

Que pouvez-vous apprendre des autres startups qui ont parcouru ce chemin ?

Fedapay

Parcours de levée de fonds

Fedapay est une fintech qui propose des services d'intégration et d'agrégation de paiements au Bénin et dans la sous-région. Le parcours de la levée de fonds de Fedapay a commencé dès la création de l'entreprise. En effet, très tôt, les promoteurs Herman Aguessy et Boris Koumondji ont ressenti le besoin d'aller à la recherche du financement pour leur solution. Le premier type de financement pour l'entreprise a été sur les fonds propres de l'entrepreneur. Étant une entreprise développant des solutions informatiques, Fedapay n'a pas eu besoin dès le départ d'immobilisations mais des besoins en technologie existaient (recrutements d'experts secteurs etc.). Après la phase de décollage au cours de laquelle l'entreprise a participé au programme d'accélération Etristars de Etrilabs, elle a bénéficié d'un prêt d'honneur de Afric'innov. Le prêt d'honneur a permis à l'entreprise d'entamer une conquête du marché local et d'enregistrer des revenus conséquents. Fedapay a été ensuite approché par le Bénin Business Angel Network qui a investi environ 36 000 000 FCFA sur Fedapay en 2019 leur permettant au bout de deux ans d'atteindre une croissance de presque 500 %. En dehors du financement Afric'innov et du BBAN, Fedapay a reçu également une subvention du Gouvernement via le Fonds Oumandera lancé en 2020 par le Fonds d'Appui à l'Entrepreneuriat Numérique du MND.



Leçons apprises

- » Établir une valorisation de son entreprise, en allant rechercher du conseil auprès des juristes ou avocats d'affaires spécialisés dans les valorisations d'entreprises. En effet, une startup peut être très vite en désavantage sur un deal lorsqu'elle n'a pas une valeur exacte ou approximative de son entreprise aussi bien actuelle que future.
- » Faire attention au seuil de parts à ne pas dépasser ou céder si l'entrepreneur ou les entrepreneurs tiennent à garder le capital et le contrôle de leur entreprise.
- » Avoir un plan d'affaires mis à jour et actualisé, présentant des projections structurées sur au moins dix ans et qui s'actualise au fur et à mesure.
- » Se renseigner sur les fonds d'investissement selon qu'ils soient des fonds d'impact ou des fonds business.



© GIZ/Serge Marlon Muhizi

Kea Medicals

Parcours de levée de fonds

Kea Medicals est une startup béninoise créée en 2017 pour résoudre les défis liés à l'absence de données fiables sur les patients telles que le groupe sanguin, les allergies ou l'historique des pathologies et maladies.



La promotrice Arielle Ahouansou a lancé l'idée avec des fonds propres fournis par ses parents. L'entreprise ne disposait pas encore à cette époque de produits ou services. L'investissement de départ était d'environ 2 000 000 FCFA. Avec ces fonds, l'entrepreneure recrute une équipe de trois personnes et un espace pour travailler sur le projet d'identité médicale universelle. Il s'agit de façon plus précise de faire de la collecte des données des patients dans les hôpitaux et de les rendre accessibles via des logiciels et applications développés par Kea Medicals. Dans un premier temps, ces solutions ne sont pas rentables, notamment en raison de la nouveauté du secteur considéré pour l'écosystème béninois.

L'entrepreneure a des besoins d'investissement relatifs aux compétences, au matériel dont principalement des ordinateurs performants, au recrutement de développeurs compétents dans les systèmes d'informations et de commerciaux capables de réaliser des prospects. Pour obtenir du financement, l'entreprise décide de travailler sur un plan d'affaires et de regarder des opportunités sur deux sites en ligne : Opportunity Desks et VC4A. C'est au fil de ces recherches que la startup arrive dans un premier temps à obtenir un financement successivement de la Fondation Tony Elumelu sur le Programme (TEF), puis un autre de la Cartier Woman Initiative. Ces deux programmes, qui sont des concours d'innovations ciblant des startups africaines et non africaines, ont permis à la startup de lever respectivement 5 000 \$ et 30 000 \$ entre 2018 et 2019.

Fort de ces deux premiers défis relevés, Kea Medicals a désormais un prototype sur lequel elle travaille et qui parvient à convaincre des jurys de grandes compétitions. La startup est notamment sélectionnée comme bénéficiaire du programme d'accompagnement Tech Stars Paris, ainsi que du prix d'innovation de la ville de Paris correspondant à environ 12 000 EUR. Le programme Tech Stars Paris marque un tournant particulier pour la startup puisqu'il s'agit de sa première ouverture de capital aux investisseurs qui financent Kea Medicals à hauteur de 120 000 \$ en equity ou actions ordinaires. Suite à cette série de reconnaissances internationales majeures, l'entreprise postule à l'appel à candidatures de GSMA Accelerator. Cette initiative lui ouvre les portes non seulement du programme mais lui permet également de bénéficier d'environ 250 000 \$ de financement. Cette levée de fonds qui peut être qualifiée de pré-seed fait de Kea Medicals la première startup dirigée par une femme au Bénin ayant pu lever autant de fonds à cette phase.

