



## SÉRIE D'INNOVATIONS PAFO-COLEAD :

Innovations et réussites des entreprises et PME africaines dirigées par des agriculteurs

Session n° 26

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

### POINTS FORTS

#### À propos de la série d'innovations PAFO-COLEAD

Lancée en novembre 2020 par l'Organisation panafricaine des agriculteurs (PAFO) et le COLEAD, la série Innovations met en avant des PME agroalimentaires africaines performantes et favorise l'échange de connaissances entre entrepreneurs, chercheurs, décideurs politiques, financiers et organisations d'agriculteurs.

La session n° 26, qui s'est tenue le 24 mars 2026, a réuni des entrepreneurs, des investisseurs et des experts afin de partager des idées concrètes sur l'amélioration de l'accès au financement pour les PME agroalimentaires. La session a suscité un vif intérêt, avec 419 inscrits pour accéder aux ressources et d'opportunités et échanger avec des acteurs clés du secteur.

Toutes les informations sur la session sont disponibles sur la plateforme des entrepreneurs [Agrinnovators](#).  
Enregistrement de la session : [Lien](#)

#### À propos de l'Accès au financement pour les entrepreneurs agroalimentaires en Afrique

L'accès au financement reste un obstacle majeur pour les PME agroalimentaires, principalement en raison de lacunes dans leur préparation à l'investissement, notamment une structuration financière insuffisante et une adéquation limitée avec les attentes des investisseurs. Si les opportunités telles que l'investissement à impact social et le financement mixte se multiplient, y accéder nécessite une meilleure préparation et des liens plus solides entre entrepreneurs et investisseurs.

#### Points clés abordés

##### *Aligner les entreprises sur les exigences de financement*

Le principal défi n'est pas le manque de financement, mais la difficulté pour les entrepreneurs de comprendre et de satisfaire aux exigences de financement. De nombreuses entreprises rencontrent des difficultés en raison d'une connaissance limitée des mécanismes de financement et d'une préparation insuffisante. Investir dans des programmes de préparation, comprendre les systèmes de financement et commencer par des opportunités de financement plus modestes avant de passer à l'échelle supérieure sont des étapes clés pour accéder à l'investissement.

### *Ce qui rend les entreprises attractives pour les investisseurs*

Au-delà de l'innovation, les investisseurs ont souligné l'importance de la discipline financière, de résultats clairs et du respect des normes. Les entrepreneurs doivent démontrer comment les fonds sont utilisés et asseoir leur crédibilité au fil du temps. La formalisation, la qualité des produits, la certification et la capacité à répondre aux exigences du marché, en particulier pour les marchés d'exportation, ont été soulignées comme essentielles. En outre, les investisseurs exigent de plus en plus des entreprises qu'elles respectent les normes environnementales et sociales (E&S), qu'elles démontrent un impact mesurable à travers des indicateurs de performance clés (KPI) clairs et qu'elles aient la capacité de rendre compte de leurs performances en matière de développement durable, car les considérations ESG sont désormais intégrées dans les processus d'investissement et de diligence raisonnable.

### *Stratégies entrepreneuriales pour accéder au financement*

Les entrepreneurs ont souligné l'importance d'adopter une approche pragmatique du financement. Cela implique de commencer par des opportunités de financement plus modestes, telles que des subventions, de tester des solutions et d'apprendre par l'expérience plutôt que d'attendre des investissements importants. La réalisation d'évaluations des besoins, la compréhension de la demande du marché, l'écoute des retours des clients et l'analyse continue de l'environnement commercial ont également été identifiées comme essentielles pour renforcer le positionnement de l'entreprise.

### *Le rôle de l'assistance technique et des programmes de soutien*

L'assistance technique a été identifiée comme un levier essentiel pour renforcer la capacité des entrepreneurs à accéder au financement. Au-delà du financement direct, des programmes tels que ceux proposés par l'EDFI et COLEAD offrent du mentorat, un soutien en matière de certification et de conformité, et aident les entreprises à mieux comprendre les exigences des investisseurs. La participation à des programmes qui n'offrent pas de financement immédiat peut néanmoins jouer un rôle important pour améliorer la préparation et ouvrir la voie à de futures opportunités.

### *L'importance des écosystèmes, des partenariats et de la diversification*

L'accès au financement est fortement influencé par l'écosystème environnant. Les partenariats, les réseaux d'entreprises et les plateformes aident les entrepreneurs à accéder à l'information, aux opportunités et au soutien. La diversification des sources de financement, y compris l'autofinancement et le crédit, a également été soulignée comme un élément important pour réduire les risques. En outre, l'implication des femmes et des jeunes, le renforcement de la visibilité et l'utilisation de technologies appropriées peuvent encore améliorer l'attractivité des entreprises et leur accès aux opportunités.

