Investir autrement dans les startups au Bénin

09-10 Avril 2019
Cotonou - Bénin

Rapport Général

SOMMAIRE

Liste des sigles et acronymes....4

Résumé....5

I. INTRODUCTION....7

a. Contexte....7
b. Objectifs de l'ESSIC....8
c. Participation....8
d. Approche méthodologique....8
e. Cérémonie d'ouverture....10

II. DE LA NÉCESSITÉ D'INVESTIR DANS LES STARTUPS AU BÉNIN....11

III. L'ENVIRONNEMENT HABILITANT....13

a. Quel est le rôle de l'État dans la facilitation d'un écosystème propice aux investissements dans les startups en phase d'amorçage au Bénin?....13
b. Comment développer la culture de l'investissement chez les startups ?....14
c. Adopter une approche axée sur l'unité d'action pour un meilleur accompagnement des entrepreneurs au Bénin....15

IV. LE SOURCING DES STARTUPS....17

a. Développer un pipeline pour l'émergence d'entrepreneurs à succès pour un dealflow de qualité....17
b. Investir dans les accélérateurs et incubateurs de startups pour un développement de l'écosystème entrepreneurial....18
c. ESSIC Startup Showcase....18

V. LA PARTICIPATION DES BUSINESS ANGELS ET DE LA DIASPORA DANS LE FINANCEMENT DES STARTUPS.....20

a. Les Business Angels: acteurs de premier plan des écosystèmes performants.....20
b. Comment devenir Business Angel : Guide pratique pour les aspirants investisseurs.....21
c. Élaborer une feuille de route pour mobiliser la diaspora comme acteur clé de l'investissement au Bénin.....22

VI. LES AUTRES APPROCHES DE FINANCEMENT FÉDÉRANT TOUTES LES PARTIES PRENANTES.....24

a. Quels instruments de financement innovants pour soutenir la croissance des startups ?.....24
b. Préparation à la levée de fonds: Que faut-il vraiment pour être prêt?.....26
c. Comment le capital-risque peut aider à faire progresser les ODD?.....28
d. Présentation de Noru Capital.....29

VII. DÉCISIONS ET PERSPECTIVES POUR LES PROCHAINES ÉTAPES.....30

VIII. CONCLUSION.....32

Annexes 33

LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES

ABAN	African Business Angel Network
AFD	Agence Française de Développement
ANMD	Agence Nationale pour les Migrations et la Diaspora
ANPE	Agence Nationale Pour l'Emploi
APIEx	Agence de Promotion des Importations et des Exportations
AUF	Agence Universitaire de la Francophonie
BAI	Bureau d'Analyse et d'Investigation
BBAN	Benin Business Angel Network
CIPB	Conseil des Investisseurs Privés au Bénin
CIPMEN	Centre Incubateur des PME au Niger
CIR	Crédit d'Impôt Recherche
ESSIC	Early Stage Startups Investment Conference
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
INGAN	ISOCEL Next Generation Access Network
JEI	Jeune Entreprise Innovante
MAEC	Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération
ODD	Objectifs de Développement Durable
OIF	Organisation Internationale de la Francophonie
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
SAEI	Structure dAccompagnement à l'Entrepreunariat Innovant
SFI	Société Financière Internationale
TPS	Taxe Professionnelle Synthétique
UBA	United Bank of Africa
UNFPA	United Nations Population Fund
UNICEF	United Nations Children's Fund
USD	United States Dollar

RÉSUMÉ

La conférence sur le financement des startups au Bénin dénommée Early Stage Startups Investment Conference (ESSIC) s'est tenue les mardi 9 et mercredi 10 avril 2019, au Golden Tulip le Diplomate de Cotonou. Cette conférence organisée par EtriLabs en partenariat avec l'Agence de Promotion des Importations et des Exportations du Bénin (APIEx), a réuni plus de cent-vingt (120) participants, représentant le gouvernement du Bénin, les représentations internationales, les institutions bilatérales et multilatérales et banques de développement, le secteur privé, les Structures d'Accompagnement à l'Entrepreneuriat Innovant (SAEI) du Bénin et de la sous-région, des investisseurs, des startups et d'autres acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial béninois.

Au cours de ces deux (2) jours, les participants ont réfléchi sur la problématique du financement des startups en phase Early-Stage et proposé divers mécanismes pratiques pour accompagner le développement et la croissance des startups au Bénin. La conférence a démarré par deux plénières qui ont abordé (1) le rôle de l'Etat dans la mise en place d'un environnement habilitant et (2) les mécanismes de coopération entre les différents acteurs de l'écosystème entrepreneurial, incluant les agences gouvernementales, les organisations multilatérales et les structures d'accompagnement, pour un meilleur accompagnement des entrepreneurs au Bénin.

Les panels et tables rondes qui ont suivi ces plénières, ont été structurés suivant trois (3) axes: le sourcing de startups, l'investissement des Business Angels et de la diaspora, et la création de nouveaux mécanismes de financement. L'axe du sourcing a identifié les stratégies permettant de construire le pipeline pour l'émergence de startups prometteuses pouvant répondre à des besoins clairs du marché et attirer des financements importants. Cet axe a aussi fourni le cadre permettant à une trentaine d'entrepreneurs de présenter leurs startups et leurs produits.

L'axe lié à l'investissement des Business Angels a permis de clarifier le rôle et l'importance des Business Angels dans les écosystèmes performants et de conduire à la création du Benin Business Angel Network (BBAN). Deux formations intensives animées par M. Tomi DAVIES, Président du African Business Angel Network (ABAN), ont doté les aspirants investisseurs, des compétences et outils nécessaires pour créer et gérer leurs portefeuilles d'investissement.

Le dernier axe focalisé sur la recherche de mécanismes innovants de financement afin de répondre aux besoins des startups en phase Early-Stage a été l'occasion pour les différentes parties prenantes d'explorer de nouvelles stratégies de mobilisation de l'investissement, de discuter des challenges liés à l'investissement dans les Early-Stage startups et d'aboutir à la création du Fonds d'impact Noru Capital.

En relation avec ces différents axes, la conférence est aussi revenue sur l'importance des accélérateurs et incubateurs dans le développement de l'écosystème entrepreneurial. Ces structures sont notamment des agents pouvant fédérer les efforts et le financement des partenaires multilatéraux et d'autres acteurs pour le développement de solutions innovantes pouvant contribuer à l'atteinte des Objectifs de Développement Durable (ODD).

L'ESSIC a pris fin sur deux annonces importantes pour un développement de l'écosystème béninois:

- La création et le lancement du Benin Business Angel Network (BBAN), avec 15 membres fondateurs, qui se sont donnés pour objectif d'initier leur premier investissement d'ici mai 2019. Chaque membre s'engage à investir un minimum de 2.500.000 F CFA par an dans les startups au Bénin pour garder le statut de membre actif du réseau.

- L'annonce de Noru Capital, un fonds d'impact réunissant un large éventail d'investisseurs, entièrement dédié au financement des startups béninoises ayant atteint le Product/Market Fit, soit l'identification d'un marché clair et l'acquisition de clients réguliers et fidèles. Noru Capital, qui a pour objectif dix millions (10.000.000) USD de capitalisation, a eu quatre cent mille (400.000) USD de promesses fermes durant l'ESSIC. Le fonds réglera rapidement les aspects liés à sa gouvernance et continuera la campagne de capitalisation pour un lancement de ses activités avant la fin de l'année 2019.

I. INTRODUCTION

a. Contexte

Les problèmes liés à l'accès au financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) au Bénin sont bien documentés. Les PME, et en particulier les jeunes pousses, communément appelées startups, ont du mal à obtenir le financement nécessaire à la validation, au développement et à la montée en charge de leurs activités. En effet, leurs besoins en capitaux dépassent ceux offerts par la microfinance, mais elles ne réunissent pas les conditions pour obtenir des prêts conventionnels auprès des banques. Dans les écosystèmes mieux structurés, ce type d'entreprises, en phase d'amorçage, est servi par des sources alternatives d'investissements, provenant notamment d'investisseurs providentiels ou «Business Angels», de diverses subventions et des fonds de capital-risque.

Au Bénin, les options d'investissements dans les startups sont nettement plus limitées. Il n'existe aucune preuve de réseaux structurés de Business Angels, ni de fonds de capital-risque pour les startups qui veulent lever entre dix mille (10.000) et deux cent cinquante mille (250.000) USD. Une majorité de startups est financée sur fonds propres avec toutes les limitations que cela implique. En outre, quelques unes participent à des compétitions ou à des hackathons avec des prix qui ne répondent pas à leurs besoins.

Les incubateurs et/ou accélérateurs de startups se sont positionnés comme des acteurs clés du secteur. Leur proposition de valeur réside dans l'accompagnement des startups et à la préparation à la levée de fonds.

La Early Stage Startups Investment Conference (ESSIC) organisée par EtriLabs avait pour ambition d'apporter des solutions pratiques et des réponses aux besoins des startups du Bénin et de la sous-région en se basant sur l'expérience et les bonnes pratiques de toutes les parties prenantes. En lieu et place d'une discussion à saveur théorique, la conférence s'est concentrée sur des mécanismes et instruments d'investissement pratiques et prêts à être utilisés.

Les investisseurs, publics ou privés, conventionnels ou non conventionnels, peuvent générer un changement de paradigme en apportant un soutien aux startups de manière innovante et efficace. En outre, ils doivent agir en tant que partenaires responsables en sortant de leur zone de confort et en pariant sur les startups avec une vision sur le long terme. De tels investissements renforceraient l'économie en général et créeraient des opportunités durables.

b. Objectifs de l'ESSIC

Les objectifs de la conférence se déclinent comme suit:

- Pour le gouvernement béninois: faire un bilan des actions menées et prévues pour la facilitation d'un environnement politique, législatif et réglementaire habilitant pour le développement rapide des startups, et proposer des solutions incitatives à l'investissement dans les startups.

- Pour les particuliers et entrepreneurs prospères (les chambres de commerce et autres organisations représentant les hommes/femmes d'affaires): trouver des solutions et des mécanismes qui favorisent l'émergence de l'investissement direct dans les startups.

