

Financé par

**Ambassade du Royaume
des Pays-Bas en Côte d'Ivoire**



Kingdom of the Netherlands



Mise en œuvre par

**COMOÉ
PARTNERS**
PARTENAIRE D'IIP



RÉUSSIR SA LEVÉE DE FONDS

Guide pratique pour l'accès au financement des agro-entrepreneurs
en Côte d'Ivoire

Avril 2026

RÉUSSIR SA LEVÉE DE FONDS

Guide pratique pour l'accès au financement des agro-entrepreneurs en Côte d'Ivoire.

Première édition - Avril 2026

INFORMATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

Commanditaire	Ambassade du Royaume des Pays-Bas en Côte d'Ivoire
Programme	Orange Corners
Réalisé par	Comoé Partners
Lieu d'édition	Abidjan, Côte d'Ivoire
Année	Avril 2026

RÉFÉRENCE BIBLIOGRAPHIQUE RECOMMANDÉE

Comoé Partners (2026). *Réussir sa levée de fonds : Guide pratique pour l'accès au financement des agro-entrepreneurs en Côte d'Ivoire*. Orange Corners / Ambassade du Royaume des Pays-Bas en Côte d'Ivoire, Abidjan.

© 2026 - Ambassade du Royaume des Pays-Bas en Côte d'Ivoire

Tous droits réservés. La reproduction partielle ou totale de ce document est autorisée à des fins non commerciales, sous réserve de mentionner explicitement la source. Toute utilisation commerciale est soumise à autorisation préalable écrite du commanditaire.

RÉUSSIR SA LEVÉE DE FONDS

Guide pratique pour l'accès au financement des agro-entrepreneurs en Côte d'Ivoire

VERSION SYNTHÉTIQUE à l'usage des entrepreneurs préparant une levée de fonds

Avril 2026 - Première édition

 Idéation	 Démarrage	 Croissance	 Expansion
• Valider l'idée • Subventions & concours • Incubateurs • Prêt d'honneur	• Premières ventes • Microfinance • Business Angels • Avance remboursable	• CA récurrent • Banque commerciale • Fonds d'investissement • Blended finance	• > 500M FCFA • Capital investissement • Financement export • Fonds verts

MODE D'EMPLOI

Cette version synthétique reprend fidèlement l'architecture du guide complet. Elle est organisée par stade de maturité. Identifiez votre stade (Section 1), puis allez directement à votre section. Chaque section vous donne les opportunités clés, les critères essentiels et les outils à mobiliser.

Avertissement éditorial

Ce guide a été élaboré à partir d'informations collectées auprès des institutions financières, organismes publics, structures d'accompagnement et acteurs de l'écosystème agro-entrepreneurial de Côte d'Ivoire. Son contenu reflète la réalité des opportunités de financement disponibles et des conditions d'accès en vigueur à la date du **31 janvier 2026**.

L'environnement du financement et de l'accompagnement des entreprises est par nature évolutif : les programmes ouvrent et ferment, les taux et conditions changent, de nouveaux instruments émergent et certains dispositifs peuvent être suspendus ou modifiés. Il est donc recommandé à l'agro-entrepreneur en quête de financement de vérifier auprès des institutions concernées les conditions exactes applicables au moment de sa démarche.

Ce guide fera l'objet d'une révision périodique, afin d'intégrer les évolutions de l'écosystème du financement et de l'accompagnement en Côte d'Ivoire.

CE QUI PEUT ÉVOLUER RAPIDEMENT

Élément	Recommandation au lecteur
⚡ Taux d'intérêt et conditions de financement	Vérifier directement auprès de l'institution financière concernée
⚡ Appels à projets et subventions	Consulter les sites officiels des organismes pour les appels en cours
⚡ Montants et plafonds de financement	Confirmer les montants actualisés avec les organismes concernés
⚡ Contacts et interlocuteurs	Vérifier les coordonnées via les sites institutionnels
⚡ Critères d'éligibilité	Se référer aux critères actualisés en vigueur au moment de la demande

Remerciements

La réalisation de ce guide est le fruit d'un effort collectif qui n'aurait pu aboutir sans l'engagement de nombreux acteurs de l'écosystème agricole, entrepreneurial et financier de Côte d'Ivoire.

Nous adressons nos sincères remerciements à l'**Ambassade du Royaume des Pays-Bas en Côte d'Ivoire**, dont le soutien financier et institutionnel, dans le cadre du **Programme Orange Corners**, a rendu possible l'élaboration et la diffusion de ce guide. Leur engagement en faveur du développement de l'entrepreneuriat agricole en Côte d'Ivoire témoigne d'un partenariat stratégique durable au bénéfice des acteurs du secteur.

