



GUIDE

Financer l'entrepreneuriat bleu dans l'Indianocéanie



Table des matières

04

Remerciements

05

Avant-propos

08

Introduction

Présentation de l'économie bleue et de ses enjeux dans l'Indianocéanie.

12

Résultats de l'étude consultative

16

À chaque étape de développement son levier financier

30

Les diverses sources de financement

51

Se poser les bonnes questions

54

Les étapes clés pour bien réussir sa levée de fonds

68

Abalobi

Exemple du succès d'une levée de fonds dans l'économie bleue

74

Répertoire des instruments financiers

77

Renforcer l'écosystème

80

Conclusion

82

Boîte à outils et ressources utiles

84

Glossaire

Remerciements

Les auteurs de ce guide expriment leur profonde gratitude envers l'ensemble des individus et institutions ayant apporté leur précieuse contribution à la réalisation de cet ouvrage. Ce guide a été conçu pour fournir aux startups de l'économie bleue les outils nécessaires pour naviguer avec assurance dans leur aventure entrepreneuriale, en leur permettant de mieux appréhender les défis et opportunités liés à la levée de fonds dans le contexte spécifique de l'Indianocéanie.

Les auteurs remercient plus particulièrement Uma Jokhun pour son travail de recherche et Laura Maillot-Techer pour la mise en page de ce guide. Les autres remerciements vont à :

Faouzia Abdoulhalik

Spécialiste de programme Économie, Numérique et Développement Durable à l'Organisation Internationale de la Francophonie, à Madagascar

Fouad Said Hachim

Directeur des opérations à l'Union des Chambres de Commerce d'Industrie et d'Agriculture des Comores

Sourya Ahamada Oussenii

Directrice Adjointe chez CREA' PEPITES à Mayotte

Andry Real

Responsable du Centre d'Affaires de la Région d'Affaires du Sud-Ouest à Madagascar

Riveld Rakotomanana

Directeur Exécutif chez Le CEENTRE (Le Centre d'Excellence en Entrepreneuriat) à Madagascar

Isabelle Ramdiale Soubaya

Chercheuse en entrepreneuriat féminin à l'Université de La Réunion

Serge Raemaekers

Co-fondateur et directeur général d'Abalobi en Afrique du Sud

Enfin, les auteurs remercient également les entrepreneurs et entrepreneuses qui ont contribué à l'étude consultative et ont été disponibles pour des entretiens et témoignages, qui ont permis de comprendre les spécificités et réalités de la levée de fonds de la perspective de chacune des îles de l'Indianocéanie.

Avant-propos

Institut de la Francophonie pour le Développement Durable (IFDD)

Chers lecteurs,

L'économie bleue, moteur d'un avenir durable, est aujourd'hui au cœur des priorités pour les pays insulaires de l'Indiano-céanie. Riche en biodiversité marine et en ressources océaniques, cette région offre un potentiel de croissance et d'innovation considérable. Toutefois, les entrepreneurs régionaux et nationaux de l'économie bleue doivent surmonter des défis uniques liés au financement et à la structuration de leurs projets. C'est dans ce contexte que l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF), à travers l'Institut de la Francophonie pour le développement durable (IFDD) et la Représentation pour l'océan Indien (REPOI), avec OceanHub Africa, publient ce guide, qui a pour objectif d'accompagner et de soutenir les nouvelles entreprises engagées dans la valorisation durable des océans et des ressources marines.

À travers cet ouvrage, l'OIF souhaite apporter des réponses concrètes aux enjeux de l'accès aux financements que rencontrent les entrepreneurs de la région pour contribuer à la valorisation durable de l'environnement tout en participant à l'action climatique. Ce guide

propose des outils pratiques, des histoires inspirantes et une multitude de ressources pour mieux comprendre les sources de financement et les différentes étapes du développement d'une entreprise dans ce secteur stratégique.

Nous espérons que cet ouvrage deviendra un précieux instrument pour les entrepreneurs de l'économie bleue en quête de financement pour démarrer ou faire avancer leurs entreprises. Nous sommes convaincus que vous y trouverez des clés pour naviguer avec succès dans un environnement complexe mais porteur d'opportunités. En soutenant vos initiatives par le partage d'expériences et de bonnes pratiques, nous participons ensemble à la construction d'une économie plus résiliente et plus respectueuse des écosystèmes marins. Bonne lecture et plein succès dans vos entreprises « bleues ».

Cordialement.

Cécile
Martin-Phipps

Directrice de
l'Institut de la
Francophonie pour
le Développement
Durable (IFDD)



Représentation pour l'océan Indien (REPOI)

Chères lectrices, chers lecteurs,

La région francophone de l'océan Indien est une source inestimable de richesses pour les îles qui la bordent, où les écosystèmes marins et côtiers offrent des ressources propices à une économie bleue dynamique et durable. Toutefois, pour que cette économie devienne un réel moteur de développement, il est essentiel que les entrepreneurs et porteurs de projets de la région, particulièrement les jeunes, disposent des moyens financiers et de l'accompagnement technique adéquats pour protéger et valoriser ces ressources.

Le présent guide est le fruit d'un travail collectif réalisé par des experts résolument engagés dans le soutien à l'entrepreneuriat bleu. En réponse aux défis identifiés dans la région, il propose aux entrepreneurs des îles de l'océan Indien des outils pratiques, des conseils financiers et des exemples inspirants. Il a été conçu pour faciliter l'accès aux financements adaptés à chaque étape du développement entrepreneurial, de l'idéation à l'expansion.