- Pour les institutions de développement et autres organisations bilatérales et multilatérales: identifier de nouveaux modes d'investissement par le biais de substituts pour leur participation active au financement des startups au Bénin.

c. Participation

Plus de cent-vingt (120) participants représentant le gouvernement du Bénin, des organisations bilatérales et multilatérales, des organisations non-gouvernementales, des fondations, des investisseurs et des startups étaient à la conférence. La liste des participants en annexe donne une idée des acteurs ayant activement pris part à l'ESSIC.

d. Approche méthodologique

L'ESSIC s'est déroulé sur deux (2) jours suivant un programme spécialisé comprenant trois (3) plénières, quinze (15) panels et tables rondes, ainsi qu'une Startup Showcase, qui a connu la participation d'une trentaine d'entrepreneurs. La conférence conçue pour favoriser l'interaction, l'apprentissage et l'action immédiate sur des opportunités concrètes d'investissement, a permis d'explorer quatre (4) principales pistes:

- **L'environnement habilitant**

  Cette piste a permis de définir le rôle du gouvernement béninois dans la facilitation d'un écosystème propice aux investissements dans les startups en phase d'amorçage, de trouver des synergies pour un meilleur co-investissement dans les startups et enfin, de déterminer les moyens et outils à mettre en œuvre pour développer la culture de l'investissement chez les startups.

- **Le sourcing**

  La qualité et la quantité de startups dans l'écosystème béninois sont déterminantes pour une réussite des investissements. Cette piste a exploré les voies et moyens pour favoriser l'émergence d'entrepreneurs à succès, y compris les mécanismes de financement de cette amélioration.

- **L'implication des particuliers (Business Angels) et de la diaspora**

  Cette piste a été consacrée à la mise au point de stratégies pour une mobilisation effective des particuliers et de la diaspora dans le financement des projets innovants. Elle a pour objectif d'élaboration d'une feuille de route pour une implication de la diaspora de même qu'à la création d'un réseau béninois des Business Angels.

- **Les nouveaux mécanismes de financement**

  Les principaux types d'investissement disponibles au Bénin n'étant pas adaptés aux startups, ce chantier a permis aux différentes parties prenantes de proposer de nouveaux mécanismes de financement, axés non pas nécessairement sur un retour sur investissement, afin de répondre aux défis auxquels font face les entrepreneurs pour accéder à un financement d'amorçage au Bénin.

e. Cérémonie d'ouverture

La conférence a été lancée par l'allocution du Directeur Général de l'APIEx, M. GANGBES, qui a rappelé les réformes entreprises depuis 2016 par le gouvernement pour soutenir l'entrepreneuriat au Bénin. La dynamique de ces réformes aurait engendré une hausse de 75% des créations d'entreprises.

M. GANGBES est, par ailleurs, revenu sur les difficultés majeures que rencontrent les entreprises dans l'accès au financement et aux prêts conventionnels auprès des banques commerciales. Selon lui, la conférence vient à point nommé, pour apporter des pistes de solution aux questions de financement des startups béninoises qui ne peuvent pas emprunter auprès des banques et qui se retrouvent sans solutions car inadéquats tout aussi pour la microfinance que pour les grands fonds d'investissement. Pour terminer, le Directeur Général de l'APIEx a salué les efforts d'EtriLabs et remercié les participants pour leur engagement et participation aux travaux de l'ESSIC.

Au nom des partenaires, M. Gérald BRUN, attaché de coopération scientifique et universitaire à l'Ambassade de France au Bénin, a dit sa conviction que la conférence aboutira à des solutions innovantes et concrètes pour l'investissement dans les startups au Bénin. Partant de son expérience, il a mis en exergue l'apport des startups à la création d'emploi et au développement économique. A titre d'exemple, il a fait remarquer que dix mille (10.000) startups ont été créées en France pour plus de trois cent mille (300.000) emplois générés. Au nom des partenaires, M. BRUN a émis le voeu que la conférence soit le début de l'émergence d'un écosystème favorable à la croissance des startups au Bénin.

II. DE LA NÉCESSITÉ D'INVESTIR DANS LES STARTUPS AU BÉNIN

Présenté par M. Senam BEHETON, Fondateur et Directeur de EtriLabs, cette présentation avait pour objectif de partager l'expérience faite dans l'écosystème du Bénin depuis 2009.

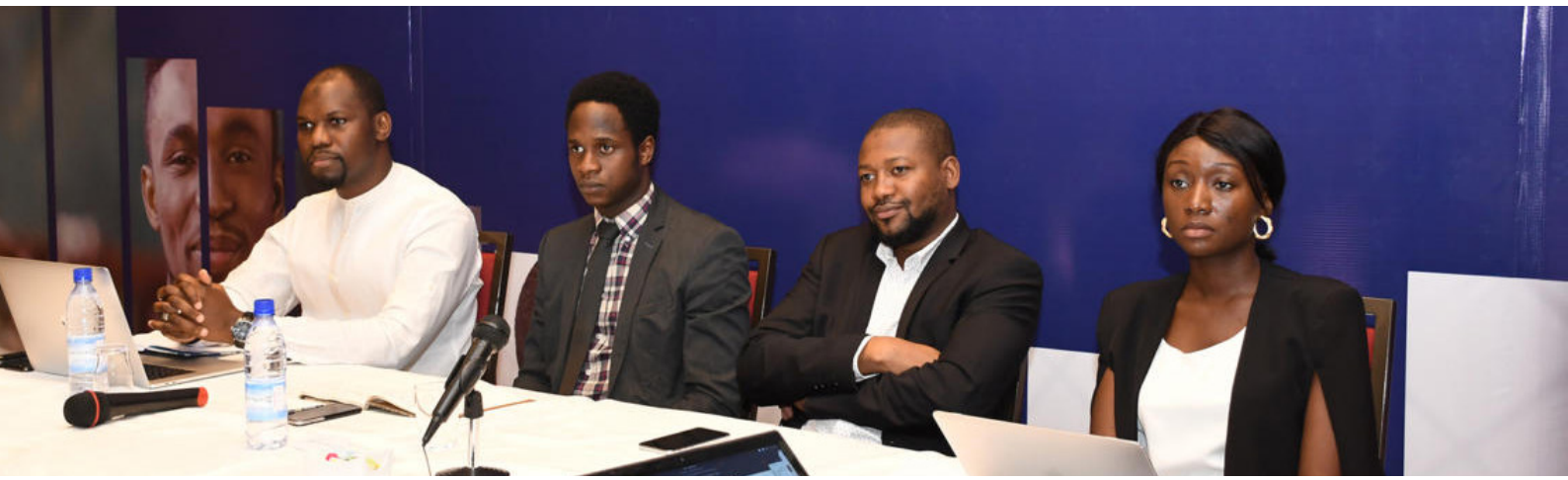
EtriLabs est le plus ancien incubateur et accélérateur de startups tech au Bénin et l'un des cinq (5) premiers en Afrique. De 2009–2014, EtriLabs s'est concentré sur le développement de capacités (évènements et formation de développeurs) et sur l'accompagnement des entrepreneurs ayant déjà des produits. Cette phase a été marquée par le manque de Product/Market fit et l'incapacité des fondateurs de startups d'exécuter efficacement les plans de développement de leurs produits.

De 2014–2017, EtriLabs a expérimenté avec TEKXL, l'approche du venture building, aussi appelé startup studio. Il s'agissait d'identifier des problèmes ayant une taille de marché intéressante, d'y proposer des solutions avec une bonne proposition de valeur et de constituer des équipes compétentes pour le développement et la commercialisation des produits. Plusieurs startups telles que Pikiz, Happierco, BeninMaison, Mentorat.Club et Chaperone ont vu le jour au cours de cette phase.

L'expérience de Chaperone a été édifiante, car la startup a attiré l'attention de grands groupes (DHL, Roche, MicroStrategy et bien d'autres) et d'investisseurs tels que Bessemer Venture Partners. Cependant, ces opportunités d'acquisition de clients et d'investissement se sont révélées infructueuses. Les clients voulaient une qualité de service qui nécessite des investissements rapides et conséquents mais les investisseurs ciblés avaient des difficultés culturelles et même linguistiques avec les jeunes entrepreneurs béninois.

En 2018, sur la base des leçons apprises précédemment, EtriLabs a lancé EtriStars, un programme d'accélération de quatre (4) mois pour les startups offrant des produits pouvant rapidement monter en charge (scale) au Bénin, puis dans la sous-région et à l'international. Ce programme de préparation à la levée de fonds qui a accéléré le développement des startups accompagnées avec des taux de croissance mensuels de plus 10X n'a toutefois permis à aucune d'elles de lever des fonds pour le moment.

Pour M. BEHETON, il est donc important que toutes les parties prenantes s'attèlent à trouver des solutions pratiques et immédiates au problème du financement des startups au Bénin. Ces startups ont le potentiel de stimuler la croissance économique, de propulser l'emploi des jeunes et des femmes et de contribuer à l'atteinte des Objectifs de Développement Durable (ODD) d'ici 2030.



Golden Tulip le Diplomate

III. L'ENVIRONNEMENT HABILITANT

a. Quel est le rôle de l'État dans la facilitation d'un écosystème propice aux investissements dans les startups en phase d'amorçage au Bénin?

Membres du Panel:

Laurent GANGBES, APIEx
Marc-André LOKO, Agence de Développement du Numérique
Geoffroy BONOU, Ministère de l'Economie Numérique et de la Communication
Edouard SEHLIN, Ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de la Promotion de l'Emploi

Modérateur: **Senam BEHETON,** EtriLabs

Cette première plénière a mis l'accent sur la création d'un environnement politique, législatif et réglementaire habilitant pour le développement rapide des startups. Les échanges ont porté principalement sur les diligences effectuées par l'Etat pour faciliter la création, le développement et le financement des startups.

M. GANGBES a fait remarquer que l'État a pris des mesures pour faciliter la création d'entreprises et alléger les charges qui pèsent sur les entreprises. Il a cité à titre d'exemple la réduction de la TPS (Taxe Professionnelle Synthétique) de quatre cent mille (400.000) francs CFA à cent cinquante mille (150.000) francs CFA.

Au nombre des mesures prises par le gouvernement, à travers ses ministères et agences, figurent la création du Fonds d'Appui à l'Entrepreneuriat Numérique, et un projet de loi sur les micro et petites entreprises visant à offrir un cadre légal et juridique pour soutenir l'aide de l'Etat aux PME. Ce texte de loi, une fois voté, devrait contribuer à l'assainissement du cadre législatif des PME et leur conférer de nombreux avantages.

Par ailleurs, un comité interministériel composé des Ministres du Plan et du Développement, de l'Economie et des Finances, de l'Economie Numérique et de la Communication, du Tourisme de la Culture et des Sports, des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Agriculture et de la Pêche, et soutenu par une cellule d'appui composé de l'Agence de Développement de Sèmè City et de l'Agence Nationale de Développement des PME, coordonne et supervise la politique de développement des entreprises à fort potentiel de croissance au Bénin ainsi que l'ensemble des mesures et réformes tendant à l'accompagnement et au financement de l'entrepreneuriat de croissance.

Les diligences de l'Etat ont également touché les infrastructures numériques sur toute l'étendue du territoire béninois. Depuis trois (3) ans, soixante (60) communes disposent d'un point de présence Internet et le gouvernement continue d'investir dans le développement des infrastructures numériques.