Kea Medicals se démarque largement de toutes les startups béninoises tous secteurs confondus et plus spécifiquement dans le secteur de la santé de par son potentiel à

convaincre les investisseurs et à savoir quand, où et comment saisir les opportunités de financement. Elle est à ce jour la seule entreprise béninoise ayant réussi à lever l'équivalent d'un demi-million de dollars en subventions en moins de cinq ans. Au cours du parcours de Kea Medicals, la startup n'a eu recours qu'à deux instruments que sont les subventions ou Grants et la levée en equity ou actions ordinaires.

Leçons apprises

- » Malgré la durée des parcours de levée de fonds, il faut prendre le temps de structurer le business plan en tenant compte des apports et critiques des différents investisseurs et potentiels bailleurs rencontrés.
- » En préparant les levées de fonds, il faut en parallèle continuer à anticiper les développements et travailler sur son produit ou service.
- » En ce qui concerne les deals ou les contrats à conclure avec les investisseurs, il est important de se renseigner sur le type d'investisseurs (que ce soit par exemple un fonds d'impact ou non) et sur les implications du contrat en matière de contraintes de gouvernance et de prise de décisions au sein de l'entreprise.
- » Il faut être regardant sur les types de personnes avec lesquelles nous souhaitons nous associer. La due diligence n'est pas un exercice qui doit se faire uniquement à l'endroit des entreprises, elle peut se faire en sens inverse, c'est-à-dire que l'entrepreneur devrait également mener une due diligence sur l'investisseur ou les investisseurs autour de la table.
- » En tant qu'entrepreneur, il faut être conscient des perceptions qui existent à propos des femmes, en raison du taux relativement élevé de femmes autour des tables de négociations de deals. Cela dit, être une femme n'est pas un facteur limitant en ce qui concerne la création et la croissance d'une entreprise ainsi que les levées de fonds.

Gounou

Parcours de levée de fonds

Gounou est une startup agro-alimentaire béninoise créée par l'entrepreneur Moutawakilou Gounou. Ayant remarqué l'absence d'industrie chocolatière de renom au Bénin, il décide de se lancer sur le marché avec la pâte à tartiner dénommée Gounou. L'innovation de la pâte à tartiner Gounou vient de l'utilisation de la noix de cajou à la place de la noisette ou de l'arachide traditionnellement et historiquement utilisée en Afrique. Commencée sur les fonds propres et l'investissement personnel de l'entrepreneur, l'entreprise se lance dans son parcours de levée de fonds en 2019, soit exactement 8 mois après la mise sur le marché de la pâte à tartiner Gounou.

Les principaux besoins en financement répondaient à deux problématiques spécifiques auxquelles la startup est confrontée :

- » La faible capacité de production qui engendre des retards de livraisons (jusqu'à un mois de livraison après les commandes) et
- » L'apparition d'un problème technologique sur la pâte à tartiner, sous la forme d'un recouvrement d'une couche de gras sur le produit au bout de six mois de conservation.

Avec un besoin total évalué à environ 23 000 000 FCFA, Gounou se tourne vers les différents instruments financiers mis à sa disposition et choisit d'ouvrir son capital à des associés et à des Business Angels (individuels). Cette première expérience n'est pas concluante parce que des aspects juridiques ne sont pas pris en compte dans la signature des contrats. Une deuxième tentative de lever des fonds auprès de Business Angels individuels de la diaspora s'ensuit. Ainsi d'un chiffre d'affaires initial compris entre 400 000 FCFA et 500 000 FCFA par mois en 2019, l'entreprise parvient grâce à la levée de fonds à passer à un chiffre d'affaires de 2 000 000 FCFA par mois en 2020, puis à presque 5 000 000 FCFA par mois en 2021. Gounou effectue alors une croissance de plus de 120 % entre 2020 et 2021. La troisième tentative de levée de fonds de Gounou visait un investissement d'environ 180 000 000 FCFA. Pour cela, l'entreprise entame des discussions avec un groupe français, un réseau de Business Angels et un fonds sénégalais. Il s'ensuit de longues étapes de due diligence de quatre mois. La transaction est alors presque négociée mais elle reste désavantageuse pour la startup qui refuse le deal pour finalement faire une transaction avec un fonds qui acceptera les conditions de l'entreprise.



Leçons apprises

- » Faire attention à la capacité réelle des investisseurs à débloquer les fonds et le respect des délais de décaissement dans le cas des Business Angels.
- » Inclure dans le planning une durée de plusieurs mois pour la phase de due diligence.
- » Contractualiser toutes les transactions de levées de fonds devant un notaire avec le détail des points sur l'équivalence des montants décaissés à la cession de parts.
- » Aller vers des investisseurs qui comprennent le secteur dans lequel ils investissent.
- » Penser à la diaspora qui désire investir aussi auprès des entreprises locales.
- » Bien préparer les données sur les réalisations et sur l'utilisation du financement demandé.



© GIZ/Carla Oosthuizen