

SAVOIR ACCOMPAGNER L'ENTREPRENEURIAT INNOVANT EN AFRIQUE FRANCOPHONE

DEVENIR UN EXPERT OPERATIONNEL

--

Module 3 – Chapitre 1 : Connaître les différentes sources de financement d'une jeune pousse

Cas d'étude

FasoPro, cas d'école de la levée de fonds



Lisa TIETIEMBOU

Directrice de La Fabrique, Burkina Faso

contact@lafabrique-bf.com

Présentation de la start-up

EXPLOITER LE POTENTIEL NUTRITIONNEL DES INSECTES AFRICAINS POUR PROPOSER DES SOURCES ALTERNATIVES DE PROTEINES

FasoPro est né alors que Kahitouo HIEN, son fondateur, était encore étudiant. Originaire de l'Ouest du Burkina Faso, où la consommation de chenilles de karité est courante, il découvre pendant ses études en biochimie et en environnement, qu'au-delà d'être un met gouteux, la chenille de karité est également l'un des aliments les plus protéinés du Burkina Faso !

Ainsi, ce petit insecte si largement consommé dans sa région, et procurant un complément de revenu à des milliers de femmes pendant la période de soudure, pourrait également être considéré comme une alternative durable à la viande ou au poisson ? Serait-il possible de proposer des sources alternatives de protéines (plus accessibles financièrement et moins polluantes) aux populations qui en ont besoin ?

Cet objectif ne l'a plus quitté : à la fin de l'année 2014, il entreprend de créer FasoPro, entreprise spécialisée dans la commercialisation de produits alimentaires à base de chenilles de karité dans un premier temps. Après la création d'une gamme de 6 produits à base de chenilles, l'entrepreneur ouvre désormais son activité à d'autres matières premières et d'autres insectes.

Ainsi, Kahitouo et son équipe travaillent à développer l'entreprise qui transforme et valorise les insectes africains, comme autant de nouvelles sources de protéines, plus durables et plus accessibles.



Crédit photo : FasoPro

Un parcours de financement complet

LE DEMARRAGE ET LA R&D : RECOURS AUX DONNS

Au démarrage des activités du projet, et lors de sa structuration, des fonds ont été nécessaires pour :

- Mener les études de marché préliminaires
- Assurer la mobilisation du porteur de projet à temps plein
- Structurer le réseau d'approvisionnement
- Développer et tester les premiers produits
- Monter des projets de recherche ambitieux (notamment pour élever certains insectes)

Cependant, sans activité préalable, et avec pour ambition de valider premièrement une série d'hypothèses (de marché mais également techniques), le seul recours à « l'argent gratuit » était possible. Par la suite, l'entreprise étant encore jeune, chaque développement de produits engendrait des besoins de financement importants. L'entrepreneur a donc participé à de nombreuses compétitions afin de répondre à ces besoins, sans fragiliser la trésorerie de son entreprise.

2013 : Global Social Venture Competition – Prix du meilleur impact social (USA / Berkeley). La compétition a permis de structurer pour la première fois le projet, de lever les premiers fonds, et de donner l'élan nécessaire à l'entrepreneur.

2014 : Grand Challenge du Canada – Intégration au programme « Stars in Global Health » pour financer les activités de recherche liées au développement des premiers produits et à l'élevage pendant 18 mois.

2014 : KissKissBankBank – Campagne de crowdfunding sous forme de dons pour financer la première collecte de chenilles de karité.

2014 : Initiative Sogea Satom pour l'Afrique – Financement de fours solaires non pas pour l'entreprise mais pour améliorer les conditions de travail des collectrices de chenilles de karité, fournisseurs de FasoPro.

2015 : ABC Innovation – Premier prix du concours

2016 : La France s'engage au Sud – Financement afin de développer de nouveaux produits, travailler sur la mesure d'impact social de l'entreprise, tester l'élargissement du réseau de collectrices.