## **Focus sur les entreprises et les entrepreneurs**



**Jovia Kisaakye**  
Fondatrice et PDG,  
Ecobed Biotech Brand,  
Ouganda



**Joel Degboe**  
Directeur financier,  
Cajou Espoir, Togo

### **Jovia Kisaakye, fondatrice et PDG, Ecobed Biotech Brand, Ouganda**

Jovia Kisaakye est une entrepreneuse sociale ougandaise et fondatrice d'Ecobed Biotech, une entreprise qui se consacre à la transformation des déchets agricoles en produits à fort impact.

*Jovia a indiqué que l'accès au financement est un processus progressif qui commence par la constitution de preuves par l'action. Elle a souligné l'importance de commencer modestement, de tester des solutions et de démontrer des résultats pour asseoir sa crédibilité au fil du temps. Son expérience a montré que la visibilité, les réseaux et la participation à des programmes peuvent ouvrir des portes, mais que ce qui compte en fin de compte, c'est la capacité à démontrer un impact concret et une dynamique positive.*

## Joel Degboe, directeur financier, Cajou Espoir, Togo

Joel Degboe est un professionnel de la finance spécialisé dans l'agroalimentaire, qui occupe actuellement le poste de directeur financier chez Cajou Espoir.

*Joel a souligné que l'accès au financement dépend de la discipline et de la structure financières. Il a mis en avant l'importance de disposer de données financières claires, de systèmes organisés et de la capacité à suivre les performances. Son expérience a montré que les investisseurs sont plus enclins à soutenir les entreprises capables de montrer où va leur argent et de prouver qu'il produit des résultats au fil du temps.*

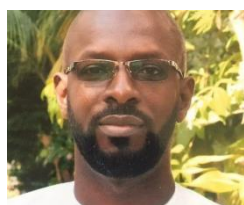
## Focus sur les organisations d'appui aux entreprises



**Natalia Svarinska**  
Responsable de  
l'assistance  
technique, EDFI  
Management  
Company



**Bocar Alpha BA**  
Responsable pays,  
Invest in Africa  
Mauritanie



**Iba Fall**  
Directeur Pays,  
Invest in Africa  
Sénégal



**Perrine Duffaure**  
Chargée  
d'investissement  
AgriFI, Société de  
gestion EDFI



**Weiting Yao**  
Responsable de  
programme,  
COLEAD

### EDFI Management Company, représentée par Natalia Svarinska, responsable de l'assistance technique et

EDFI MC agit en tant qu'investisseur catalyseur, aidant les entreprises à se développer et à atteindre un stade où elles peuvent accéder à des financements auprès d'institutions de financement du développement et d'investisseurs commerciaux.

*Natalia a souligné que de nombreuses PME passent à côté d'opportunités de financement non pas en raison d'un faible potentiel, mais parce qu'elles ne sont pas suffisamment préparées pour répondre aux exigences des investisseurs. Elle a insisté sur le fait que l'assistance technique joue un rôle essentiel pour aider les entreprises à structurer leur gestion financière, à renforcer leur gouvernance et à se préparer à la due diligence. Son intervention a mis en évidence que la préparation à l'investissement n'est pas une étape ponctuelle, mais un processus progressif qui doit être aligné sur la maturité de l'entreprise.*

### Invest In Africa, représenté par Bocar Alpha BA, responsable pays pour la Mauritanie, et Iba Fall, directeur pays pour le Sénégal

Invest in Africa soutient les PME en améliorant leur accès aux marchés, au financement et aux opportunités commerciales. L'organisation met les entrepreneurs en relation avec des réseaux, des investisseurs et des plateformes favorisant leur croissance.

*Dans leur présentation, Bocar et Iba ont souligné que de nombreux entrepreneurs ont parfois du mal à accéder au financement parce qu'ils ne sont pas connectés aux bons réseaux et points d'entrée. Ils ont insisté sur le fait que l'accès au financement est étroitement lié à la position des PME au sein des écosystèmes et des chaînes de valeur. Le renforcement des partenariats, l'engagement auprès des plateformes et l'amélioration de la visibilité ont été identifiés comme essentiels pour aider les entreprises à entrer en contact avec les investisseurs et à accéder aux opportunités disponibles.*

### AgriFI par EDFI MC, représenté par Perrine Duffaure, chargée d'investissement chez AgriFI

AgriFI est un instrument de financement mixte de l'UE qui investit dans des projets d'agriculture durable ayant un fort impact sur les petits exploitants, et qui aide les entreprises agroalimentaires à accéder au financement et à se développer.

