

17 Mars 2026

## Sessions Innovations n°26

Financement des entreprises africaines  
de l'agroalimentaire : stratégies  
pour accéder aux investissements

INNOVATIONS<sup>📶</sup>  
SERIES



Financé par  
l'Union européenne



# D'UNE IDÉE NÉE CHEZ SOI À UN IMPACT CONCRET

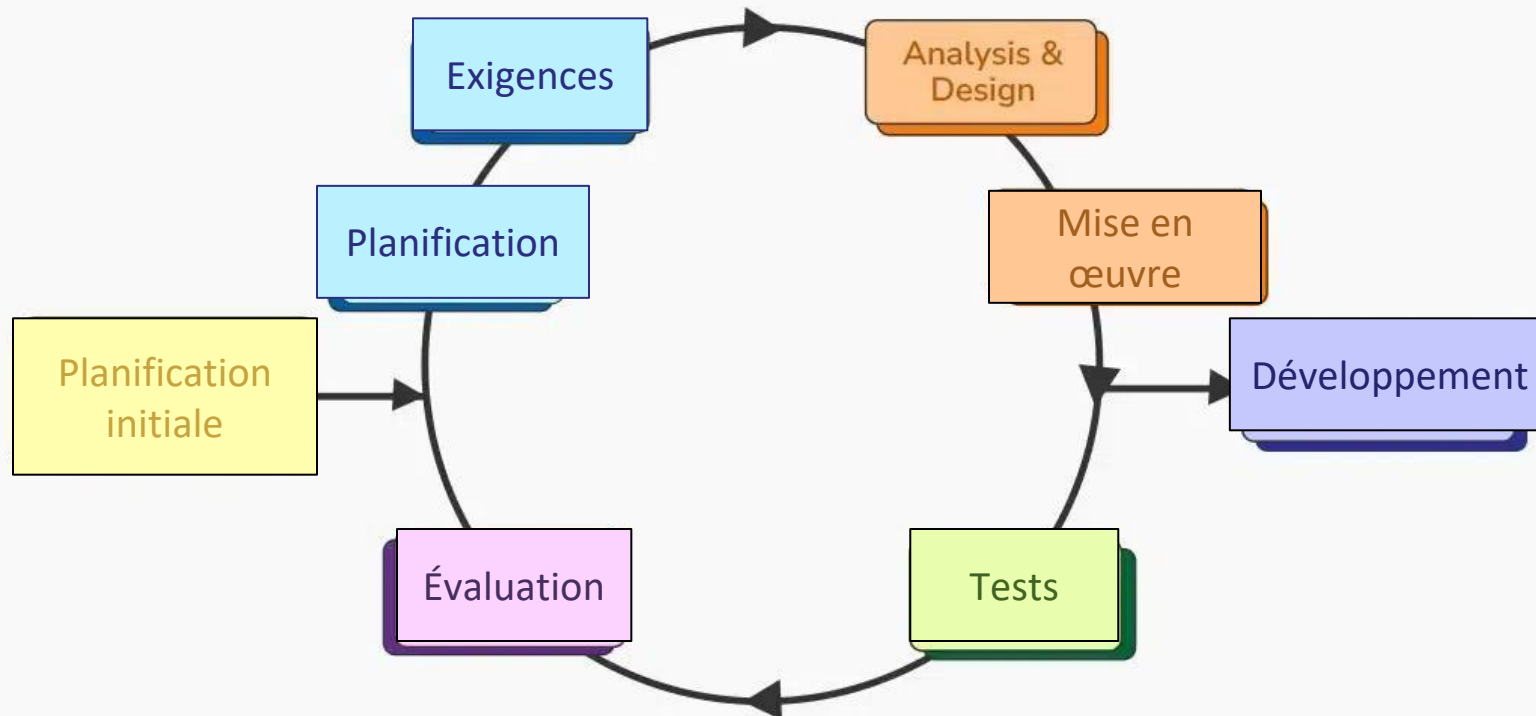
- Déterminez le domaine dans lequel vous souhaitez vous lancer
- Réalisez une enquête sur les problèmes au sein de votre communauté
- Testez votre solution dès que possible
- N'attendez pas d'avoir un produit parfait pour le commercialiser



