

17 Mars 2026

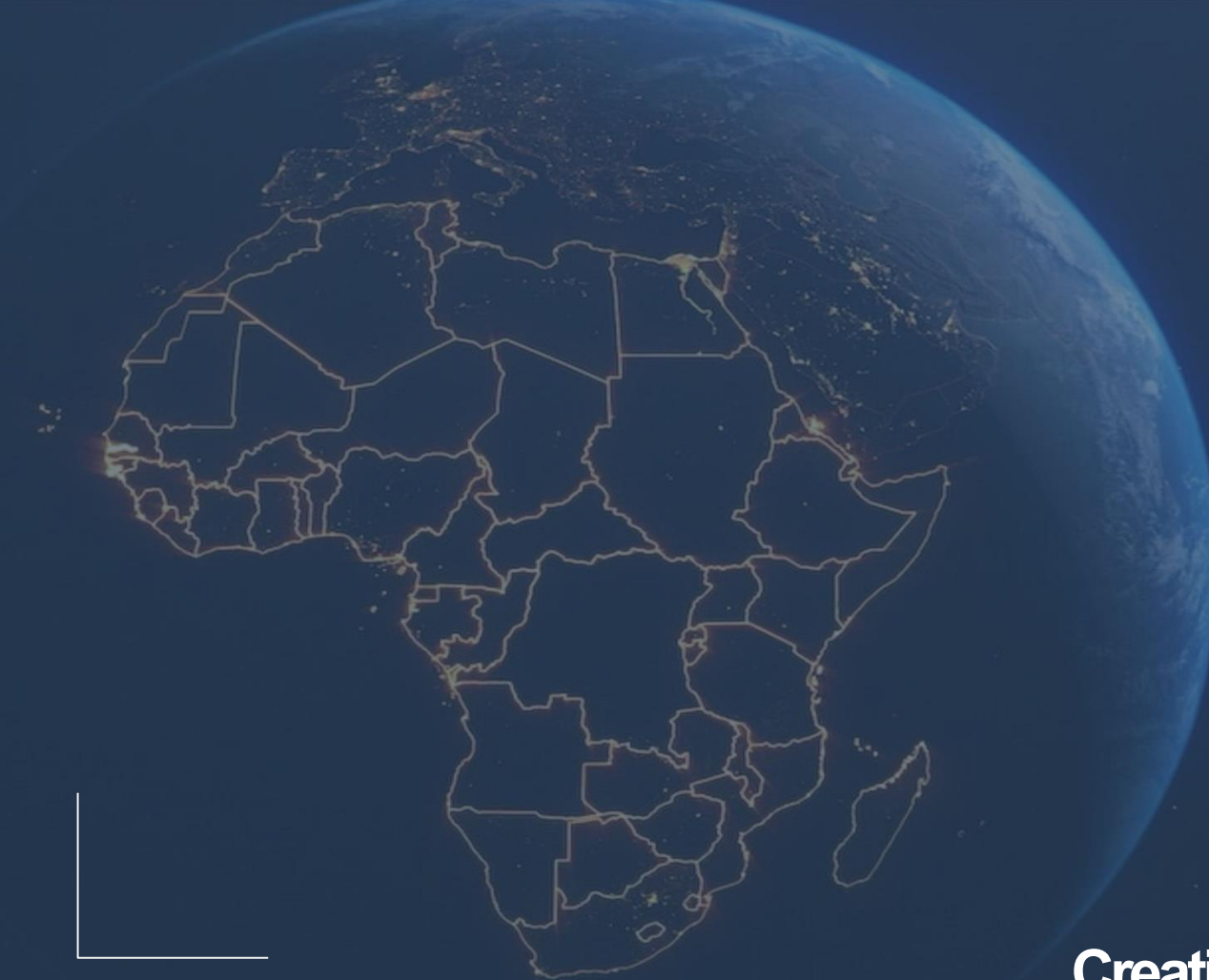
Sessions Innovations n°26

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

INNOVATIONS[📶]
SERIES



Financé par
l'Union européenne



INVEST IN AFRICA
ventures

Creating African Champions



Créer des champions africains, en connectant entreprises, marchés, et financements.