Nous remercions chaleureusement les institutions financières, structures d'accompagnement et organismes publics qui ont bien voulu partager leur expertise, leurs données et leurs expériences, contribuant ainsi à l'ancrage de ce guide dans la réalité opérationnelle du financement en Côte d'Ivoire.

Notre gratitude va également aux agro-entrepreneurs ivoiriens qui ont accepté de partager leurs parcours, leurs succès et leurs défis. Leurs témoignages constituent le cœur vivant de ce guide et sa valeur la plus précieuse pour les lecteurs qui s'en saisiront.

Nous remercions enfin l'ensemble des experts, consultants et relecteurs ayant contribué à la rigueur et à la qualité de ce document, ainsi que toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont apporté leur concours à cette initiative.

Comoé Partners

Sommaire

Avant-Propos	7
INTRODUCTION GÉNÉRALE	8
LES 3 RAISONS POUR LESQUELLES LES DOSSIERS SONT REJETÉS	8
OBJECTIFS DU GUIDE	8
SECTION 1 - Fondamentaux de la levée de fonds	9
1.1 COMMENT RAISONNENT LES FINANCEURS ?	9
1.2 LES 4 STADES DE MATURITÉ — OÙ EN ÊTES-VOUS ?	9
1.3 LES PRINCIPAUX INSTRUMENTS DE FINANCEMENT	10
1.4 COMBIEN POUVEZ-VOUS LEVER SELON LE FINANCEUR ?	11
SECTION 2 - Les financements pour l'Idéation	12
OÙ VOUS EN ÊTES	12
VOS PORTES D'ENTRÉE RÉALISTES	12
OPPORTUNITÉS CLÉS EN IDÉATION	12
COMMENT AUGMENTER VOS CHANCES ?	12
ILS ONT RÉUSSI : NinNin Douceurs & Labeille	13
SECTION 3 - Les financements pour le Démarrage (early-stage)	14
OÙ VOUS EN ÊTES	14
OPPORTUNITÉS CLÉS EN DÉMARRAGE	14
COMMENT AUGMENTER VOS CHANCES ?	14
SECTION 4 - Les financements pour la Croissance	16
OÙ VOUS EN ÊTES	16
OPPORTUNITÉS CLÉS EN CROISSANCE	16
COMMENT AUGMENTER VOS CHANCES ?	16
ILS ONT RÉUSSI : Ivoire Bio Fruits, du local à l'export	17
SECTION 5 - Les financements pour l'Expansion	18
OÙ VOUS EN ÊTES	18
OPPORTUNITÉS CLÉS EN EXPANSION	18
COMMENT AUGMENTER VOS CHANCES ?	18
ILS ONT RÉUSSI : Agro Sources & Tafalo, l'expansion par le capital stratégique	19
SECTION 6 - Mécanismes transversaux	20
FONDS VERTS & CLIMATIQUES	20
INNOVATION & DIGITALISATION	20
MICROFINANCEMENTS DIGITAUX (FINTECH)	20
STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT	20
GARANTIES, ASSURANCES & INSTRUMENTS DE TRÉSORERIE	21
BOÎTE À OUTILS - Récapitulatif complet Tb1 à Tb5	22

Avant-Propos

L'Ambassade du Royaume des Pays-Bas en Côte d'Ivoire est heureuse de présenter ce guide pratique dédié à l'accès au financement pour les agripreneurs.

Estimé à 25% du PIB, le secteur agricole demeure un pilier essentiel de l'économie ivoirienne, mais également un levier majeur de création d'emplois et d'innovation. Dans ce contexte, l'accès à des financements adaptés constitue une priorité pour les entrepreneurs du secteur agricole. Malgré un écosystème en pleine évolution, les opportunités de financement restent souvent fragmentées, peu connues ou difficilement accessibles, en particulier pour les jeunes entreprises. Dans ce cadre, les relations économiques entre les Pays-Bas et la Côte d'Ivoire, historiquement fortes dans les filières agricoles telles que le cacao, l'horticulture et la logistique portuaire, offrent des perspectives importantes de collaboration et d'investissement. Les Pays-Bas figurent en effet parmi les principaux partenaires commerciaux européens de la Côte d'Ivoire, avec une expertise reconnue en agriculture durable et en financement de chaînes de valeur agricoles.

C'est pour répondre à ce besoin que ce guide a été conçu. Il propose une cartographie structurée des solutions de financement disponibles en Côte d'Ivoire, allant des subventions aux crédits bancaires, en passant par les dispositifs innovants en fonction de la maturité de l'entreprise. Il met également à disposition des recommandations pratiques et des outils concrets visant à renforcer la capacité des agripreneurs à mobiliser des ressources financières, à structurer leurs projets et à dialoguer efficacement avec les financiers.