**Ecobed**  
BIOTECH BRAND

# L'INNOVATION PAR L'ITÉRATION

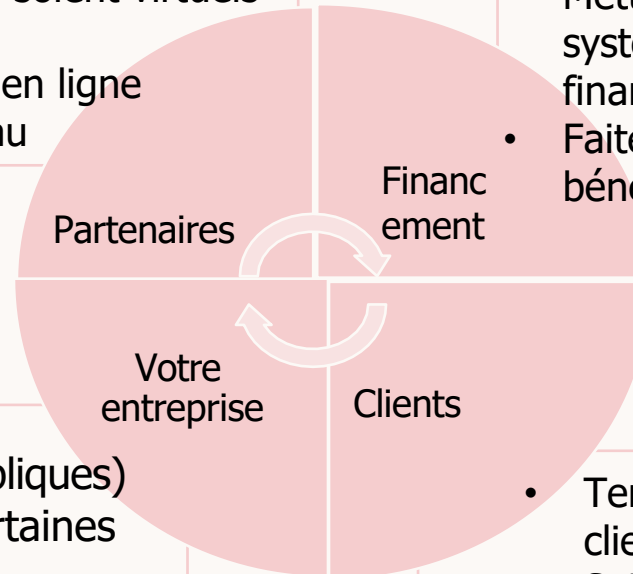
Processus de conception itératif



# DÉVELOPPEMENT ET VALIDATION

- Participez à des rencontres autour d'un café, à des salons professionnels et à des conférences
- Parfois, les décisions sont prises par des personnes qui vous connaissent
- Tirez parti des événements gratuits, qu'ils soient virtuels ou physiques.  
De nombreux événements de réseautage en ligne
- Investissez dans la constitution d'un réseau

- Demandez d'abord des petites subventions avant de vous tourner vers les grandes subventions, car elles vous aident à valider vos idées
- Mettez en place une documentation et des systèmes adéquats, notamment en matière de finances et d'enregistrement
- Faites des recherches sur vos donateurs, leurs bénéficiaires et leurs proches



- Faites parler de votre entreprise (relations publiques)
- Changez de cap. Soyez prêt à abandonner certaines choses et à quelque chose de nouveau à tout moment
- Référencez-vous à d'autres – Vous n'êtes pas le premier à vous lancer dans cette activité
- Mettez sur une bonne équipe et faites-la grandir

- Tenez compte des retours d'expérience. Les clients savent ce qu'ils veulent
- Suivez les recommandations des clients
- Réinventez-vous, renouvelez régulièrement votre image de marque et restez à l'affût les tendances du marché
- Investissez dans vos clients. Offrez de la qualité

# POINTS À RETENIR ET OPPORTUNITÉS 4

- Enregistrez votre entreprise sur des marchés stratégiques /nouveaux marchés. Des marchés tels que le Royaume-Uni /États-Unis ciblent les donateurs
- Comprenez les systèmes de financement de différents pays, comme les États-Unis, qui exigent que des sponsors fiscaux versent des fonds aux ONG, ou d'autres systèmes
- Faites preuve de discipline financière et des résultats avec les maigres fonds dont vous disposez
- Optez pour des programmes qui ne vous accordent pas directement de fonds, mais qui vous forment (YALI, Dovetail, Impact Foundation)
- Abonnez-vous aux newsletters sur les sites web individuels et sur les sites d'opportunités
- Google dispose d'une vaste source d'opportunités non (privées)
- Investissez dans les réseaux pour accéder à des fonds non sollicités destinés aux organisations
- Rapports trimestriels et mensuels les newsletters. Envoyez-les.
- Intégrez la collecte de fonds à votre routine. Consacrez-y du temps chaque jour