Une Afrique prospère. Des vies positivement transformées.

Renforcer la capacité des entreprises à accéder aux compétences, aux marchés et aux financements

Stimuler une croissance inclusive et génératrice d'emplois durables.



Notre ambition

Financements ABONDANTS mais INACCESSIBLES

Un potentiel massif empêché. 70% des PME ne se financent pas

Financement : Frein Majeur

- 220 000 PME, 35 % seulement financées (ISF Advisors)

Marché : coûteuse exclusion des PME locales

- 400 M\$ de revenus perdus, 80 000 emplois non créés
- Chaque million investi dans les PME crée 200 emplois (Banque mondiale)

Compétences : déficit structurel

- 246M d'actifs sans certification, 82% dans l'informel (OIT 2024)

⚠ **Croissance bloquée : 331 Md\$ de déficit, 2,65 M de PME à l'arrêt. 125 000 \$ nécessaires en moyenne pour décoller (BAD)**

➡ **Résultat : des entreprises empêchées de croître, d'embaucher et de transformer l'économie**

1



Taux prohibitifs

15-30% (vs 5-8% marchés développés)

2



Garanties excessives

150% du montant demandé souvent exigé

3



Données financières

Absence d'états financiers certifiés

4



Missing Middle

Trop grandes pour micro finance, trop petites pour banques

📍 **Saint-Louis, Sénégal** 70% des PME peinent à se financer → Déficit de garantie + systèmes de gestion obsolètes source Invest in Africa baseline studies

Pas un problème de Financement, mais un problème d'Alignement

Trop tôt : rejet immédiat
Bien positionné : accès accéléré
Bien préparé : effet levier maximal






Actions clés d'IIA :
qualifier, orienter, structurer progressivement



PME	Profil rapide	Diagnostic & signaux clés	Prochaine étape stratégique
Non structurée	Activité informelle ou très fragile	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de statut clair • Pas de données financières • Pas de relation bancaire 	Formalisation + mise en place comptabilité + digitalisation
Émergente	PME en activité mais peu structurée	<ul style="list-style-type: none"> • Enregistrée • Comptabilité basique • CA <250k\$ • Relation bancaire limitée 	Structurer finances + construire historique bancaire + digitalisation
En croissance	PME structurée avec traction	<ul style="list-style-type: none"> • États financiers fiables • CA 500k–3M\$ • Organisation en place • Début crédibilité bancaire 	Préparer projets d'investissement + renforcer gouvernance + ERP
Structurée	PME mature / en expansion	<ul style="list-style-type: none"> • États audités • CA > 3M\$ • Gouvernance formelle • Historique bancaire solide 	Accélérer industrialisation / projets structurants + full ERP




Les 6 Piliers de la "Bankability" = Être "Investor Ready"



Pilier	Exigences clés (ce que vérifient les financeurs)	Risque si absent
1. Formalisation	Enregistrement légal, quitus fiscal, ≥ 2 ans d'existence	Exclusion immédiate
2.  Solidité financière	États financiers fiables, comptabilité structurée, CA minimum	Perception de risque élevée, refus de prêt
3.  Gouvernance	Business plan clair, organisation, procédures internes	Faible crédibilité du projet, échec d'exécution
4.  Garanties	Collatéral, historique bancaire (peut être compensé par garanties externes)	Blocage fréquent des banques commerciales
5.  Opérations	Normes qualité (ISO, HACCP), processus maîtrisés, potentiel de scale	Faible attractivité pour les investisseurs internationaux
6.  Impact s ESG	Traçabilité, création d'emplois (femmes/jeunes), climat	Inéligibilité aux fonds d'impact et aux financements verts