2017 : Sahel Innov – Reconnaissance du travail accompli par l'entreprise

LE LANCEMENT DES ACTIVITES ET LE FINANCEMENT DE LA TRESORERIE : RECOURS AUX PRETS

L'entreprise évolue dans le domaine agroalimentaire, impliquant une activité très saisonnière et donc des difficultés de trésorerie non négligeables pour une jeune pousse. Aussi, une grande partie des dépenses annuelles se concentrent sur quelques mois pour :

- Collecter la matière première
- Acquérir les emballages nécessaires pour une année de production
- Assurer 1 à 2 mois de production d'avance

Aussi, les prêts de trésorerie se sont avérés indispensables dans le développement de l'entreprise !

2015 : Blue Bees – Campagne de crowdfunding sous forme de prêt, sur une plateforme spécialisée dans les projets agroalimentaires.

2016, 2017, 2018 : ACFIME – Collaboration pluriannuelles avec une institution de microfinance qui accompagne l'entreprise dans ses périodes d'approvisionnement. ACFIME est aujourd'hui un partenaire solide de FasoPro et accompagne sa croissance.

LE CHANGEMENT D'ECHELLE : RECOURS AUX INVESTISSEURS

2018 : Démarrage des échanges avec des fonds – FasoPro cherche aujourd'hui à développer de nouvelles gammes de produits, à internationaliser son approvisionnement et ses ventes, à faire grandir son équipe. Pour cela, elle échange durablement avec des fonds d'investissement afin d'intégrer de nouveaux actionnaires.

LE ROLE CLEF DES SAEI DANS CE PARCOURS

Anciennement étudiant à la **Fondation 2iE** (Ouagadougou), Kahitouo HIEN a bénéficié d'un accompagnement de son incubateur pendant 2 ans. Il a ainsi pu compter sur le soutien de la Fondation pour appuyer ses candidatures à différentes compétitions, et co-postuler sur des fonds de recherche.

A partir de 2015, FasoPro intègre **La Fabrique** (Ouagadougou), incubateur spécialisé dans l'accompagnement et la co-construction d'entreprises sociales. Ensemble, ils ont levé des fonds auprès de partenaires privés (comme SOGEA SATOM ou ACFIME), et ont piloté les activités afin de pérenniser l'entreprise.

Questions d'ouverture – Et vous ?

IDENTIFIEZ LES BESOINS DES ENTREPRENEURS QUE VOUS ACCOMPAGNEZ

Les besoins de financement ne sont pas les mêmes pour tous les entrepreneurs, ni à toutes les périodes de la vie de leurs entreprises.

Choisissez 5 entrepreneurs accompagnés dans votre SAEI, décrivez leur situation et présentez leurs besoins en financement (types de financement, montants à mobiliser, échéances, etc.). Justifiez votre réponse.

IDENTIFIEZ LES PARTENAIRES A MOBILISER

Au-delà des besoins des entrepreneurs, toutes les SAEI ne bénéficient pas du même réseau. Entretien un réseau de financeurs se travaille et peut être plus ou moins compliqué selon les écosystèmes dans lesquels sont implantés les SAEI.

Pour chacune des startups identifiées et chacun de leur besoin, listez les partenaires financiers que vous pouvez mobiliser. Quelle approche allez-vous adopter pour chacun d'eux ?

Dans votre réseau, y a-t-il des financeurs sous-représentés ? Si oui, pourquoi ? Comment pourriez-vous les mobiliser davantage pour pouvoir les solliciter en cas de besoin ?

ACCOMPAGNATEUR OU FINANCEUR ?

Certaines SAEI prennent le parti de proposer directement des solutions de financement aux entrepreneurs qu'elles accompagnent. D'autres au contraire y sont opposées. Et au sein de votre SAEI ? Ceci aurait-il du sens ? Listez les avantages et les risques liés à la création d'outils de financement dans votre SAEI.



Rendez-vous sur www.africinnov.com

Contact : hello@africinnov.com ou +33 (0)1 48 02 79 43