Il ressort des différentes interventions que le gouvernement du Bénin est conscient des enjeux et a commencé à mener des actions pour la création d'un environnement habilitant. Il existe une volonté politique affirmée même si le chemin à parcourir est assez long. Le startup act n'est toujours pas une réalité au Bénin et le coût d'Internet, surtout pour les entreprises demeure très élevé. L'Etat peut également investir dans les startups en facilitant leur participation aux marchés publiques et en donnant la préférence aux entreprises béninoises ayant la capacité d'exécuter correctement. Un répertoire à jour et complet des startups serait une façon d'identifier les solutions disponibles au Bénin.

b. Comment développer la culture de l'investissement chez les startups ?

Membres du Panel:

Eric AKOUTE, APIEx
Christian JEKINNOU, Afric'innov
Ulrich SOSSOU, EtriLabs
Christian GUELLERIN, Association Africa Design School

Modérateur: **Létondji BEHETON,** Présidence de la République

Les difficultés d'investissement dans les startups du fait de l'environnement culturel ont d'emblée été posées. En Afrique et particulièrement au Bénin, les économies sont jeunes et très peu d'entreprises béninoises ont plus de cinquante (50) ans. Il existe moins d'entreprises solides et matures que de startups et ce sont ces dernières qui font l'essentiel de l'économie d'où l'importance de cette table ronde.

L'entrepreneur a le devoir de porter son projet le plus loin possible et d'en faire une entreprise à succès. En considérant le fait que la plupart des startups souffrent d'un manque de financement et d'accompagnement, qui les condamnent à une croissance timide ou à l'échec, l'entrepreneur a donc le devoir d'attirer des investisseurs.

Cependant, au Bénin, la culture de l'investissement est quasi inexistante chez les startups qui considèrent l'investissement comme une occasion de se faire voler leur idée ou de perdre le contrôle de leur entreprise. Les entrepreneurs béninois concentrent leur énergie sur le développement du produit, l'acquisition des utilisateurs et omettent la recherche d'investissement pour soutenir la croissance. De même, les rares startups, à la recherche d'investisseurs se focalisent, bien souvent, sur la performance technologique pour justifier de la maturité de leurs projets, au lieu de se concentrer sur les usages qui découlent de cette performance.

Il est donc essentiel que les entrepreneurs innovants du Bénin maîtrisent parfaitement les rouages de l'investissement dans les startups, d'autant plus que ce type d'investissement est différent de ceux des entreprises classiques.

La session s'est également penchée sur les freins à l'investissement dans les startups en Afrique. Dans le but d'expliquer la réticence des investisseurs, les intervenants ont énumérés plusieurs facteurs tels que le manque de confiance, la culture et les problèmes liés à l'éthique.
Au Bénin, par exemple, il est très difficile d'apporter du soutien à une personne totalement inconnue malgré l'opportunité, le potentiel de croissance et le retour sur investissement. Les problèmes d'éthique et de confiance s'étayent par le fait que certains potentiels investisseurs prennent l'idée du promoteur de projet, pour le faire réaliser par une autre personne. Lesdits projets ne réussissent pas très souvent, car indépendamment de l'idée, le succès d'une entreprise dépend de la motivation et de la capacité d'exécution qui sont intrinsèques au porteur du projet.

Il est donc important pour les startups d'avoir la bonne information et de changer d'approche sur l'investissement. Les structures d'accompagnement peuvent y contribuer en intégrant cet élément dans leurs curricula, mais aussi en organisant des événements autour de la problématique de l'investissement pour que les entrepreneurs puissent bien appréhender le fonctionnement des différents mécanismes et identifier les mieux appropriés pour eux.

c. Adopter une approche axée sur l'unité d'action pour un meilleur accompagnement des entrepreneurs au Bénin

Intervenants:

Ibrahim CAMARA, Banque mondiale
Claude BORNA, Agence de Développement de Sèmè City
Stefanie SLAOUI-ZIRPINS, GIZ
Senam BEHETON, EtriLabs

Modérateur: **Médéa DEGBE,** Consultant

La Directrice de l'Agence de Développement de Sèmè City, a pris la parole en rappelant le rôle de formateur que jouent les structures d'accompagnement de startups. Elle a souligné que Sèmè City intègre dans son approche, l'installation de grands centres de formation, dont certains sont déjà en activité ou sur le point de le devenir. L'agence met également l'accent sur la recherche de solutions innovantes, avec pour objectif de mettre en relation de brillants chercheurs universitaires avec des entrepreneurs, pour de potentielles collaborations et la facilitation de la commercialisation des innovations cibles. Elle a ajouté que le pari est de créer une synergie d'action entre entrepreneurs, innovateurs et structures d'accompagnement pour le développement d'une économie du savoir et de l'innovation.

Dans son intervention, Mme Stefanie SLAOUI-ZIRPINS a fait remarquer que les entrepreneurs innovants du secteur de l'agriculture ont également besoin d'accompagnement. Elle a ensuite présenté les formations sur-mesure de six (6) à neuf (9) mois organisées par la GIZ à l'intention des entrepreneurs.

M. Ibrahim CAMARA a exposé les actions entreprises par la Banque mondiale à savoir l'assistance technique et le soutien financier aux structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat.

En effet, les Structures d'Accompagnement à l'Entrepreneuriat Innovant (SAEI) soutiennent les entrepreneurs et accélèrent leur croissance à travers le mentorat et le coaching, le développement de compétences, l'offre de dispositifs d'aides et de financements. Afric'Innov par exemple contribue à la professionnalisation de ces acteurs clés de l'entrepreneuriat en Afrique à travers le renforcement de leurs capacités et la mise en réseau pour un meilleur accompagnement des porteurs de projet.

Pour conclure la session, il a été noté que les synergies existent et qu'elles doivent être approfondies entre les acteurs en charge du déploiement des programmes d'accompagnement à l'entrepreneuriat. La représentante de la Belgique lors des questions-réponses a proposé que les partenaires au développement fassent plus intervenir leurs organes de financement tels que la KfW (Allemagne), l'AFD (France) ou BIO-Invest (Belgique) pour une satisfaction des besoins de financement des startups.

Le gouvernement, les partenaires techniques et financiers, et les structures d'accompagnement tels que EtriLabs et Afric'Innov doivent donc travailler main dans la main avec une vision claire des besoins et une feuille de route qui favorisent l'unité d'action. Ceci permettra de mettre l'accent sur les interventions à haut impact, d'éviter les doublons et de mutualiser le soutien aux startups. Les structures d'accompagnement qui servent d'agents d'implémentation doivent également monter en compétence pour mieux servir les entrepreneurs.

IV. LE SOURCING DES STARTUPS

a. Développer un pipeline pour l'émergence d'entrepreneurs à succès pour un dealflow de qualité

Intervenants:

Ibrahim CAMARA, Banque mondiale
Anzize YESSOUFOU, Agence de Développement de Sèmè City
Ninon DUVAL, Bond'innov
Mamane Rouffahi KOABO, CIPMEN
Emanuelle BOUITI, EtriLabs

Modérateur: **Stefano AMEKOUDI,** AUF

Les premières interventions ont relevé les dysfonctionnements de l'écosystème entrepreneurial. Mme Emmanuelle BOUITI a partagé l'expérience d'EtriLabs en ce qui concerne le renforcement et le développement des compétences des entrepreneurs qui manquent, pour la plupart, cruellement de compétences pour développer leur projet et attirer des financements.

M. Rouffahi KOABO a noté que l'accélération des startups est difficile dans des environnements présentant de nombreux obstacles. Dans l'écosystème africain francophone actuel, il faudrait œuvrer avec patience et aider les entrepreneurs à croître graduellement.

L'état des lieux des opportunités offertes aux entrepreneurs dans l'écosystème a conduit au constat d'un déficit de formation. M. Anzize YESSOUFOU, dans sa prise de parole, a présenté les différentes politiques de Sèmè City dans le domaine de la formation et du renforcement de capacités des jeunes entrepreneurs.

Sur la question du financement des entrepreneurs, M. Ibrahim CAMARA a mis l'accent sur les questions fiscales handicapantes pour les startups et Mme Ninon DUVAL a rappelé l'urgence d'accompagner les startups prometteuses qui n'ont pas besoin d'un investissement élevé pour se lancer.

Au terme des échanges, il a été retenu la mise en place d'un cadre d'accompagnement efficace, sur-mesure et pouvant répondre aux besoins spécifiques de chaque entrepreneur. Le mentorat et l'accès à un réseau ont été reconnus comme étant des dispositifs qui viennent compléter l'accompagnement technique. Ces dispositifs devraient faciliter l'accès des entrepreneurs au financement.

b. Investir dans les accélérateurs et incubateurs de startups pour un développement de l'écosystème entrepreneurial

Membres du Panel:

Ibrahim CAMARA, Banque mondiale
Stefanie SLAOUI-ZIRPINS, GIZ
Agossou HONFO, OIF
Raymond MENDY, CTIC Dakar
Mamane Rouffahi KOABO, CIPMEN
Régis TADE, Incub'Ima

Modérateur: **Christian JEKINNOU,** Afric'innov

Ce panel, d'une importance capitale a permis aux intervenants de situer le rôle des accélérateurs et incubateurs et d'identifier les potentielles sources de financement qui leur sont adaptées. Plusieurs acteurs d'incubateurs, et des partenaires institutionnels notamment l'OIF, la GIZ et la Banque mondiale ont réfléchi sur les financements adaptés aux structures d'accompagnement de startups.

M. Christian JEKINNOU a d'entrée situé le rôle et la place des incubateurs et accélérateurs dans l'écosystème. Les différents intervenants ont par la suite présenté leurs expériences et champ d'actions dans leurs pays respectifs. Les synergies d'action entre partenaires financiers et structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat ont été relevées et des pistes de solutions envisagées.

Le consortium Afric'Innov, dont EtriLabs est membre, pourrait être un exemple des mesures à prendre afin d'avoir des investissements porteurs dans les incubateurs et accélérateurs. Il faudrait cependant, mettre un peu d'ordre dans le secteur et adopter un système de labellisation des structures d'accompagnement pour qu'elles puissent être jugées selon des critères clairs. Il serait aussi utile d'investir dans la formation des équipes d'accompagnement et mettre à leur disposition des outils de gestion et de suivi des startups.

c. ESSIC Startup Showcase

L'ESSIC Startup Showcase a été l'occasion pour les startups de la communauté d'EtriLabs et de l'écosystème béninois de présenter leurs produits devant un public composé de mentors, coachs, potentiels investisseurs et experts de divers domaines. Les entrepreneurs ont ensuite répondu aux questions de l'assistance, recueilli les commentaires et feedbacks pour une amélioration de leur offre.