Les solutions de financement mobilisables = le parcours du combattant



Solution	Cible / Usage	Caractéristiques	Seuil d'entrée
 Lettre de crédit (MTF)	Court terme (liquidité, import/export)	Délais 90-360 jours, Pricing 4-7%	100k\$
 Modèle intégré Export Credit Agency Bailleurs régionaux	Moyen/Long terme (investissement productif) Projets liés à export EU Grands projets (infrastructure, industrie), blended finance	5-10 ans, Financement jusqu'à 85%, Taux avantageux, Contenu local requis, Procurement + Financements combinés, contrat unique	~3M€ Projets structurants
 Partenariat sur mesure	Mixte	Financements combinés créatifs	Projets variés

IIA transforme des PME “non finançables” en opportunités

Plateforme Africa Partner Pool (APP) Assistance Technique & Partenariale + Matchmaking



AVANT

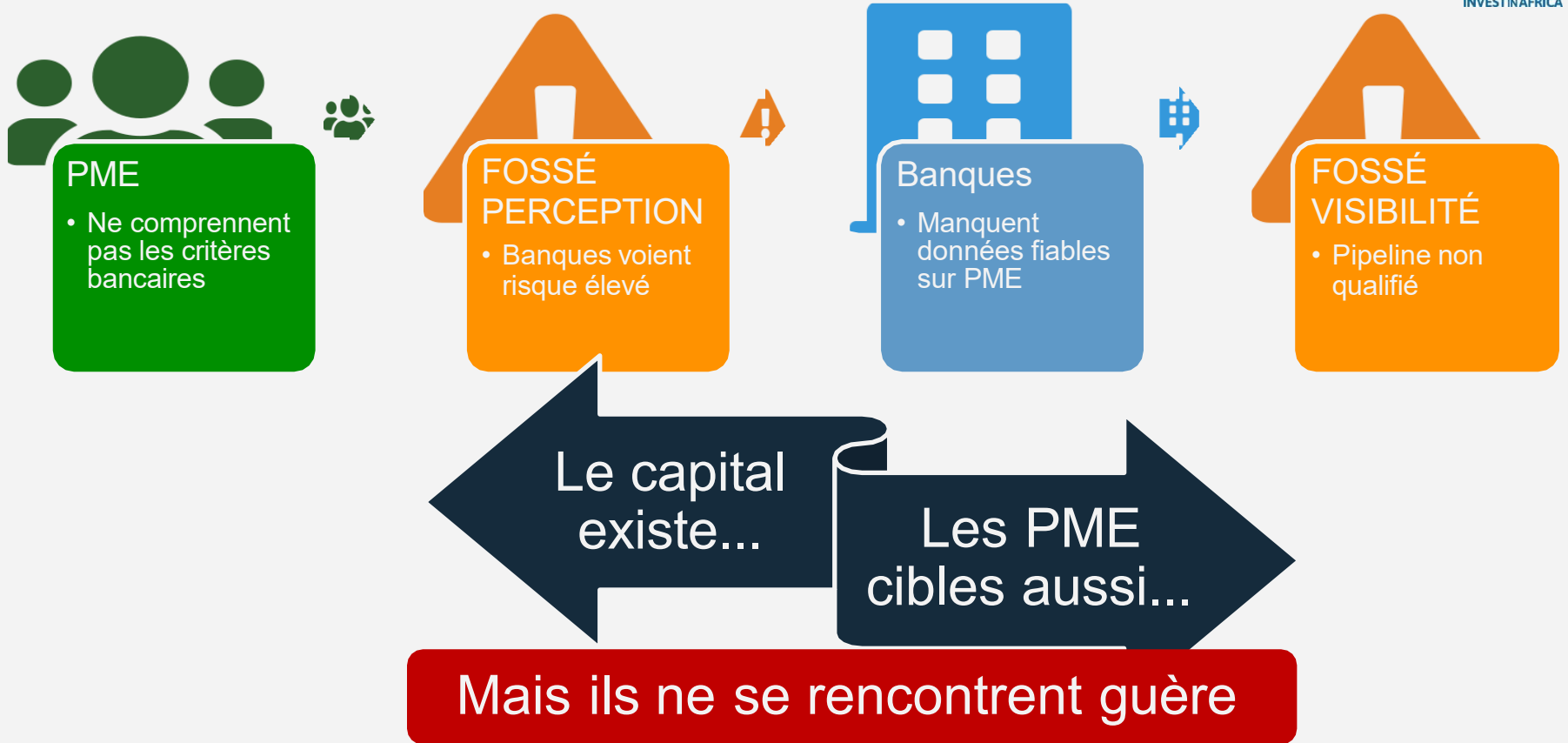
- Systèmes de gestion obsolètes
- Absence d'états financiers certifiés
- Pas de conformité QHSE/HACCP
- Gouvernance centralisée sur dirigeant
- Taux d'intérêt prohibitifs (15-30%)
- Exigences garanties > montant demandé

