



Check-list de préparation à une levée de fonds dans le contexte africain

En Afrique, la levée de fonds est devenue un passage quasi obligé pour de nombreuses startups et entreprises en forte croissance. Pourtant, derrière les annonces médiatiques et les montants levés, la réalité est souvent plus exigeante. Les investisseurs, qu'ils soient fonds de capital-risque, bailleurs de fonds ou banques de développement, font face à un environnement perçu comme risqué et sélectif. Ils attendent donc bien plus qu'une bonne idée ou une croissance prometteuse : ils recherchent des projets structurés, des équipes crédibles et une capacité démontrée à exécuter dans la durée. Dans ce contexte, réussir une levée de fonds en Afrique ne relève pas du hasard, mais d'une préparation rigoureuse, stratégique et disciplinée.

Voici une **check-list de préparation à la levée de fonds**, pensée pour les **startups africaines** et utilisable aussi bien par les fondateurs que par les investisseurs, accélérateurs et cabinets de conseil. Elle est structurée **comme un outil opérationnel**, directement actionnable avant d'entrer en discussion avec des investisseurs.

1. Vision, stratégie et crédibilité du projet

- Problème clairement identifié et ancré dans une réalité locale ou régionale
- Proposition de valeur simple, différentiante et compréhensible en 30 secondes
- Vision long terme crédible (3–5 ans), sans storytelling excessif
- Stratégie de croissance réaliste (pays, segments, priorités)
- Choix clairs entre croissance rapide, rentabilité, impact ou hybridation

➲ **Questions clés de l'investisseur : Pourquoi maintenant ? Pourquoi vous ?**

2. Produit, marché et traction

- Produit ou service réellement opérationnel (MVP ≠ prototype théorique)
- Clients actifs, idéalement payants
- Preuve d'usage récurrent (et non simple adoption ponctuelle)
- Indicateurs clés suivis régulièrement (clients, churn, revenus, LTV, taux d'adoption, etc)
- Compréhension fine des spécificités locales (réglementaires, culturelles, prix)

➲ **Attention ! La traction prime souvent sur la sophistication technologique.**

3. Modèle économique et *unit economics*

- Modèle de revenus clair et cohérent avec le pouvoir d'achat local
- Unit economics* positifs ou trajectoire crédible vers l'équilibre
- Sources de revenus diversifiées ou roadmap de diversification
- Maîtrise des coûts opérationnels (logistique, conformité, support)
- Hypothèses financières prudentes et justifiées

➲ **Red flag fréquent : croissance non rentable sans plan crédible de correction.**

4. Équipe fondatrice et gouvernance

- Équipe fondatrice complémentaire (tech / business / opérations)
- Rôles et responsabilités clairement définis
- Engagement total des fondateurs (full-time)
- Capacité démontrée à exécuter, pas seulement à concevoir
- Ouverture à la gouvernance (board, advisors, reporting)

➲ **Les investisseurs financent une équipe, pas seulement une idée.**

5. Données financières et reporting

- Comptabilité tenue à jour (même simplifiée)
- États financiers clairs (P&L, cash-flow, bilan si possible)
- Suivi mensuel du burn rate et du runway
- Scénarios financiers (base, pessimiste, optimiste)
- Capacité à expliquer les chiffres simplement

➲ *La clarté est plus importante que la sophistication.*

6. Structure juridique et conformité

- Statuts juridiques clairs et à jour
- Cap table propre, compréhensible et documentée
- Propriété intellectuelle sécurisée (code, marque, contrats)
- Contrats clés formalisés (clients, partenaires, employés)
- Conformité réglementaire minimale (surtout fintech, healthtech, edtech, agritech)

➲ *Une mauvaise structuration juridique peut bloquer un deal, même tardivement.*

7. Proposition d'investissement (le « deal »)

- Montant levé clairement défini et justifié
- Utilisation précise des fonds (growth, tech, équipe, conformité...)
- Horizon de création de valeur expliqué
- Valorisation cohérente avec le stade, la traction et le marché
- Compréhension des attentes investisseurs (retour, impact, sortie)

➲ *Lever trop tôt ou trop cher peut être aussi risqué que lever trop tard.*

8. Stratégie d'exit (même préliminaire)

- Vision réaliste des scénarios de sortie :
 - acquisition stratégique,
 - consolidation sectorielle,
 - croissance régionale menant à un rachat.
- Identification d'acteurs potentiellement acquéreurs
- Compréhension des limites des marchés boursiers locaux
- Discours honnête : pas de promesse irréaliste

➲ *Les investisseurs n'attendent pas une certitude, mais une logique crédible.*

9. Pitch et communication investisseurs

- Pitch deck clair (10–15 slides maximum)
- Storytelling structuré, sans jargon excessif
- Capacité à pitcher en 5 minutes et en 30 secondes
- Réponses préparées aux questions difficiles (risques, échecs, concurrence)
- Cohérence parfaite entre discours oral et chiffres

➲ *Un bon pitch réduit l'asymétrie d'information.*

10. Préparation psychologique et stratégique

- Acceptation de la dilution
- Compréhension des attentes post-levée (reporting, gouvernance, pression)
- Capacité à gérer la relation investisseurs sur la durée
- Anticipation des tensions de pouvoir ou de vision
- Humilité stratégique et capacité d'apprentissage

➲ *Pas d'affrontement sans préparation.*

EN SYNTHÈSE

Lever des fonds en Afrique est un test de maturité entrepreneuriale.

Les startups qui réussissent sont celles qui arrivent devant les investisseurs préparés, structurées et lucides, et non celles qui racontent la plus belle histoire.