© Picture by EtriLab

V. LA PARTICIPATION DES BUSINESS ANGELS ET DE LA DIASPORA DANS LE FINANCEMENT DES STARTUPS

a. Les Business Angels: acteurs de premier plan des écosystèmes performants

Membres du Panel:

Ulrich SOSSOU, EtriLabs
Médéa DEGBE, Consultant
Gislain SODOGANDJI, Sodson CORP
Mamane Rouffahi KOABO, CIPMEN

Modérateur: **Emmanuelle BOUITI,** EtriLabs

A l'entame de la session, M. Médéa DEGBE a présenté les caractéristiques d'un écosystème performant, qui selon lui, est un environnement qui dispose de toutes les ressources nécessaires (outils, compétences etc.) pour le développement des jeunes entreprises.
M. Gislain SODOGANDJI abondât dans ce sens, ajoutant qu'un écosystème performant est aussi un environnement dans lequel les règles de jeu sont claires et définies à l'avance, et qui promeut la mutualisation des efforts et la collaboration entre ses divers acteurs.

Dans sa prise de parole, M. Ulrich SOSSOU a expliqué le rôle des Business Angels, qui sont généralement des entrepreneurs ou cadres d'entreprise à succès qui accompagnent d'autres personnes à réussir. Mettant l'accent sur l'importance du suivi dans l'accompagnement, il a ajouté que le Business Angel doit répondre aux besoins de l'entrepreneur non seulement à travers la mise à disposition de ressources financières mais aussi par le mentorat.

Pour les intervenants, la création d'un réseau de Business Angels au Bénin contribuerait à combler les déficits structurels en terme de financement, améliorer le tissu entrepreneurial et répondre au besoin pressant des startups.

Les freins à l'investissement providentiel sont relatifs au manque d'information des potentiels investisseurs sur ce type d'investissement qui même s'ils disposent des ressources et ont la volonté d'investir, deviennent parfois réticents car ils ne comprennent pas le secteur d'activité des startups. Le manque de culture d'investissement dû aux réalités du Bénin, le manque de réceptivité de certains entrepreneurs qui n'aiment pas se faire éduquer, ou ne veulent pas d'ingérence dans leurs affaires constituent également des blocages.

Comme approche de solutions, il a été suggéré d'étendre le rôle du réseau des Business Angels du Bénin au changement de mentalité des entrepreneurs, à la valorisation des réussites locales, à la culture de l'ouverture d'esprit et la solidarité entrepreneuriale afin de surmonter les contraintes culturelles et la volonté de vouloir tout faire seul sans ingérence, car aucun investisseur ne peut investir sans droit de regard.

b. Comment devenir Business Angel : Guide pratique pour les aspirants investisseurs

Formateur: **Tomi DAVIES,** ABAN

Cette masterclass de haut niveau ayant pour objectif d'informer, d'éduquer et de motiver les aspirants investisseurs à travers des exemples concrets et le partage d'expériences, a réuni Business Angels, aspirants investisseurs, entrepreneurs et porteurs de projets. Ce fut l'occasion pour les startups d'en savoir plus sur les erreurs à éviter, les critères d'évaluation et de sélection des Business Angels, et les clés pour attirer et concrétiser l'investissement providentiel.

En définissant le rôle du Business Angels, le formateur a fait ressortir le retour sur investissement évalué à environ 25% chaque année. Il a précisé que le Business Angel doit avoir une vision à long terme, une économie basique forte, de la discipline, la volonté d'apprendre et de l'expérience dans le domaine de l'entrepreneuriat. M. Tomi DAVIES a également expliqué le processus et les étapes à suivre pour devenir Business Angel, sans toutefois oublier d'informer l'assistance sur les risques liés à l'investissement providentiel. De nombreuses questions, dues à la très bonne qualité de la présentation et à l'intérêt des participants pour le sujet ont permis au formateur de préciser les contours de l'action d'un Business Angel, de partager son expérience et de fournir des astuces pour devenir un bon Business Angel.

Afin de doter les aspirants investisseurs des compétences pour créer et gérer un portefeuille d'investissement, M. Tomi DAVIES a fait une présentation sur les moyens pour identifier de bons deals, les critères d'évaluation et de validation, la négociation, la mise à disposition du financement et la recherche de nouveaux Business Angels pour supporter l'action d'investissement. Il a ajouté que les Business Angels doivent porter une attention particulière à la valeur de l'entreprise avant investissement, les conditions économiques, le retour sur investissement et les mécanismes de contrôle.

A l'endroit des jeunes entrepreneurs et porteurs de projet, M. Tomi DAVIES a insisté sur l'importance du pitch, de même que les points essentiels à y faire ressortir pour convaincre les investisseurs.

Cette masterclass a donc permis de démystifier le concept de Business Angel, d'en préciser les contours, de présenter les avantages et risques de l'investissement providentiel, de même que les différentes étapes pour conclure un deal et investir.

c. Élaborer une feuille de route pour mobiliser la diaspora comme acteur clé de l'investissement au Bénin

Membres du Panel:

Eric AKOUTE, APIEx
Roland RIBOUX, CIPB
Pierre HOUDAGBA, Akasi Group
Adetoye AGUESSY, RightCom
Macaire ADJOVI, ANMD

Modérateur: **Olola VIEYRA-MIFSUD,** Présidence de la république

La session sur le thème «Mobiliser la diaspora comme acteur clé de l'investissement au Bénin» a mis l'accent sur les options pour diversifier l'investissement et mieux mobiliser la diaspora afin de soutenir les efforts économiques des startups au Bénin. A l'entame de la session certains constats ont permis de lancer les intervenants au coeur du débat et de donner une vision plus large au thème proposé. L'identification de la diaspora béninoise, cinq (5) millions dont 80% en Afrique et 20% ailleurs, comme vecteur de stimulation de l'investissement pour les startups nécessite un élargissement du périmètre aux autres diasporas qui ont démontré un intérêt pour soutenir l'économie béninoise.

Selon les intervenants, cette diaspora peut adopter une posture d'investisseur, entrepreneuriale ou administrative. Cependant, d'après les statistiques à disposition sur les transferts monétaires informels et les investissements directs étrangers, il existe un potentiel d'investissement à mieux orienter sur des projets bancables ou opportunités sectorielles. Plusieurs mécanismes ont été évoqués aussi bien les Business Angel Network, les fonds d'investissement mais également d'autres permettant de résoudre l'ensemble des problématiques de la diaspora de manière cohérente.

Il est donc important de prendre en considération la nécessité de mesures fiscales à la source, d'un accueil pour les affaires, du besoin d'un capital humain formé, de la compréhension interculturelle et de la sécurisation des transactions pour garantir l'investissement et la compétitivité de l'offre Bénin.

Dans le souci de finaliser une feuille de route il s'agira de veiller à adopter une vision d'ensemble sur les solutions pour «Redynamiser le pacte avec la Diaspora» afin de permettre d'investir autrement au Bénin.

En annexe, les propositions et recommandations formulées à l'issue des échanges.

VI. LES AUTRES APPROCHES DE FINANCEMENT FÉDÉRANT TOUTES LES PARTIES PRENANTES

a. Quels instruments de financement innovants pour soutenir la croissance des startups ?

Membres du Panel :

Gérald BRUN, Ambassade de France
Joé TOHO, GIZ
Robert AOUAD, ISOCEL TELECOMS
Anzize YESSOUFOU, Agence de Développement de Sèmè City
Grégory VALADIE, BeniBiz
Urbain AMEGBEDJI, ANPE

Modérateur: **Ninon DUVAL,** Bond'innov

Cette table ronde a permis aux différentes parties prenantes de présenter les défis auxquels sont confrontés les startups en matière de financement d'amorçage et d'y apporter des solutions.

Prenant la parole, M. Robert AOUAD a exposé les actions entreprises par ISOCEL TELECOMS au cours de ces dernières années pour accompagner les jeunes entreprises. Le fournisseur d'accès à Internet a initié ISOCEL Next Generation Access Network (INGAN), un programme qui vise à déployer plus de 450 km de fibre optique dans le Grand Cotonou d'ici l'année prochaine. L'ambition est de fournir une connexion Internet haut débit à des coûts réduits aux startups et entreprises.

Selon M. Robert AOUAD, les initiatives individuelles de financement des startups et entreprises ne suffisent plus. Pour ce faire, le Directeur Général de ISOCEL TELECOMS a proposé comme instrument de financement innovant, la création d'un fonds qui sera financé par le prélèvement systématique de 1/1000 du chiffre d'affaires de tous les opérateurs économiques du Bénin, ce qui représente environ un million (1.000.000) USD par an. Le fonds sera géré par le partenariat public-privé et pourra également accueillir du financement d'autres sources telles que les bailleurs de fonds, les institutions de développement, les philanthropes et autres investisseurs.

Intervenant pour le compte de BéniBiz, M. Grégory VALADIE a présenté l'approche de l'accélérateur qui accompagne, tous les cinq (5) mois, environ trois cent cinquante (350) entrepreneurs tous secteurs confondus sur tout le territoire du Bénin à l'exception du département du Littoral. La structure ambitionne accompagner à l'horizon 2022, plus de trois mille (3.000) entrepreneurs avec un volet accompagnement financier. Cela justifie le besoin de création d'instruments de financement innovants adaptés à la problématique des PME.

Sèmè City dans son offre d'accompagnement aux startups, a créé divers outils adaptés à chaque phase de développement. Ainsi, en phase de pré-amorçage, la startup reçoit des subventions et aides financières allant jusqu'à trois millions (3.000.000) Francs CFA, avec des possibilités de prêts d'honneur, accordés au promoteur, pouvant atteindre dix millions (10.000.000) Francs CFA. L'agence de développement de Sèmè City mène actuellement la réflexion pour la mise en place d'un fonds d'amorçage capable de financer jusqu'à hauteur de cinquante millions (50.000.000) Francs CFA, les startups en phase d'amorçage avec une prise de participation. En ce qui concerne la phase d'accélération, l'agence envisage également une forme de financement avec des prises de participation minoritaires.

M. Gérald BRUN de l'Ambassade de France a présenté les initiatives de soutien aux écosystèmes en Afrique de l'Agence Française de Développement notamment le programme Afric'Innov. Il a ensuite partagé l'expérience de la France en matière de soutien aux entrepreneurs. En effet, la France a mis en place un système d'incitation fiscale relativement favorable à l'innovation, et qui se traduit par un certain nombre de dispositifs dont deux que le Bénin pourrait adopter. Le premier dispositif est le Crédit d'Impôt Recherche (CIR) qui est une aide fiscale destinée à soutenir et encourager les efforts de recherche et développement des entreprises, quels que soient leur secteur d'activité, leur taille et leur organisation. Le deuxième dispositif présenté est le statut de Jeune Entreprise Innovante (JEI) attribué aux acteurs économiques qualifiés, et qui leur permet de bénéficier d'un certain nombre d'exonérations fiscales. En ce qui concerne les prochaines dispositions fiscales qu'envisage de prendre incessamment le gouvernement béninois, le représentant de l'Ambassade de France a souhaité qu'ils puissent créer des conditions favorables au développement de l'entrepreneuriat et d'une économie de la connaissance.

