vos clients sur la biodiversité

131 Total addressable market
132 Serviceable available market

Annexe 2

Participants au rapport à ajouter à votre pipeline d'investisseurs

Investisseur	Domaine(s) d'intervention	Zone(s) d'intervention	Stades financés	Instruments	Montant financé	Soutien complémentaire
AgFunder	Agritech	Amérique du Nord, Europe, Asie et marchés émergents			100 000 USD	AgFunder GROW Impact Accelerator (axé sur l'Asie et les marchés émergents) offre des avantages en nature (amélioration de l'exploitation et opportunités de networking)
ARAF	Résilience climatique dans l'agriculture	Afrique			300 000 à 4 millions USD, avec la possibilité d'un investissement de suivi pouvant atteindre 7 millions USD	Installation technique fournissant des subventions (développement d'entreprise, recherche, éducation SHF) financée par la Fondation IKEA
Catalyst Fund	Adaptation et résilience climatique	Afrique	Pré-amorçage jusqu'à série A (pour les investissements de suivi)		200 000 USD en phase de pré-amorçage, avec possibilité d'investissements de suivi	Soutien à la création d'entreprise pendant 6 mois, pendant lesquels l'équipe du fonds travaille avec la start-up pour améliorer ses solutions et son modèle d'exploitation
Equator VC	Technologies liées au climat	Afrique subsaharienne	Amorçage jusqu'à série A	Fonds propres, obligations convertibles	750 000 à 3 millions de dollars	Soutien post-investissement, gouvernance, financement de suivi
FMO	Services financiers, énergie et agroalimentaire	Afrique et Asie	Séries A et B	50 % en investissements dans les gestionnaires de fonds et 50 % en investissements directs dans les entreprises. Dette et fonds propres	1 à 4 millions USD Recherche de co-investisseurs en cas de besoin plus important	Assistance technique
Founders Factory Africa	Tous secteurs	Afrique		Dette et fonds propres	250 000 à 500 000 USD, répartis entre dette et fonds propres	Assistance technique et soutien à la plateforme

Annexe 2

Participants au rapport à ajouter à votre pipeline d'investisseurs

Investisseur	Domaine(s) d'intervention	Zone(s) d'intervention	Stades financés	Instruments	Montant financé	Soutien complémentaire
Katapult	Agritech et climatech	Afrique		Fonds propres, obligations convertibles	150 000 à 500 000 USD	Accélérateur (1/3 du montant investi) et opportunités de networking
Mennonite Economic Development Associates (MEDA)	Agriculture, PME dirigées par des femmes ou des jeunes, services financiers	Amérique latine et Caraïbes, Afrique subsaharienne, Asie de l'Est et Pacifique	Stade de croissance précoce	Fonds propres directs Emprunts directs auprès de fonds d'investissement et d'établissements financiers Plateformes d'investissement : MEDA Risk Capital Fund (MRCF) MasterCard Foundation Africa Growth Fund (MFAGF)	100 000 à 7 millions USD Taux de rendement interne cible : 3 à 5 % Montant moyen d'opération : 2,8 millions USD Durée d'investissement : 3 à 7 ans	Assistance technique et conseil en matière d'intégration de la dimension de genre, d'environnement et de changement climatique
Novastars Ventures	Impact social, climat	Afrique	Série A	Fonds propres	1 à 3 millions USD	Participation au conseil d'administration
Rockstart	Agroalimentaire, technologies émergentes, énergie	Europe	Pré-amorçage	Fonds propres	100 000 à 200 000 EUR	Soutien à l'activité, mise en relation avec des mentors et des spécialistes du secteur
Sahel Capital	Alimentation et agriculture	Afrique subsaharienne	Croissance	Dettes et capitaux propres	300 000 à 8 millions USD	Assistance technique
SVG Ventures	Technologies agroalimentaire	Monde	Amorçage jusqu'à série A	Fonds propres	100 000 à 1,5 million USD	Accélérateur
Teranga Capital	Entrepreneuriat	Sénégal et Gambie	Amorçage jusqu'à série A	Fonds propres et quasi-fonds propres	Jusqu'à 100 000 USD	Assistance technique

Annexe 3

Modèle de construction d'un pipeline d'investisseurs

Nom de l'investisseur	Type d'investisseur	Instruments	Taille du fonds	Montants investis	Stades financés	Cible géographique	Domaine(s) d'intérêt	Portefeuille
Créer un menu déroulant avec les principaux instruments d'investissement ciblés	Créer un menu déroulant avec les principaux types d'investisseurs ciblés	Créer un menu déroulant avec les principaux instruments d'investissement ciblés	Veiller à indiquer les fourchettes d'investissement dans une même devise par souci de cohérence ; il peut être nécessaire de faire la conversion		Créer un menu déroulant avec les principaux stade de développement généralement financés par l'investisseur	Choisir le niveau de détail souhaité pour trier (p. ex. par région, par pays, ou les deux) et conserver le même niveau dans tout le processus	Créer un menu déroulant avec les principaux domaines d'intérêt des investisseurs potentiels	Noter les entreprises du portefeuille qui exercent leur activité sur le même marché ou proposent des services similaires
	EXEMPLES ▼ Capital-risque (VC) Impact Investisseur providentiel Donateur Accélérateur Institution financière	EXEMPLES ▼ Fonds propres Billets convertibles Dette			EXEMPLES ▼ Pré-amorçage Amorçage Série A Série B Série C	EXEMPLES ▼ Afrique Afrique de l'Ouest Afrique de l'Est Kenya	EXEMPLES ▼ Agriculture Climat AgriTech Technologie Énergie Services financiers	

GSMA

GSMA Head Office

1 Angel Lane
London EC4R 3AB
United Kingdom

Tel: +44 (0)20 7356 0600