Cette initiative s'inscrit dans le cadre du programme Orange Corners, qui accompagne des jeunes entrepreneurs en leur offrant de l'assistance technique, du coaching, du financement et un réseau international. Depuis 2019, Orange Corners est mis en œuvre en Côte d'Ivoire par l'entreprise Entrepreneurial Solutions Partners (ESP). Ainsi plus de 10 600 jeunes ont été sensibilisés à l'entrepreneuriat, 308 entrepreneurs formés et financés entre 2019 et 2025. À travers cette initiative, l'Ambassade du Royaume des Pays-Bas réaffirme son engagement à soutenir l'entrepreneuriat innovant, inclusif et durable, créateur d'emplois.

Nous espérons que ce guide constituera un outil utile et accessible pour les agripreneurs, les structures d'accompagnement, ainsi que l'ensemble des acteurs engagés dans le développement du secteur agricole en Côte d'Ivoire. En facilitant l'accès à l'information et en renforçant les capacités des entrepreneurs, il contribue à créer les conditions d'un écosystème plus dynamique, résilient et propice à l'investissement.

L'Ambassade du Royaume des Pays-Bas en Côte d'Ivoire remercie l'ensemble des partenaires ayant contribué à l'élaboration de ce guide et réaffirme sa volonté de poursuivre son engagement aux côtés des acteurs publics et privés pour soutenir l'innovation et l'entrepreneuriat agricole.

Ambassadeur du Royaume des Pays-Bas en Côte d'Ivoire

S.E.M. Jeroen Kelderhuis



Royaume des Pays-Bas





INTRODUCTION GÉNÉRALE

Comprendre les enjeux avant de chercher un financement

En Côte d'Ivoire, l'agriculture emploie près d'un Ivoirien sur deux et représente ~20% du PIB. Pourtant, l'accès au financement reste le principal obstacle des agro-entrepreneurs, non par absence de financements, mais par méconnaissance des mécanismes, mauvaise préparation des dossiers et inadéquation entre le profil de l'entrepreneur et le type de financement sollicité.

Ce guide vous aide à comprendre le système, vous préparer correctement et maximiser vos chances d'obtenir le financement adapté à votre stade de développement.

LES 3 RAISONS POUR LESQUELLES LES DOSSIERS SONT REJETÉS

✗ Mauvais stade

Se tromper de financeur coûte du temps et de la crédibilité.

✗ Dossier incomplet

Pièces manquantes, chiffres incohérents, projet flou.

✗ Préparation insuffisante

Pas de preuves, pas de chiffres fiables, pas de traction.

OBJECTIFS DU GUIDE

- | | |
|---|---|
| ☒ Comprendre l'écosystème du financement agro en CI | ☒ Préparer un dossier solide et convaincant |
| ☒ Identifier votre stade de maturité | ☒ Mobiliser les outils de la boîte à outils (Tb1–Tb5) |
| ☒ Choisir les financeurs adaptés à votre profil | ☒ Augmenter vos chances de succès à chaque stade |



SECTION 1 - Fondamentaux de la levée de fonds

Ce que tout agro-entrepreneur doit maîtriser avant de chercher un financement

1.1 COMMENT RAISONNENT LES FINANCEURS ?

Qu'il s'agisse d'une banque, d'un fonds ou d'un programme public, tout financeur analyse votre projet à travers 5 critères fondamentaux. Comprendre cette logique, c'est transformer votre relation avec les investisseurs.

1 Marché & débouchés	2 Modèle économique	3 Capacité opérationnelle	4 Équipe & gouvernance	5 Impact & cohérence
Existe-t-il un marché réel ? Qui sont vos clients ?	Le projet génère-t-il du cash durablement ?	Pouvez-vous exécuter sur le terrain ?	Qui porte le projet ? Peut-on vous faire confiance ?	Pourquoi ce projet mérite-t-il d'être soutenu ?



LA RÈGLE D'OR

Un financeur ne cherche pas un projet parfait. Il cherche un entrepreneur qui apprend, s'organise, progresse, et qui sait communiquer clairement sur ses forces ET ses faiblesses. La transparence rassure plus que l'optimisme non fondé.

1.2 LES 4 STADES DE MATURITÉ — OÙ EN ÊTES-VOUS ?

Avant de chercher un financement, identifiez clairement votre stade. Se tromper de stade = se tromper de financeur = perdre du temps.

 Idéation Valider l'idée	 Démarrage Prouver le modèle	 Croissance Changer d'échelle	 Expansion Industrialiser
CA annuel 0 FCFA	CA annuel < 50 M FCFA	CA annuel 50–500 M FCFA	CA annuel > 500 M FCFA

CHECK-LIST RAPIDE D'AUTO-POSITIONNEMENT

Cochez ce que vous avez réellement (pas ce que vous prévoyez). Le stade où vous avez le plus de ✓ est le vôtre.