Le représentant de la GIZ a relevé comme défi majeur en matière de financement des startups, l'inadéquation entre l'offre d'investissement et la demande. Du point de vue de l'offre, la plupart des institutions financières ne proposent pas de produits qui soient adaptés aux besoins des startups. Les produits financiers existants sont soit trop rigides avec des exigences élevées de garanties ou ne correspondent pas aux besoins et fonctionnement des startups. En ce qui concerne la demande, les startups qui recherchent du financement sont soit en nombre restreint ou ne sont pas assez matures pour être pris en compte par les fonds d'investissements disponibles.

Comme approches de solutions, il a été proposé de définir des produits financiers qui s'adaptent à la pratique de financement des startups, de sensibiliser les banques, d'éduquer les entrepreneurs pour qu'ils puissent s'adresser aux investisseurs de façon convaincante et rechercher exactement le type de financement dont ils ont besoin. Une réflexion est également entrain d'être menée pour la mise en place d'un fonds de garantie qui aura pour objectif de partager avec les institutions telles que les banques, les risques liés au financement des startups.

b. Préparation à la levée de fonds: Que faut-il vraiment pour être prêt?

Membres du Panel :

Ninon DUVAL, Bond'innov
Senam BEHETON, EtriLabs
Pierre BITON, ISOCEL TELECOMS
Adetoye AGUESSY, RightCom
Arielle AHOUANSOU, KEA Medicals
Marie LEGRIS, Waystocap

Modérateur: **Sam FANDOHAN,** ASA Consulting

Trois (3) points ont fait l'objet des échanges lors de cette session. Le premier relatif aux défis auxquels font face les incubateurs en terme de financement des startups, a permis à EtriLabs de partager les leçons apprises lors de la mise en œuvre de son programme d'accélération EtriStars. Les critères d'évaluation sont notamment la taille du marché, la capacité de l'équipe à exécuter et à réaliser le potentiel du projet, la stratégie et l'organisation mises en place pour croître rapidement et passer à l'échelle au Bénin et à l'international. Ces éléments sont pris en compte, parce que les investisseurs recherchent des pépites pour y investir.

L'expérience de la startup KEA Medicals a permis de comprendre l'apport de certains accélérateurs, d'écosystèmes plus matures, les mesures d'identification des risques par rapport au marché et les solutions pour les anticiper.

La startup FedaPay a également partagé son parcours, son admission au programme EtriStars, et tout l'accompagnement dont elle a bénéficié et grâce auquel elle est aujourd'hui prête pour une levée de fonds. Les intervenants ont émis des recommandations à l'endroit des entrepreneurs pour une bonne préparation à la levée de fonds. Il s'agit entre autres d'appréhender tous les risques à se lancer dans les bras du premier investisseur, de rechercher l'équilibre entre la gouvernance à concéder à l'investisseur et le niveau de l'entreprise, de réfléchir aux moyens de financer son entreprise lorsqu'on ne réussit pas à lever des fonds.

Il a été également suggéré aux entrepreneurs de rechercher des investissements réalistes répondant aux besoins réels et immédiats de la startup. La capacité à mobiliser une équipe capable d'exécuter le potentiel du projet, à définir des étapes de croissance et les moyens pour les atteindre est tout autant cruciale.

Pour résumer, la préparation à la levée de fonds implique une vision claire de la startup, supportée par une bonne proposition de valeur et une équipe dédiée capable d'exécuter le plan stratégique sur la durée. Elle implique également une identification des besoins d'investissements en phase avec le plan de croissance. Les entrepreneurs doivent bien choisir les investisseurs adaptés et négocier les termes du deal. Finalement, il est important de se faire accompagner par des experts juridiques et financiers dans la préparation des dossiers.

essic
EARLY STAGE STARTUPS INVESTMENT CONFERENCE
Investir autrement dans les startups au Bénin
09-10 Avril 2019
Golden Tulip le Diplomate

c. Comment le capital-risque peut aider à faire progresser les ODD?

Membres du Panel:

Ibrahim CAMARA, Banque mondiale
David QUENUM, Ambassade des Pays-Bas
François KAMPUNDUN, UNICEF
Dr Ginette MONDONGOU CAMARA, PNUD
Senam BEHETON, EtriLabs

Modérateur: **Médéa DEGBE,** Consultant

Dans son intervention, Dr Ginette CAMARA du PNUD, a rappelé les 17 Objectifs de Développement Durable (ODD), adoptés par les Nations Unies et déclinés en 169 cibles. Elle a ensuite rappelé le coût, particulièrement élevé, de mise en œuvre à l'échelle mondiale des ODD, d'un montant de 4.000 à 4.500 milliards/an jusqu'en 2030, et mis l'accent sur la nécessité de mobiliser les startups autour des ODD. L'objectif premier d'une startup étant d'apporter une solution à un besoin, les ODD sont donc une porte d'entrée pour l'innovation numérique.

A titre d'exemple, l'UNICEF au Bénin, est dans une phase initiale d'interaction avec les startups avec l'appui d'EtriLabs, et en collaboration avec le Ministère de l'Économie Numérique et de la Communication. Il a ainsi organisé en 2018 un hackathon, une première au Bénin pour l'institution, avec pour objectif de trouver des solutions innovantes pour améliorer la situation des enfants et des jeunes. L'hackathon a connu la participation de plus de soixante-dix (70) startups dont trois (3) ont été retenues et font l'objet d'un accompagnement au sein d'EtriLabs.

Pour M. Senam BEHETON, la première question que doivent se poser les entrepreneurs est celle du problème que résout leur solution ou innovation. Les dix-sept (17) ODD sont des problèmes identifiés, et dont l'offre d'une proposition de valeur atteint des millions, voire des milliards de personnes. Les entrepreneurs doivent saisir l'opportunité offerte par les ODD, surtout sur le continent africain où il n'y a presque pas de compétition, pour développer des solutions à forte valeur ajoutée afin de résoudre de façon efficiente les problèmes de leur communauté.

En ce qui concerne les questions relatives à l'investissement dans les startups, les Pays-Bas se sont dotés de deux fonds pour permettre aux entreprises qui n'ont pas la possibilité de recourir aux formes classiques de financements, de pouvoir soumettre leurs projets pour obtenir le financement pour le développer. Un fonds spécial a également été nouvellement créé à l'intention des jeunes entrepreneurs pour répondre aux besoins de financement auxquels ils font face. Ce financement peut s'obtenir en tant que startup, pour peu qu'il y ait de l'accompagnement.

La Banque mondiale a par ailleurs rappelé son implication dans l'atteinte des ODD et les actions de la SFI au niveau du secteur privé.

Le challenge demeure la mobilisation des divers acteurs, à savoir le gouvernement, les agences et institutions bilatérales et multilatérales de développement, les fonds d'investissement et autres parties prenantes pour créer une synergie d'action afin d'appuyer le secteur privé non seulement dans la résolution des problèmes identifiés par les ODD mais aussi dans le renforcement de l'accompagnement aux startups.

d. Présentation de Noru Capital

Intervenants:

Ibrahim CAMARA, Banque mondiale
Laurent GANGBES, APIEx
David QUENUM, Ambassade des Pays-Bas
Senam BEHETON, EtriLabs

Modérateur: **Médéa DEGBE,** Consultant

Cette table ronde a démarré par une présentation, faite par M. Senam BEHETON, du fonds d'impact, Noru Capital, avec un focus sur les objectifs du fonds, la forme et le montant des investissements et le processus de financement.

Noru Capital est un fonds d'impact qui ciblera un large éventail d'investisseurs, y compris des institutions bilatérales et multilatérales de développement, des institutions financières, des banques commerciales, des fondations privées, des fonds d'investissement, des compagnies d'assurance, et toute personne physique ou morale désireuse d'accompagner les startups innovantes.

Dans cet optique, Noru Capital envisage de lever en tant que «Evergreen Fund» avec une durée de vie indéfinie, dix millions (10.000.000) USD auprès de ses différents partenaires. Le fonds sera entièrement dédié au financement des startups béninoises, avec une approche de décaissement incrémentiel et des frais de gestion peu élevés. Ce fonds permettrait de mieux accompagner les startups prometteuses ayant un modèle économique viable et extensible, en leur octroyant le montant adéquat de financement pour qu'elles puissent booster leur croissance et se préparer à lever des fonds conséquents. Le montant des investissements serait, dans une première phase, entre vingt-cinq mille (25.000) euros et cinq cent mille (500.000) euros sous forme d'equity et de quasi-equity.

Le fonds d'impact contribue à la réalisation de nombreux Objectifs de Développement Durable que ce soit au niveau du portfolio d'entrepreneurs que des secteurs d'activités envisagés. Noru Capital se focalisera sur le Bénin, avec pour impact recherché, la réduction des problèmes locaux, la création de nouveaux emplois, la réduction de la pauvreté, la limitation de l'immigration clandestine et illégale.

La gouvernance du fonds, les risques potentiels ainsi que le cadre juridique et légal du fonds ont également été abordés. La session de questions-réponses a permis de lever les points d'inquiétudes, d'éclairer les participants sur les tenants et aboutissants ainsi que sur le rôle d'EtriLabs dans la gouvernance du fonds. Initiateur du fonds, mais ne disposant pas de compétences internes pour sa gestion, EtriLabs agira en tant que General Partner et recrutera un Fund Director pour superviser une équipe de professionnels de l'investissement.

Sur les quatre cent mille (400.000) euros disponibles actuellement pour le fonds, EtriLabs y a participé à raison de 50% soit deux cent mille (200.000) euros, sur ses revenus directs. Ceci est un signal fort pour inciter la participation des autres parties prenantes.

VII. DÉCISIONS ET PERSPECTIVES POUR LES PROCHAINES ÉTAPES

Deux annonces majeures ont été faites à l'issue de la conférence :

- Premièrement, le Benin Business Angel Network (BBAN) a été lancé avec quinze (15) membres fondateurs, s'engageant, à titre de condition de leur adhésion individuelle active, à investir un minimum annuel de deux millions cinq cent mille (2.500.000) francs CFA (environ 4.300 USD) dans les startups béninoises. Le réseau est composé d'entrepreneurs locaux et de la diaspora, d'investisseurs et de professionnels disposés à investir leur argent, à ouvrir leurs réseaux et à guider les entrepreneurs de l'écosystème. Le réseau contribuera à fournir des capitaux d'amorçage aux startups prometteuses pour les aider à croître rapidement. Le Benin Business Angel Network s'est donné pour objectif de conclure son premier accord d'investissement d'ici fin mai 2019.