APRÈS SUPPORT

- ↳ ERP & procédures formalisées
- ↳ États financiers audités (3 ans)
- ↳ Certifications ISO/HACCP obtenues
- ↳ Structuration gouvernance claire
- ↳ **Accès blended finance sécurisé**
- ↳ **Financement équipements obtenu**

💡 **Résultat : + à 2 chiffres pour les ventes & revenus | Investment ready en 6 mois | Qualifié pour investisseurs**

Annexe - Double fossé de confiance



ANNEXE – TANGIBLE ACHIEVEMENTS TO DATE



Markets

Suppliers	2008
Tenders	57
Value	\$400M
Won by locals	87%
Buyers	
International	5
Local	12



Skills

Capacity building programs	3
Workshop supplier briefing	8
Total access to skills funding	\$3.5M
Training partners	7



Finance

Approved \$4M

Pending \$8.8M

Investor Readiness Program / Master
Card Foundation 100 SMEs

ANNEXE : Critères Investment Readiness Détaillés

Processus en 6 Étapes (IIA)

1. Compréhension critères prêteurs
2. Analyse forces/faiblesses entreprise
3. Structuration business plan robuste
4. Formalisation états financiers (3 ans)
5. Simulation pitch en 'deal room'
6. Connexion pipeline investisseurs

Critères BLP (Business Linkages Programme)

- ✓ Statut légal formalisé
- ✓ Capital net minimum requis
- ✓ Potentiel croissance démontré
- ✓ Liaison possible avec grands groupes
- ✓ Capacité technique évaluée
- ✓ Gouvernance structurée

Standards Internationaux Attendus

• **Normes qualité** : ISO 9001, HACCP, GlobalGAP, certifications sectorielles | • **Conformité** : Anti-corruption (ABC), Sécurité alimentaire | • **Reporting** : KPIs impact (emplois, valeur locale, taxes), tableaux de bord temps réel

ANNEXE : Adapter le Financement à l'Agriculture

Contraintes Spécifiques du Secteur

Saisonnalité

Cycles production 3-12 mois selon cultures →
Remboursements alignés récoltes

Équipements lourds


Chambres froides, transformation → *Cycles financement 3-10 ans*

Informalité

Faible documentation financière → *Digitalisation BoostProç*

Standards stricts

Sécurité alimentaire (HACCP) → *AT pour certifications*

 **Exemple Mangue Casamance** : Matière 1ère disponible 3-5 mois/an → Investissement prioritaire : stockage froid + transformation pour étaler production → Financement blended 3-5 ans

Solutions IIA pour l'Agrifood



Répertoires Locaux par Filière

Céréales, pêche, produits laitiers, fruits/légumes → Ciblage interventions équipement & certification



Projet GTA (Ndiago)

Évaluation PME selon HACCP et gestion stocks périssables pour export



Challenge Funds

Subventions/crédits bonifiés pour innovation agrifood rurale

ANNEXE : Faiblesses Structurelles des PME

76.9%

Sans présence digitale

74%

Sans certification qualité

~80%

Gestion informelle

65%

Faible structuration interne



Merci!

For any questions, please reach out to

bocar-alpha.ba@investinafrica.com

iba.fall@investinafrica.com

ibrahima.talla@investinafrica.com