Élément à vérifier	 Idéation	 Démarrage	 Croissance	 Expansion
Idée clairement formulée (problème – solution – client)	✓	✓	✓	✓
Premières ventes effectives	✗	✓	✓	✓
Formalisation : RCCM, DFE, compte bancaire	✗	✓	✓	✓
Comptabilité régulière et états financiers	✗	✓	✓	✓
États financiers certifiés / audités	✗	✗	✓	✓
Clients récurrents + capacité de remboursement	✗	✗	✓	✓
Gouvernance solide + capacité à changer d'échelle	✗	✗	✗	✓

1.3 LES PRINCIPAUX INSTRUMENTS DE FINANCEMENT

Instrument	Stade adapté	Avantage clé / Point de vigilance
Fonds propres / Love money	Tous stades	Liberté totale — montants souvent insuffisants pour grandir
Subventions & concours	 	Pas de remboursement — sélection compétitive et conditions strictes
Prêt d'honneur	 	Sans garantie, taux zéro — montants limités (1–3 M FCFA)
Avance remboursable	 	Souple, lié à des jalons — remboursement obligatoire
Microfinance	  	Proximité, accessibilité — taux élevés et montants plafonnés
Banque commerciale	 	Montants plus importants — exige garanties et historique financier
Capital-investissement	 	Capital patient et stratégique — dilution du capital
Financement participatif	  	Teste le marché réel — résultat incertain, montants limités
Fonds verts & climatiques	Tous stades	Financement impact — critères environnementaux stricts
Financements structurés	 	Combine plusieurs instruments — montage complexe

1.4 COMBIEN POUVEZ-VOUS LEVER SELON LE FINANCEUR ?

Type de financeur	Fourchette (FCFA)	Stade principal	Ce qu'ils financent surtout
Microfinance	100K – 700M	  	Fonds de roulement, petits équipements, campagnes agricoles
Agences publiques nationales	1M – 5 Md	  	Mécanisation, transformation, filières prioritaires, infrastructures
Programmes de subvention	0,5M – 50M	 	Innovation, tests, équipements légers, entrepreneuriat jeunes
Business Angels	10M – 300M	 	Amorçage, accompagnement stratégique + financement
Startup Studios	50M – 500M	 	Projets agri-tech innovants, co-construction du modèle
Fonds d'investissement	100M – plusieurs Md	 	Transformation agro-industrielle, export, passage à l'échelle
IFD (Pays-Bas, BAD, IFC...)	Dizaines de Md		Grandes infrastructures, banques, programmes sectoriels



SECTION 2 - Les financements pour l'Idéation

Vous avez une idée. Les financements classiques sont limités — voici vos vraies portes d'entrée.



OÙ VOUS EN ÊTES

Vous explorez un marché, testez un concept, développez peut-être un prototype. Vous ne générez pas encore de chiffre d'affaires ou votre entreprise n'est pas formalisée. Les banques et microfinances considèrent qu'il est trop tôt. Moins de la moitié des institutions proposent des solutions adaptées à ce stade.

VOS PORTES D'ENTRÉE RÉALISTES

- ☒ Fonds propres personnels / love money
- ☒ Financement participatif (petit montant)
- ☒ Subventions, dons et concours (meilleure option)
- ☒ Prêt d'honneur (RICI — 1 à 3 M FCFA)
- ☒ Programmes d'incubation et d'accélération
- ☒ Startup studios (projets très innovants uniquement)

OPPORTUNITÉS CLÉS EN IDÉATION

Programme / Financier	Montant	Critère clé à retenir
Orange Corners CI / CGECI BPC / Prix Tony Elumelu...	0,5 – 30 M+	Idée claire + pitch convaincant + profil éligible au programme
FIRCA — Concours innovation agricole / CI-PME / GUDE	Variable	Innovation et impact agro — dossier complet et conforme
RICI — Prêt d'honneur	1 – 3 M FCFA	Projet viable + engagement personnel au remboursement
Neper Ventures / M Studio (startup studios)	50 M FCFA +	Projet scalable + équipe + disposition à céder des parts
Financement participatif (Fiatope, Oukaley, Kiva...)	0,5 – 5 M FCFA	Communauté mobilisable + projet convaincant en 2 minutes

COMMENT AUGMENTER VOS CHANCES ?