- Deuxièmement, la création de Noru Capital, un fonds d'impact axé sur le financement des startups a également été annoncé. Porté par EtriLabs, ce fonds permanent (Evergreen) fournira un financement sous forme d'equity et quasi equity dans une phase initiale, à des startups prometteuses opérant depuis le Bénin avec des équipes compétentes, ayant atteint le product-market fit, avec un modèle économique permettant une expansion rapide au niveau de la sous-région et à l'international. Noru Capital, qui a pour objectif dix millions (10.000.000) USD de capitalisation, a déjà eu quatre cent mille (400.000) USD de promesses fermes. Le fonds réglera rapidement les aspects liés à sa gouvernance et continuera sa campagne de capitalisation pour un lancement de ses activités avant la fin de l'année 2019.

essic
Investing in Early Stage Startup in Benin
April 09-10 2019
Afric'innov
Etrilabs
5.000 €

essic
EARLY STAGE STARTUPS INVESTMENT CONFERENCE

VIII. CONCLUSION

Pendant deux (2) jours, les participants de l'ESSIC se sont réunis pour débattre d'une question majeure pour l'écosystème entrepreneurial au Bénin : comment créer des mécanismes de financement répondant aux besoins spécifiques des startups ?

A l'issue des travaux, la conférence a posé les jalons pour la structuration d'un réseau de Business Angels au Bénin, et consacré le lancement d'un fonds d'impact dédié au financement des startups au Bénin. La conférence a également servi de cadre pour l'engagement de divers acteurs à accroître leur soutien aux accélérateurs et pépinières d'entreprises afin d'améliorer le sourcing. Ces divers engagements reflètent la qualité des travaux de la conférence et couronnent de succès cette première édition.

L'ESSIC n'a pas la prétention d'avoir résolu d'un coup les difficultés d'accès au financement des startups, mais elle a permis de proposer des solutions concrètes pour la facilitation et le développement de mécanismes innovants d'accès au financement des startups au Bénin. Un plan d'action clair impliquant les différentes parties prenantes à divers niveau sera élaboré, pour un suivi intensif des promesses faites lors de la conférence afin que le financement des startups en phase Early-Stage soit une réalité au Bénin.

La communication sur les résultats tangibles découlant de la mise en œuvre du plan d'action sera également faite pour informer l'ensemble de l'écosystème des avancées et créer un nouveau sentiment d'espoir mais aussi d'urgence.

ANNEXES

1- Propositions et recommandations formulées à l'issue du panel «Élaborer une feuille de route pour mobiliser la diaspora comme acteur clé de l'investissement au Bénin»

a. Draft stratégie proposée à l'issue des échanges
b. High level Roadmap
c. Prochaines étapes suggérées (dans le cadre du bilan du forum élargi)

2- Note conceptuelle de Noru Capital

3- Les Business Angels: acteurs de premier plan des écosystèmes performants

4- Glossaire

5- Participants

1- Propositions et recommandations formulées à l'issue du panel «Élaborer une feuille de route pour mobiliser la diaspora comme acteur clé de l'investissement au Bénin»

a. Draft stratégie proposée à l'issue des échanges

Besoins	Cible	Mécanismes	Volume Potentiel	Entités nécessaires
D'investir (ROI) - Risqué - Sécurisé - Longterme - Court terme	Toutes les diasporas - Africaine (50millions) - Béninoise (5 millions) - Autres (?)	Fonds d'investissement (ceux qui ont des liquidités)	- 100 euros/mois* 50 millions - Savings 10 000 euros oneshot - 20% de la diaspora peut injecter 10.000.000.000 en 1 an	- Banque de développement - Banques privées - Fondations
		Mesures fiscales (Crédit d'impôt, retenue à la source) Coopération avec pays de résidence	– IDE 70 Mds (2016) – transfert bancaires	- MEF (mesures) - MAEC (coopération)
D'entreprendre (lever du capital)	Toutes les diasporas - Béninoise - Autres	- Business Angel - Crowdfunding - Mesures fiscales (défiscalisation en investissant au Bénin)	100 Mds/an (virements parallèles alimentation, construction, services...)	Incubateurs : Etri-Labs, Sèmè City, BBAN (Développer les plateformes) MEF (loi)
Administratifs (démarches visa, foncier)	- Diaspora béninoise - Visiteurs	Consulat des affaires (rapide, culture d'accueil)	Frais administratifs	- MAEC (régulation) - APIEx (réformes) - Ministère Education (réforme: cadrer les formations aux réalités du marché) - Partenariat RDB

b. High level Roadmap

Priorité	Objectifs	Actions	Responsable	Echéance
1	Identifier les diasporas cibles	1. Recenser les diasporas et structurer les groupes professionnels 2. Faciliter l'accès à l'information sur le pays (open data)	- ANMD (RAVIP) - Société civile	
2	Stratégie pour lever les pré-occupations, risques de la cible	1. Mettre en place un cadre/climat attractif pour les investissements de la diaspora. 2. Développer les outils adéquats pour la diaspora : a. Privilégier la sécurité de l'investissement (confiance, mécanismes de pénalisation … CRIET) b. Créer un organe d'accueil spécifique pour la diaspora (culture, efficacité, transparence…), c. fournir les informations nécessaires aux investisseurs d. Renforcer le capital humain et la qualité des ressources disponibles qui accompagnent le business d'aujourd'hui.	- APIEx - MAEC - MEF - Commerce - MERS	
3	Développer des incitatifs	1. Faciliter les conditions d'investissements directs au Bénin par la diaspora ; 2. Développer des accords bilatéraux pour faciliter les affaires, la fiscalité et les flux migratoires et donner aux non entrepreneurs des leviers pour envoyer leurs revenus au Bénin; 3. Développer des mesures fiscales orientés vers la réduction d'impôt; 4. Défiscaliser les investissements dans la masse salariale, dans la formation ;	- MEF - APIEx - MAEC	
4	Définir les moyens de communication pour rejoindre la diaspora ainsi que le cadre de mise en œuvre / support	1. Mettre en place un cadre de concertation et participation collective a. Conseil/Comité/Groupe/ b. Forum régulier de rencontre des pairs 2. Renforcer l'accès à l'information sur les réformes effectuées (mise à disposition de kit, site web, champion par secteur) ; 3. Mettre en avant des ambassadeurs/champions du Bénin dans des secteurs spécifiques d'investissements : télécoms, commerce, agro-industrie…; 4. Faire la promotion des compétences et talents ; 5. Interviewer les béninois qui ont réussi;	- BAI - MAEC - Société civile	
5	Définir les rôles des parties prenantes pour mieux articuler les mécanismes de solutions	1. Mobiliser les compétences de la diaspora ; 2. Faciliter l'appropriation des instruments financiers à disposition	- APIEx - ANMD	

c. Prochaines étapes suggérées (dans le cadre du bilan du forum élargi)

- Réunion pour revoir le high level roadmap en détails ;
- Renforcer les data collectées, recensement (RAVIP) ;
- Affiner les rôles et identifier les parties prenantes ;
- Affiner les actions et responsabilités pour «Redynamiser le pacte avec la Diaspora»;
- Présenter le projet pour soutien aux potentiels sponsors, mettre en avant les avantages des solutions et susciter la volonté politique ;

2- Note conceptuelle de Noru Capital

Introduction

Les problèmes liés à l'accès au financement des entreprises en phase d'amorçage en Afrique sont bien documentés. Les jeunes pousses, communément appelées startups, ont du mal à obtenir le financement nécessaire à la validation, au développement et à la montée en charge de leurs activités. Ces défis sont notamment dus au manque d'informations pertinentes sur les antécédents de crédit des entrepreneurs et l'incapacité des investisseurs potentiels à évaluer efficacement les risques liés à l'investissement. Au Bénin, les options d'investissements dans les startups sont réduites. Il n'existe aucune preuve de réseaux structurés de Business Angels, ni de fonds de capital-risque pour les startups qui veulent lever entre dix mille (10.000) et deux cent cinquante mille (250.000) USD.

Les startups en phase d'amorçage ont un produit ou un service qu'elles testent ou continuent de développer. Certaines ne sont pas tout à fait prêtes à lancer la commercialisation de leurs produits, mais d'autres peuvent déjà avoir des produits disponibles sur certains marchés. En règle générale, une startup en phase d'amorçage, existe depuis moins de trois (3) ans. En effet, une startup n'est pas une PME typique. La plus grande différence entre une PME et une startup se situe au niveau de leurs objectifs principaux. La recherche de rentabilité et la stabilité sur le long terme sont les priorités immédiates des PMEs, tandis que les startups se concentrent sur une croissance très rapide et soutenue, une montée en charge nationale, régionale et internationale. Les startups ont besoin d'investissements qui surpassent leurs revenus dans la phase d'amorçage afin de prendre des parts de marché qui feront rapidement croître leurs revenus et leur rentabilité.

Par conséquent, là où une PME peut montrer un état financier sur au moins trois (3) ans, prouver une rentabilité ou présenter des garanties en équipements ou en biens immeubles, une startup beaucoup plus prometteuse ne serait en mesure de le faire au cours de ses premières années d'existence. Les startups africaines ayant un potentiel de croissance attractif, même à l'étape d'idée, devraient pouvoir lever des fonds si les investisseurs peuvent évaluer les risques et les opportunités, le potentiel de croissance, la capacité de constituer des équipes efficaces pour une bonne exécution et l'expansion sur de nouveaux marchés.

La Early Stage Startups Investment Conference (ESSIC) organisée par EtriLabs a pour ambition d'apporter des solutions pratiques et des réponses aux besoins des startups du Bénin et de la sous-région en se basant sur l'expérience et les bonnes pratiques de toutes les parties prenantes invitées. La conférence est conçue pour favoriser l'interaction, l'apprentissage et l'action immédiate sur des opportunités concrètes d'investissement, et l'un des résultats clés attendus est la création d'un fonds d'impact qui fournira des investissements en fonds propres (Equity) ou quasi fonds propres (quasi Equity) aux startups en phase d'amorçage.

La présente note conceptuelle expose les orientations stratégiques préliminaires qui serviront de pistes à explorer et à affiner tout au long de la phase de mise en œuvre.

Contexte et Justification

Les incubateurs et/ou accélérateurs de startups sont devenus des acteurs clés dans le développement de l'écosystème entrepreneurial. Leur proposition de valeur consiste à accompagner les entrepreneurs afin de booster leur croissance et les préparer à la levée de fonds.