*Perrine a apporté un éclairage pratique sur le processus décisionnel des investisseurs, soulignant que de nombreuses PME sont écartées dès le début en raison de données financières insuffisantes, de stratégies floues ou d'un manque de préparation. Elle a insisté sur le fait qu'au-delà du potentiel commercial, les investisseurs ont besoin de visibilité et de cohérence, et attendent des entrepreneurs qu'ils anticipent les*

exigences en matière de diligence raisonnable. Son intervention a mis en évidence que l'accès au financement dépend de la capacité à présenter une entreprise déjà structurée et prête à s'engager avec des investisseurs.

### COLEAD, représenté par Weiting Yao, chef de projet au sein du département Accès au financement

Le département Accès au financement de COLEAD soutient les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) du secteur agroalimentaire en renforçant leur préparation à l'investissement et en les mettant en relation avec des opportunités de financement à travers l'Afrique, les Caraïbes et le Pacifique. *Weiting a souligné qu'au-delà des idées reçues, les investisseurs recherchent avant tout la clarté et la crédibilité dans une entreprise, notamment un modèle bien défini, une stratégie cohérente et des projections financières fiables. Elle a présenté le parcours de préparation à l'investissement de COLEAD comme une approche structurée visant à aider les entrepreneurs à renforcer progressivement ces éléments. Son message clé était qu'avec une bonne préparation, les entrepreneurs peuvent passer de la recherche de financement à la présentation d'une opportunité d'investissement claire et crédible.*

## Ressources

### 1. Rapports et études

ISF Advisors, 2023, [The State of the Sector: Agri-SME Finance 2023](#)

OCDE, 2018, [Principes du CAD de l'OCDE en matière de financement mixte : pour mobiliser les financements commerciaux au service des objectifs de développement durable, Meilleures pratiques en matière de coopération au développement](#)

OCDE, 2021, [Faire fonctionner le financement mixte pour les PME agricoles : leçons tirées d'études de cas sélectionnées](#)

FIDA, [Réseau de financement et d'investissement pour les petits exploitants et les PME agricoles](#)

EDFI, [Stratégie et approche d'investissement AgriFI](#)

Banque mondiale, 2024, [Financement des systèmes alimentaires et développement des PME](#)

FIDA – SAFIN, <https://www.ifad.org/en/safin>

FAO, 2011, [Financement des chaînes de valeur agricoles en Afrique – Synthèse de quatre études de cas nationales](#)

### 2. Formations et autres opportunités

COLEAD, 2025, Webinaires [sur le parcours de préparation à l'investissement](#)

EDFI Management Company, [Demander un investissement](#)

RFILC, [Centre d'apprentissage sur la finance et l'investissement ruraux](#)

FAO, 2024, [Service d'assistance sur les objectifs de développement durable](#)

African Management Institute, [Stimuler la croissance des entreprises et des talents ambitieux d'Afrique](#).

FMO (Banque néerlandaise de développement entrepreneurial), [programmes de soutien à la préparation à l'investissement et de financement des PME](#)

Plateforme d'apprentissage en ligne COLEAD : <https://training.colead.link/>

Agrinnovators, [Forum sur l'accès au financement](#)

### Équipe de coordination pour ces séries :

[PAFO](#) : Babafemi Oyewole - Directeur général, Aimable Twagirayezu - Chargé de programmes, Seneza Schadrack - Chargé de suivi et d'évaluation

[RESPONSABLES](#) : Isolina Boto - Responsable des réseaux et alliances, Ahoefa Soklou - Chargée de projet, Nina Desanlis-Perrin - Chargée de projet



*Cet évènement a été organisée dans le cadre du programme Fit For Market Plus (FFM+), mis en œuvre par le COLEAD dans le cadre de la coopération au développement entre l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OEACP) et l'Union européenne (UE).*

*La présente publication a été développée par le programme Fit For Market Plus (FFM+), mis en œuvre par le COLEAD dans le cadre de la coopération au développement entre l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OEACP) et l'Union européenne (UE). Son contenu relève de la seule responsabilité du COLEAD et ne reflète pas nécessairement les points de vue de l'OEACP ni de l'Union européenne.*



**Funded by  
the European Union**