#	Priorité	Ce que vous devez faire	Outils ✂
1	Clarifier le projet & valider le marché	Prouvez qu'un vrai besoin existe. Interrogez producteurs, acheteurs, transformateurs. Testez votre idée sur le terrain.	<i>Tb1 — 101: Value Prop Canvas</i> 102: Guide entretien client 103: Guide TAM/SAM/SOM
2	Modèle économique & plan financier crédibles	Démontrez comment vous gagnerez de l'argent. Intégrez saisonnalité, coûts intrants, pertes post-récolte.	<i>Tb2 — 201: Business Model Canvas</i> 202: Plan d'utilisation des fonds

3	Crédibilité du porteur & capacité d'exécution	Montrez vos avancées concrètes : test marché, prototype, premiers clients, expériences pertinentes.	<i>Tb3 — 301: Modèle de plan d'action</i>
4	Capacité à convaincre & mobiliser	Préparez un pitch deck de 10–12 slides. Maîtrisez un pitch oral de 3 minutes. Travaillez votre storytelling.	<i>Tb4 — 401: Modèle pitch deck 402: Règle 10-20-30 Kawasaki 403: Guide storytelling</i>



ILS ONT RÉUSSI : NinNin Douceurs & Labeille

- NinNin Douceurs : validation marché → structuration financière (Orange Corners) → contrat Air Côte d'Ivoire. Leçon : la préparation attire les opportunités.
- Labeille : innovation packaging (sticks 10g) → CGECI BPC + Orange Corners → semi-industrialisation + distribution pharmacies. Leçon : innover c'est mieux vendre, pas seulement créer.



SECTION 3 - Les financements pour le Démarrage (early-stage)

Votre entreprise existe. Consolidez les bases pour devenir finançable.



OÙ VOUS EN ÊTES

Vous avez vos premières ventes, vos premiers fournisseurs, peut-être vos premiers employés. Mais la trésorerie est tendue, les fonds propres limités, pas encore d'historique financier solide. C'est une phase à haut risque pour les investisseurs — mais aussi pleine d'opportunités si vous êtes structuré.

OPPORTUNITÉS CLÉS EN DÉMARRAGE

Programme / Financier	Montant	Critère clé à retenir
Subventions & concours (Orange Corners, Digigreen, SEPHIS...)	5 M FCFA +	Traction prouvée + pitch clair + formalisation en cours
Avance remboursable (OCIF, E4Y, I&P, FARM...)	15 – 150 M	Historique ventes + capacité de remboursement + impact mesurable
Microfinance (Advans, Baobab, Cofina, PEJEDEC...)	100K – 700M	Activité déclarée + compte bancaire pro + quelques mois de ventes
Business Angels (CIBAN, MDE...)	10 – 300 M	Traction + équipe solide + disposition à céder des parts
Startup Studios (Neper, M Studio)	50 M +	Innovation + scalabilité + co-construction acceptée
Financement participatif (Fiatope, FADEV, Kiva...)	2 – 15 M +	Réseau mobilisable + projet convaincant + collecte sécurisée

COMMENT AUGMENTER VOS CHANCES ?

#	Priorité	Ce que vous devez faire	Outils ✂
1	Traction réelle & marché validé	Prouvez que quelqu'un achète déjà. Documentez vos ventes, bons de commande, 10–30 retours clients.	<i>Tb1 — 101 à 103</i>
2	Modèle économique & plan financier crédibles	Prévision trésorerie 12–24 mois, plan d'utilisation des fonds, seuil de rentabilité, intégrant la saisonnalité agricole.	<i>Tb2 — 201 à 205</i>
3	Structuration, conformité & exécution	RCCM + compte bancaire pro + comptabilité de base + procédures simples. La crédibilité commence ici.	<i>Tb3 — 301 à 303</i>
4	Capacité à convaincre & ouvrir son capital	Pitch deck 10–12 slides. Pitch oral 3 min. Disposé à céder des parts pour les BA/Studios.	<i>Tb4 — 401 à 404</i>



ILS ONT RÉUSSI : Bioani, un cas de financement participatif réussi

- Jeune entreprise de protéines d'insectes et fertilisant organique (Côte d'Ivoire, 2022).
- Campagne Fiatope : objectif 5 000€ → 7 000€ collectés grâce à une traction prouvée et un impact clair.
- Leçon : le crowdfunding n'est pas une alternative par défaut — c'est une preuve de crédibilité.



SECTION 4 — Les financements pour la Croissance

Vous changez de dimension. Les exigences montent — votre préparation doit aussi.

📍 OÙ VOUS EN ÊTES

Ventes régulières, production stabilisée, clients récurrents. Vous êtes passé du « je teste » au « je développe ». Vous devenez réellement finançable — mais les financeurs regardent maintenant vos preuves : historique financier clair, organisation structurée, garanties crédibles.