EtriLabs est l'un des acteurs clés de l'écosystème de l'innovation au Bénin. Outre ses efforts de développement de l'écosystème, axés principalement sur l'acquisition et le renforcement de compétences, de même que la formation des jeunes et des femmes à l'entrepreneuriat, EtriLabs a lancé EtriStars, un programme d'accélération unique visant à préparer les startups à la levée de fonds grâce à un éventail de services incluant la formation, le mentorat et l'accès au financement d'amorçage. Les objectifs de ce programme sont :

- résoudre les problèmes empêchant les startups de lever des fonds;
- octroyer un financement pendant la phase d'accélération afin de booster leur croissance;
- préparer à une levée de fonds de type Série A auprès d'investisseurs dans les 3 à 6 mois suivant le programme.

Après 2 cohortes de EtriStars, certains enseignements clés émergent en matière d'investissement :

- Les prêts ou instruments de dette à court terme utilisés par EtriLabs se sont révélés problématiques. De nombreux entrepreneurs sont réticents à les accepter ; d'autres ont des difficultés de remboursement en raison de problèmes de trésorerie qui peuvent nuire à leur croissance. Les notes convertibles ou les investissements en actions constituent une option fiable, car ils permettent d'attendre au moins 3 à 5 ans avant d'envisager une sortie du capital. Cependant, compte tenu de sa petite taille (100.000 EUR), le fonds d'EtriLabs serait épuisé dans un délai limité avec les investissements en actions.

- Les investissements après le financement de démarrage sont difficiles à obtenir. En effet, les fonds d'investissement de petite taille ont des exigences de due diligence ou de revenus qui empêchent la plupart des startups de recevoir un financement dans un délai d'un à deux ans. Par ailleurs, les principaux types d'investissement disponibles dans la région ne sont souvent pas adaptés aux startups et les institutions bancaires n'offrent pas de prêts en raison des facteurs de risque.

Le présent mécanisme de financement, Noru Capital, est un fonds d'impact qui ciblera un large éventail d'investisseurs, y compris des institutions bilatérales et multilatérales de développement, des institutions financières, des banques commerciales, des fondations privées, des fonds d'investissement, des compagnies d'assurance, et toute personne physique ou morale désireuse d'accompagner les startups innovantes.

Dans cet optique, Noru Capital envisage de lever en tant que «Evergreen Fund» avec une durée de vie indéfinie, dix millions (10.000.000) USD auprès de ses différents partenaires. Le fonds sera entièrement dédié au financement des startups béninoises, avec une approche de décaissement incrémentiel et des frais de gestion peu élevés.

Ce fonds permettrait à un accélérateur de startups, comme EtriLabs, de mieux accompagner les startups prometteuses ayant un modèle économique viable et extensible, en leur octroyant le montant adéquat de financement pour qu'elles puissent booster leur croissance et se préparer à lever des fonds conséquents.

Présentation de Noru Capital

Type de fonds d'investissement	Evergreen
Terme	Indéfini
Taille	10 Millions USD
Zone géographique	Bénin
Impact recherché	Fournir un financement aux startups en phase d'amorçage fondées par des jeunes et des femmes contribuera à la résolution des problèmes locaux, la création de nouveaux emplois bien rémunérés, la réduction de la pauvreté, et limitera l'immigration clandestine et illégale.
Investisseurs	- Fondations - Investisseurs privés - Institutions bilatérales et multilatérales de développement - Banques commerciales - Gouvernements
Forme des investissements	Fonds propres (Equity) ou quasi fonds propres (quasi Equity)
Montant des investissements	Entre 25.000 à 500.000 USD

Impact

Le manque de financement pour les startups innovantes est actuellement l'un des principaux obstacles à la croissance économique rapide du Bénin et plus généralement de l'Afrique. Noru Capital est un fonds d'investissement qui cadre parfaitement avec la mission globale d'Etri-Labs qui consiste à fournir aux startups en phase d'amorçage, les compétences et ressources nécessaires à la création d'entreprises prospères et durables au Bénin, tout en promouvant la création d'emplois et en réduisant la pauvreté. Le fonds répond aux défis auxquels font face les entrepreneurs pour accéder à un financement d'amorçage au Bénin, leur permet de bénéficier d'un financement additionnel pour supporter leur croissance et montée en charge et facilite la création d'un pipeline de deals flow pour la levée de fonds ultérieurs conséquents.

Stratégie d'investissement

Noru Capital adoptera une approche novatrice, flexible et éclairée de l'investissement d'impact. Il identifiera des entrepreneurs avec des idées ou des produits de qualité, et une capacité démontrée d'exécution et de mise à l'échelle au niveau local et régional. Le fonds octroiera sur la base d'un décaissement incrémentiel un financement en fonds propres (Equity) ou quasi fonds propres (quasi Equity) aux startups en phase d'amorçage, de même qu'une assistance technique et un développement des compétences qui seront fournis par EtriLabs. Les startups qui n'ont pas encore réalisé de revenus ou sont encore à l'étape d'idéation, seront minutieusement évaluées en fonction de la capacité de leur équipe à exécuter, de leur taille de marché et impact global. Les financements reçus aideront les startups à développer leur produit, à le tester, à le lancer et à soutenir la croissance. Cela permettrait de pallier le manque de financement des startups en phase de d'amorçage et de sécuriser des investissements ultérieurs avec des fonds de capital-risque classiques, offrant ainsi un scénario de sortie du capital clair pour Noru Capital.

Critères d'investissement

Zone géographique	Les startups bénéficiaires doivent être établies au Bénin.
Impact recherché	Investir dans des startups ayant le potentiel de créer des emplois significatifs tout en résolvant des problèmes au niveau local et international.
Type d'entrepreneurs à considérer	Se concentrer uniquement sur les startups qui recherchent un ajustement produit / marché, qui définissent ou valident leur modèle économique.
Investissements ultérieurs	Collaborer avec d'autres fonds d'investissement pour s'assurer que les startups bénéficiaires répondent aux critères des fonds de capital-risque locaux et internationaux en matière investissements.
Mise à l'échelle	Les entrepreneurs doivent pouvoir prouver leur montée en charge au Bénin et sur d'autres nouveaux marchés.

Gouvernance

EtriLabs agira en tant que commandité mais nommera un administrateur de fonds pour superviser une équipe de professionnels de l'investissement. Un comité d'investissement sera chargé de la supervision, de l'élaboration et de la révision des objectifs et des politiques d'investissement de Noru Capital. Le comité sera composé du Directeur Exécutif d'EtriLabs, de l'administrateur du fonds, de conseillers externes en investissement et de toute personne responsable de la due diligence. Une équipe de gestion sera chargée de la gestion quotidienne du fonds.

Dans un premier temps, EtriLabs s'attachera à recruter un administrateur de fonds expérimenté ayant de bonnes références professionnelles, une expérience appropriée dans la gestion des investissements, une connaissance de l'environnement local et une expérience dans la création et le développement de startups.

La première responsabilité de l'administrateur du fonds sera de constituer une équipe composée:

- d'un professionnel de l'investissement en charge de l'évaluation, de la structuration et de la gestion des investissements stratégiques;
- d'un gestionnaire de portefeuille dont le rôle sera d'entretenir la relation avec l'entrepreneur bénéficiaire, d'influencer les décisions stratégiques et opérationnelles des startups et leur fournir des conseils techniques au besoin;
- d'un responsable des relations avec les investisseurs en charge d'informer régulièrement les investisseurs sur l'évolution du fonds et des startups.

Risques

• Risques d'investissement

Il existe plusieurs risques liés aux investissements dans les startups. Ces risques incluent :

- La maturité : le taux d'échec est plus élevé pour les startups en phase d'amorçage.
- Le manque de compétences techniques pour exécuter ou gérer la croissance.
- Le manque d'options de sortie.

• Atténuation des risques

EtriLabs a passé près de dix (10) ans à former, entretenir et nouer des relations avec de jeunes entrepreneurs. Les décisions d'investissement seront prises en évaluant la valeur de l'assistance technique et du développement des compétences pour atteindre les objectifs de croissance. Le format Evergreen permettra également des décaissements rapides mais progressifs basés sur l'atteinte des objectifs et des plans de remboursement sur le long terme.

Le développement de relations solides avec les fonds existants permettra des investissements ultérieurs et créera une succession d'événements conduisant à des sorties réussies.

3- Les Business Angels: acteurs de premier plan des écosystèmes performants

Qu'est-ce qu'un Business Angel ?

Un Business Angel (BA) est une personne physique qui fait le choix d'investir une partie de son patrimoine financier personnel dans une jeune entreprise innovante à fort potentiel (startup) et qui, en plus de son argent, met gratuitement à disposition de la startup, ses compétences, son expérience, son réseau relationnel et une partie de son temps.

Quel est le rôle d'un Business Angel ?

Le rôle d'un Business Angel se résume en deux principaux points :

• Financer des startups innovantes

Les startups en phase d'amorçage ou de développement ont des besoins d'investissements qui ne sont pas pris en compte par les banques commerciales. Le Business Angel apporte un soutien financier à la startup et a en contrepartie une prise de participation minoritaire dans le capital de la startup dont il devient ainsi actionnaire. La gestion de la startup demeure toutefois le fait de ses fondateurs.

• Fournir expertise, mentorat et réseau

Au-delà de l'aspect financier, le Business Angel joue un rôle de mentor pour le jeune entrepreneur. Il met son temps, son expérience, ses compétences et son réseau au service de l'entrepreneur. Ceci est un moyen pour lui de sécuriser ses intérêts, d'augmenter ses chances de retour sur investissement et d'accélérer la croissance des jeunes entreprises.

Qui peut devenir Business Angel ?

Les Business Angels ont des profils spécifiques. Toutefois, ils peuvent être regroupés dans les 3 catégories suivantes :

• Entrepreneurs à succès

Ils ont une connaissance approfondie du monde des affaires. Leurs parcours et réussites en tant qu'entrepreneurs sont indispensables pour répondre aux besoins d'accompagnement des jeunes startups.

• Entrepreneurs à la retraite

Ces personnes ont accumulé à la fois une expérience et un capital, et prennent plaisir à aider au lancement d'autres entreprises. Ils investissent donc de leur temps et de leur expertise pour accompagner des startups qui cherchent bien au-delà du soutien financier. Le fait qu'ils soient passés eux-mêmes par toutes les étapes de la création et du développement d'une entreprise leur donne une valeur extraordinaire pour devenir des Business Angels.

- **Investisseurs traditionnels**

Ils sont des cadres d'entreprises tels que des banquiers de haut niveau, des consultants ou dirigeants de grands groupes habitués à investir de leur revenu pour générer du profit. En dehors de l'expérience entrepreneuriale, ces profils peuvent également apporter beaucoup de valeur aux startups, du fait de leur connaissance du monde des affaires.