OPPORTUNITÉS CLÉS EN CROISSANCE

Programme / Financier	Montant	Critère clé à retenir
Subventions blended finance (develoPPP, IFE, DFCD, PDC2V...)	65 M FCFA +	≥ 2 états financiers + capacité de cofinancement (10–50%) + impact mesurable
Avance remboursable (E4Y, I&P, FARM, CATAL1.5°T...)	30 – 200 M	Formalisé + positionnement clair dans la chaîne de valeur + impact démontré
Microfinance (Advans, Baobab, Cofina...)	300K – 700 M	Activité existante et prouvée + capacité de remboursement maîtrisée
Banque commerciale (BGFI, Ecobank, NSIA, BNI...)	Variable	États financiers fiables 2–3 ans + garanties solides + cash-flow stable
Fonds d'investissement (Comoé Capital, Injaro, Root Capital...)	100 M FCFA +	Formalisé + équipe solide + fort potentiel + disposition à céder des parts
Financement participatif FADEV (crowdlending/equity)	6,5 – 65 M+	PME 3–50 employés + CA 20–500 M FCFA + 2 ans d'états financiers

COMMENT AUGMENTER VOS CHANCES ?

#	Priorité	Ce que vous devez faire	Outils ✂
1	Mesure & communication d'impact	Théorie du changement, indicateurs d'impact définis, scoring ESG. Si vous ne mesurez pas votre impact, vous n'existez pas pour les fonds à impact.	<i>Tb5 — 501 à 502</i>
2	Modèle économique & plan financier viables	Prévision trésorerie, modèle financier 3–5 ans, business plan, seuil de rentabilité, capacité de cofinancement.	<i>Tb2 — 201 à 206</i>
3	Structuration, conformité & exécution	RCCM + états financiers certifiés + procédures documentées + équipe complète sur fonctions clés.	<i>Tb3 — 301 à 307</i>

4	Convaincre & ouvrir son capital	Equity story, valorisation, data room, pitch 10–12 slides, table de capitalisation, guide mémo investissement.	<i>Tb4 — 401 à 408</i>
---	--	--	------------------------

★	ILS ONT RÉUSSI : Ivoire Bio Fruits, du local à l'export • PME de transformation de mangues biologiques, Ferkessedougou. René Yéo, ancien responsable coopératif. • Comoé Capital + Choose Africa (AFD) : assistance technique → certification bio → entrée au capital → connexion négociant suisse. • Leçon : le capital stratégique combiné à une assistance technique exigeante transforme durablement. Choisissez des investisseurs qui financent votre vision ET renforcent votre capacité d'exécution.
---	---



SECTION 5 - Les financements pour l'Expansion

Vous changez d'échelle. Les montants explosent — votre gouvernance doit être à la hauteur.



OÙ VOUS EN ÊTES

Industrialisation, export, diversification à grande échelle. CA > 500 M FCFA. Vous êtes en mode expansion. Les petits crédits ne suffisent plus. Les investisseurs regardent : solidité de la gouvernance, fiabilité des chiffres, maîtrise de la gestion financière, capacité à absorber des capitaux importants. C'est avant tout une question de leadership transformationnel.

OPPORTUNITÉS CLÉS EN EXPANSION

Programme / Financier	Montant minimum	Critère clé à retenir
Subventions blended finance (develoPPP, IFE, DFCD, PDC2V...)	300 M FCFA +	Formalisation totale + cofinancement + impact environnemental/social mesurable
Banque commerciale (BGFI, Ecobank, NSIA, BNI...)	Variable	États financiers audités 2–3 ans + garanties solides + cash-flow stable
Financement export (BPI France, SACE, COFACE, Afreximbank...)	650 M FCFA +	Contrat export sécurisé + conformité internationale + capacité de production prouvée
Fonds d'investissement (Comoé Capital, Sahel Capital, AfricInvest...)	300 M FCFA +	Totalement formalisé + équipe complète + fort potentiel + ouverture du capital
Avance remboursable (E4Y, I&P, FARM...)	30 – 200 M	Viabilité démontrée ≥ 2 exercices + engagement social/environnemental mesurable
Microfinance (jusqu'à plafond)	700 M max	Activité prouvée + dossier complet + garanties selon produit

COMMENT AUGMENTER VOS CHANCES ?