Pourquoi devenir Business Angel ?

- Diversifiez votre portefeuille d'actifs.
- Investissez dans l'avenir.
- Générez des rendements élevés, bien supérieurs à ceux d'autres types de placements, si vous investissez dans une pépite.
- Investissez dans des marchés émergents qui impliquent une volatilité supérieure mais qui offrent un retour sur investissement plus intéressant.
- Familiarisez-vous avec les nouvelles technologies et soyez au courant des innovations récentes et tendances technologiques.
- Elargissez votre réseau relationnel en rencontrant des entrepreneurs innovants, d'autres investisseurs et des membres actifs de la communauté.
- Continuez à apprendre et contribuez à la réussite de jeunes entrepreneurs en leur faisant bénéficier de votre propre expérience.
- Au delà des simples considérations financières et économiques, embarquez-vous dans une aventure entrepreneuriale. Soyez acteur de l'évolution et du succès de la startup accompagnée.
- Devenez un acteur de premier plan de l'écosystème entrepreneurial en soutenant les entrepreneurs et en participant à la création d'emplois.

Pourquoi adhérer au Benin Business Angel Network ?

L'adhésion à un réseau de Business Angels permet aux membres de facilement identifier et saisir des opportunités d'affaires ou de co-investissements transversales. Grâce au réseau, les membres peuvent se connecter avec d'autres Business Angels aussi bien au niveau régional, qu'international. Ceci leur permet d'améliorer leurs propres affaires et d'accroître leur visibilité.

Ci-dessous quelques autres avantages clés du réseau.

- Accès à des offres (deal) de qualité.
- Facilitation de la mise en relation entre Business Angels et entrepreneurs.
- Développement et ou renforcement des compétences en matière d'investissement via l'échange des bonnes pratiques entre membres et la participation à des ateliers de formation.
- Partage d'expériences, de compétences, d'expertises et de réseaux relationnels entre membres.
- Réduction des risques d'erreur de jugement lors de la due diligence.
- Mutualisation des ressources financières permettant soit d'investir plus dans chaque startups, soit de pouvoir investir dans un plus grand nombre de startups. Ce faisant, les risques individuels sont aussi réduits.
- Réduction des risques et augmentation des chances de retour sur investissement (ROI).

Quelles sont les conditions pour rejoindre le Benin Business Angel Network ?

Pour rejoindre le Benin Business Angels Network vous devez entre autres :

- Faire une demande et être parrainé par un membre actuel en règle;
- Vous engager à investir au moins deux millions cinq cent mille (2.500.000) F CFA par an dans une ou plusieurs startups;
- Vous engager à assister aux séances de pitch et à participer aux démos des startups;
- Vous engager à mettre au service des startups financées votre expérience, vos compétences techniques, et votre réseau relationnel;
- Vous acquitter des cotisations annuelles de deux cent cinquante mille (250.000) F CFA.

Par ailleurs, toute demande sera examinée suivant les critères suivants: capacité à investir, motivations, vision et moralité. Un entretien se fera également avec le Conseil d'Administration du réseau pour apprécier la demande d'adhésion du nouveau membre et attester de sa disponibilité.

Pour plus d'informations:

@beninangels

@beninangels

contact@beninangels.com

4- Glossaire

Accélérateur: Structure d'accompagnement qui sélectionne les startups, et les aide à se développer pendant une durée de trois (3) à six (6) mois. Ils apportent une prestation de conseil, de coaching, de méthodologie, et potentiellement des ressources techniques (Programmation informatique, UX...). Les accélérateurs peuvent aussi investir du cash dans les startups qu'ils ont sélectionnées, soit en direct, soit via un fonds attenant.

Amorçage: Première phase officielle de financement d'une startup. À ce stade, une entreprise recueille habituellement des fonds pour la validation de principe et/ou la construction d'un prototype.

Business Angel/Angel Investor: Personne physique qui décide d'investir une partie de son patrimoine financier dans des entreprises innovantes et à fort potentiel.

Crowdfunding: Outils et méthodes de transactions financières qui font appel à un grand nombre de personnes afin de financer un projet, soit en capital, soit en avance sur le projet. Ce mode de financement se fait via des plateformes de financement participatif sur Internet.

Deal flow ou Flux de Transaction: Le flux de transaction décrit le taux auquel les propositions commerciales et les arguments d'investissement sont reçus par les financiers tels que les banquiers et les investisseurs. Plutôt qu'une mesure quantitative rigide, le taux de transaction est quelque peu qualitatif et vise à indiquer si les affaires sont bonnes ou mauvaises. L'état de l'économie a une influence significative sur le niveau des flux de transactions.

Dettes convertibles: On parle de dette convertible lorsqu'une entreprise emprunte de l'argent dans l'intention de convertir la dette accumulée en capitaux propres de l'entreprise à une évaluation ultérieure. Cela permet aux entreprises de retarder l'évaluation tout en levant des fonds à ses débuts. C'est généralement le cas au début de la vie d'une entreprise, lorsqu'il est plus difficile d'effectuer une évaluation et que l'investissement comporte un risque plus élevé.

Early Stage Investment: Fonds d'investissement qui couvre les trois (3) étapes de démarrage d'une startup (l'amorçage, le développement des produits, le développement des ventes).

Early Stage Startups Investment Conference (ESSIC): Conférence portant sur l'investissement dans les startups en phase de démarrage.

Evergreen fund: Fonds d'investissement dont la durée de vie est indéfinie.

Exit: Méthode par laquelle un investisseur et/ou un entrepreneur a l'intention de «sortir» son investissement dans une entreprise. Les options de sorties courantes sont une introduction en bourse ou un rachat par une autre société. Les entrepreneurs et les sociétés de capital-risque développent souvent une «stratégie de sortie» alors que l'entreprise est en pleine croissance.

Idéation: Processus créatif de production, de développement, et de communication de nouvelles idées.

Impact fund: Investissements effectués dans des entreprises, des organisations et des fonds avec l'intention de générer un impact social ou environnemental mesurable et bénéfique en plus d'un rendement financier.

Incubateur: Structure d'accompagnement des startups, incluant notamment un espace de travail dédié, des locaux qui sont adaptés à leur activité (espaces ouverts, espaces de réunion...), et des services à valeur ajoutée (juridique, comptable, formations, levée de fonds...) qui varient d'une structure à l'autre. Un incubateur peut être public ou privé, spécialisé ou généraliste. A la différence d'un accélérateur, la durée de séjour n'est pas strictement limitée, le loyer est généralement payant et l'incubateur ne prend pas de participation au capital. De nombreuses collectivités soutiennent des incubateurs ou en sont à l'origine, avec pour objectif d'encourager l'innovation et la création d'emplois.

Mezzanine Financing: Forme de capital hybride généralement utilisée pour financer des sociétés adolescentes et matures dont les flux de trésorerie sont positifs. Il s'agit d'une forme de financement par emprunt, mais elle comprend également des instruments de capitaux propres incorporés ou des options. Les entreprises de ce niveau, qui ne sont plus considérées comme des startups mais qui n'ont pas encore fait l'objet d'un appel public à l'épargne, sont généralement appelées entreprises «mezzanine».

ROI: ou «Retour sur Investissement». C'est l'argent qu'un investisseur reçoit en pourcentage de l'argent qu'il a investi dans une entreprise. Par exemple, si une société de capital-risque investit deux millions (2.000.000) USD pour une participation de 20 % dans une entreprise et que celle-ci est rachetée pour quarante millions (40.000.000) USD, son rendement est de huit millions (8.000.000) USD.

Startup: Jeune entreprise innovante à fort potentiel de croissance, nécessitant un investissement important pour pouvoir financer son développement rapide.
Les startups ont cependant, souvent du mal à obtenir le financement nécessaire à la validation, au développement et à la montée en charge de leurs activités. Leurs besoins en capitaux dépassent ceux offerts par la microfinance, et elles ne réunissent pas la plupart du temps les conditions pour obtenir des prêts conventionnels auprès des banques.

Venture Capital ou Capital-risque: Financement que les investisseurs fournissent aux entreprises en phase de démarrage et aux petites entreprises qui ont un potentiel de croissance à long terme. Le capital-risque provient généralement d'investisseurs aisés, de banques d'investissement et de toute autre institution financière.

Gouvernement du Bénin

GOUVERNEMENT DE LA RÉPUBLIQUE DU BÉNIN

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE ET DE LA COMMUNICATION
RÉPUBLIQUE DU BÉNIN

MINISTÈRE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ET DE LA PROMOTION DE L'EMPLOI
RÉPUBLIQUE DU BENIN

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DE LA COOPÉRATION
RÉPUBLIQUE DU BÉNIN

ADN AGENCE DU NUMÉRIQUE
PRÉSIDENCE DE LA RÉPUBLIQUE DU BÉNIN

SÈMÈ CITY

Agence Nationale pour les Migrations et la Diaspora

APIEx
Agence de Promotion des Investissements et des Exportations

anpe BENIN

Représentations internationales

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
AMBASSADE DE FRANCE AU BENIN

Délégation de l'Union Européene

Royaume des Pays-Bas

UNITED STATES OF AMERICA
EMBASSY

Ambassade de Belgique

Agences, Banques de développement / PTF

PNUD

UNFPA

unicef

Organisation mondiale de la Santé

BANQUE MONDIALE

BANQUE AFRICAINE DE DÉVELOPPEMENT
AFRICAN DEVELOPMENT BANK

AFD
AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT

ORGANISATION INTERNATIONALE DE la francophonie

Enabel

coopération allemande
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Investisseurs et SGI

ABAN
african business angel network

africabourse

Secteur privé

ISOCEL telecom

moov

UBA
United Bank for Africa

CIPB

SOCIETE GENERALE

TOTAL

Deloitte.

ASA International CONSULTING

SODSON CORP

AKASI

RightCom

Ecosystèmes partenaires et structures d'accompagnement

Afric'innov
COMMUNAUTÉ D'INCUBATEURS

BOND'INNOV
France

CIPMEN
Centre Incubateur des PME au Niger
Niger

sabouTech
Guinée

CTIC
ACCOMPAGNATEUR DE CROISSANCE TIC
Sénégal

La Fabrique
Burkina Faso

Startup Valley
Université d'Abomey-Calavi (UAC)
Benin

BeniBiz
Benin

EtriLabs

EtriStars

TECHNOSERVE

GET IN THE RING

Startups

bidofi

REMA
Réseau d'Echange entre Médecins d'Afrique

AKWEWA

MISSEBO

happierco

ZÉXPRESS

kea

Sewema

essic
EARLY STAGE STARTUPS
INVESTMENT CONFERENCE

Merci • Thanks

EtriLabs

essic.etrilabs.com