#	Priorité	Ce que vous devez faire	Outils ✂
1	Mesure & communication d'impact avancée	Théorie du changement formalisée, score ESG, indicateurs IRIS+ & ODD, rapport d'impact structuré, politique RSE.	<i>Tb5 — 501 à 505</i>
2	Modèle financier solide & plan de financement	Plan de trésorerie 12–36 mois, modèle 3–5 ans, seuil de rentabilité, capacité de cofinancement ET de remboursement.	<i>Tb2 — 201 à 206</i>
3	Structuration totale & due diligence ready	Formalisation juridique complète + états audités + certifications (HACCP, Bio, ISO) + KPIs de pilotage + tableau de bord.	<i>Tb3 — 301 à 308</i>

4	Convaincre, valoriser & ouvrir son capital	Mémo d'investissement, data room complète, valorisation simulée (DCF & multiples), pacte actionnaires, due diligence checklist.	<i>Tb4 — 401 à 413</i>
---	---	---	------------------------

★	ILS ONT RÉUSSI : Agro Sources & Tafalo, l'expansion par le capital stratégique • Agro Sources (hévéa, Afrique de l'Ouest) : crédit export BPI France pour installation solaire. Leçon : le crédit export finance une performance déjà démontrée, pas une intention. • Tafalo (négoce soja/sésame/riz) : prêt 500 000\$ de SEFAA (Sahel Capital) — 2e investissement francophone du fonds. Leçon : les investisseurs panafricains financent les modèles structurés, à impact mesurable et capables de scaler.
---	---



SECTION 6 - Mécanismes transversaux

Des outils mobilisables à tous les stades selon la nature et l'impact de votre projet.

Ces mécanismes ne dépendent pas de votre CA ni de votre stade. Ils dépendent de la nature et de l'impact de votre projet. Innovez, digitalisez, adoptez des pratiques durables, et ces portes s'ouvrent à vous.



FONDS VERTS & CLIMATIQUES

Pour les projets à impact environnemental mesurable : agroforesterie, énergie solaire, irrigation économe, réduction pertes post-récolte.

Exemples clés :

- SUNREF CI (AFD/UE) — crédit vert + assistance technique gratuite + primes
- DFCD (200M€ néerlandais) — agriculture climato-intelligente
- FIRCA/READINESS — porte d'entrée vers le Fonds Vert pour le Climat
- BAD/AG3F — BNI désignée bénéficiaire pour PME ivoiriennes
- Portail financedurable.ci (MINEDDTE) — 300+ projets verts ouverts



INNOVATION & DIGITALISATION

Pour les projets innovants ou digitaux : outils numériques, équipements durables, réduction des pertes, mise aux normes. Ce qui compte : qualité du projet et impact, pas l'historique bancaire.

Exemples clés :

- FCIAD/FIRCA (jusqu'à 120M FCFA) — filières anacarde, riz, manioc, palmier
- DigiGreen Agri (Orange CI/UE/GIZ) — digitalisation cacao + startups agritech
- Orange Digital Center — 2 000 jeunes formés + fonds amorçage startups agri



MICROFINANCEMENTS DIGITAUX (FINTECH)

Accès au crédit depuis votre téléphone, sans agence ni garantie lourde. L'historique de transactions mobile money devient votre première garantie numérique.

Exemples clés :

- Prêt Tik Tak Orange Bank — 5K à 500K FCFA via Max It
- Djamo CI — jusqu'à 1M FCFA à 1,8%/mois (agrée BCEAO 2025)
- OKO Finance — micro-assurance agricole digitale (prime dès 20K FCFA)
- Advans CI / Baobab CI — crédit agricole via mobile money



STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT

Ne cherchez pas directement les banques ou fonds si votre projet n'est pas encore structuré. Passez d'abord par une structure d'accompagnement — c'est souvent la différence entre un dossier rejeté et un dossier financé.

Selon votre profil :

- Démarrage : Incub'Ivoir, IECD/TRANSFORM, Neper Ventures, DigiGreen
- Levée fonds internationale : M Studio, MBC Africa
- Coopératives : Agriterria, Solidaridad, Rabobank Foundation
- Femmes : WIC CI, SEPHIS, Orange Corners
- Croissance/Expansion : PUM Netherlands, PFS



GARANTIES, ASSURANCES & INSTRUMENTS DE TRÉSORERIE

Garanties (si la banque refuse faute de garanties) :

- SGPME — couvre jusqu'à 80% du risque bancaire (contact : sgpme.ci)

Assurances agricoles :

- OKO Finance — indemnisation auto via satellites (sécheresse/inondation)
- DAAI-CI — assurance indicielle riziculteurs (122M FCFA versés en 2025)

Instruments de trésorerie - votre contrat est votre garantie :

- Crédit fournisseur — livraison maintenant, paiement après récolte
- Avance client — paiement partiel avant production
- Affacturage SGCI / CREALLIA (BNI) — avance 60–80% de vos factures en 72h
- COFINA CI — avances sur créances agricoles (filier cacao, anacarde)

BOÎTE À OUTILS - RECAPITULATIF COMPLET TB1 A TB5

Tous les outils référencés dans ce guide, classés par usage

Chaque outil est disponible dans la Boîte à Outils (Tool Box) qui accompagne ce guide. Les références Tb1–Tb5 ci-dessous vous permettent d'accéder directement aux ressources dont vous avez besoin selon votre stade et votre situation.

Code	Nom de l'outil	À quoi ça sert ?
Tb1 — 101	Value Proposition Canvas / SWOT	Clarifier ce que vous offrez, à qui, et ce qui vous différencie
Tb1 — 102	Guide d'entretien client	Conduire des entretiens terrain pour valider votre marché
Tb1 — 103	Guide TAM/SAM/SOM	Estimer la taille de votre marché cible de façon crédible
Tb2 — 201	Business Model Canvas	Structurer votre modèle économique en une page
Tb2 — 202	Plan d'utilisation des fonds	Justifier ligne par ligne comment vous utiliserez le financement
Tb2 — 203	Plan de trésorerie	Prévoir vos flux de cash sur 12–24 mois (intégrant saisonnalité)
Tb2 — 204	Modèle financier sur 3 ans	Construire vos prévisions financières complètes
Tb2 — 205	Calcul du seuil de rentabilité	Savoir à partir de quand votre activité devient rentable
Tb2 — 206	Modèle de business plan	Structure complète d'un business plan professionnel
Tb3 — 301	Plan d'action	Planifier vos étapes de développement sur 3–12 mois
Tb3 — 302	Suivi des ventes et dépenses	Tenir une comptabilité simple et fiable au quotidien
Tb3 — 303	Modèle de procédures simples	Documenter vos processus clés (achats, production)
Tb3 — 304	Check-list formalisation	Vérifier que vous avez tous les documents légaux requis
Tb3 — 305	Guide certifications	S'informer sur les certifications (HACCP, Bio, ISO) disponibles
Tb3 — 306	Organigramme / Fiches de poste	Structurer votre organisation interne et les rôles de chacun
Tb3 — 307	Plan de production	Comparer capacité installée vs utilisation réelle
Tb3 — 308	Tableau de bord KPIs	Suivre vos indicateurs de performance clés (expansion)
Tb4 — 401	Modèle de pitch deck (10–12 slides)	Construire votre présentation investisseur structurée
Tb4 — 402	Règle 10-20-30 Guy Kawasaki	Optimiser votre présentation : 10 slides, 20 min, police 30pt
Tb4 — 403	Guide pitch deck & storytelling	Raconter votre histoire de façon convaincante et mémorable
Tb4 — 404	Guide levée de fonds (Seed / Growth)	Comprendre le processus complet de levée de fonds
Tb4 — 405	Guide data room	Organiser l'ensemble des documents pour la due diligence
Tb4 — 406	Guide dilution & table de capitalisation	Gérer stratégiquement l'ouverture de votre capital
Tb4 — 407	Simulateur de valorisation (DCF & multiples)	Estimer la valeur de votre entreprise avant de négocier
Tb4 — 408	Guide mémo d'investissement	Rédiger un Investment Memo professionnel pour les investisseurs

Tb4 — 409	Guide analyse term sheet	Décrypter les clauses clés d'une lettre d'intention
Tb4 — 410	Check-list due diligence	Se préparer à la vérification complète par l'investisseur
Tb4 — 411	Modèle de pacte d'actionnaires	Structure juridique pour encadrer les relations entre associés
Tb4 — 412	Guide négociation clauses clés	Comprendre drag-along, tag-along, anti-dilution, préemption
Tb4 — 413	Modèle reporting post-investissement	Communiquer régulièrement avec vos investisseurs après la levée
Tb5 — 501	Canevas théorie du changement	Formaliser l'impact de votre projet de façon structurée
Tb5 — 502	Outil calcul CO2 évités	Quantifier vos réductions d'émissions (impactforecast.org/catalist)
Tb5 — 503	Outil scoring ESG simplifié	Auto-évaluer votre performance environnementale, sociale, de gouvernance
Tb5 — 504	Rapport d'impact (IRIS+ & ODD)	Produire un rapport d'impact aligné avec les standards internationaux
Tb5 — 505	Politique RSE / Charte environnementale	Formaliser vos engagements RSE pour rassurer les investisseurs

RÉUSSIR SA LEVÉE DE FONDS

Version synthétique — Avril 2026

Le financement aide, mais c'est la préparation et l'accompagnement qui font la différence.

Rachel, NinNin Douceurs, lauréate Orange Corners CI

Orange Corners

Programme financé par le Royaume des Pays-Bas

📍 Royaume des Pays-Bas



🌐 www.orangecorners.com

Comoé Partners

Partenaire de mise en oeuvre

📍 Abidjan, 2 Plateaux Vallon



✉ infos@comoecapital.com



🌐 www.comoecapital.com