L'objectif de cet ouvrage est d'accompagner chaque entrepreneur dans la structuration de son projet, l'identification des bonnes pratiques, et l'établissement de relations solides avec des

partenaires techniques et financiers. Ce guide pratique s'inscrit dans la continuité de l'engagement de l'Organisation internationale de la Francophonie, ses partenaires et ses États membres de la région en faveur d'un développement socio-économique harmonieux et respectueux de l'environnement marin et côtier.

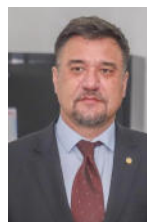
Nous espérons que cette ressource inspirera de nouvelles initiatives, renforcera les capacités des acteurs locaux et contribuera à l'émergence d'un écosystème économique qui répond aux besoins de développement durable de la région.

Ensemble, construisons une économie bleue innovante, prospère, inclusive et respectueuse des richesses côtières et marines de l'Indianocéanie.

Bonne lecture !

Traian
Laurentiu Hristea

Représentant de l'OIF
pour l'océan Indien



OceanHub Africa

« Nous dépendons de l'océan, et l'océan dépend de nous » — cet adage prend tout son sens pour les territoires de l'océan Indien, souvent classés parmi les Petits États insulaires en développement, oubliant ainsi leur véritable potentiel en tant que Grands États océaniques.

Avec une zone économique exclusive (ZEE) de près de 4,4 millions de km², l'Indianocéanie est assise sur un véritable trésor bleu. Cependant, ce trésor est aujourd'hui menacé par les activités humaines : pollution, destruction des écosystèmes naturels, changement climatique.

Notre partenariat avec l'OIF et l'IFDD à travers cette initiative vise à doter les startups de l'économie bleue des outils nécessaires pour surmonter les défis de l'entrepreneuriat dans ce secteur en pleine émergence. Ce partenariat reflète notre vision : une vision où les jeunes innovateurs sont au cœur d'une économie dans laquelle l'océan et les populations insulaires prospèrent ensemble. Cette ambition ne pourra être réalisée qu'en développant une nouvelle génération d'entrepreneurs

capables de proposer des solutions innovantes, transformant le statu quo en favorisant une gestion plus durable des ressources halieutiques, la production d'énergie propre à partir des océans, la réduction des sources de pollution et l'exploitation des propriétés uniques de cet écosystème pour atténuer les émissions de gaz à effet de serre.

L'un des défis les plus courants étant l'accès au financement, ce guide offre aux entrepreneurs des outils et des pistes pour identifier les sources et types de financement les mieux adaptés à leurs situations spécifiques. Nous espérons qu'à travers ce guide, une nouvelle génération émergera, capable de positionner l'Indianocéanie parmi les régions leaders de l'économie bleue.

Nous vous souhaitons d'en faire un bon usage et surtout un parcours entrepreneurial riche en impact.

Herland Cerveaux

Co-auteur du guide

Directeur
OceanHub Africa



Nassima Sadar-Gravier

Autrice du guide

Conseillère
OceanHub Africa



Commission de l'océan Indien (COI)

Chères lectrices, chers lecteurs,

En Indianocéanie, nous avons un océan en partage. Cet espace qui relie nos États insulaires est à la fois un océan d'opportunités et un océan de responsabilité. Les opportunités offertes par l'économie bleue et l'innovation. La responsabilité collective de protéger les écosystèmes marins et côtiers, de sécuriser les routes maritimes et de gérer durablement les ressources.

À la Commission de l'océan Indien (COI) nous sommes convaincus qu'il existe une nouvelle génération d'entrepreneurs capables de proposer des solutions innovantes, durables et ancrées dans les réalités locales pour saisir ces opportunités tout en contribuant à nos responsabilités communes. Et l'échelle régionale s'impose car nous sommes tous concernés.

Ce guide a ainsi été conçu pour être un compagnon de route pratique et concret au service du développement de projets. Vous y trouverez des conseils opérationnels pour structurer et consolider vos initiatives, des témoignages inspirants d'entrepreneurs de la région ayant déjà relevé le défi ou encore des opportunités de financement.

Cette initiative s'inscrit pleinement dans l'engagement de la COI d'accompagner ses États membres dans leur cheminement vers le développement durable. C'est pourquoi la COI est fière de s'être associée à l'Organisation internationale de la Francophonie pour soutenir les entrepreneurs bleus de la région afin de leur permettre d'accéder plus facilement aux ressources clés et de faire grandir leurs projets. Nous sommes en effet persuadés que l'économie bleue est une formidable source d'innovation, de développement économique et de création d'emploi pour toute la région.

Soutenir les jeunes entrepreneurs de l'Indianocéanie, c'est ainsi investir dans la résilience des écosystèmes marins autant que dans le développement socioéconomique des îles. Que vous soyez au stade de l'idéation, de développement ou de croissance, nous espérons que ce guide vous apportera les outils indispensables pour transformer votre vision en réalité.

Avec nos encouragements les plus sincères.

**Dr Ibrahim
Norbert Richard**

Secrétaire Général
Commission de l'océan Indien



Introduction

Présentation de l'économie
bleue et de ses enjeux dans
l'Indianocéanie

L'économie bleue représente un formidable potentiel de croissance pour les îles de l'Indianocéanie que sont les Comores, Madagascar, Mayotte, La Réunion, les Seychelles et Maurice. Ces territoires, qui rassemblent plus de **31 millions d'habitants** et s'étendent sur presque **4,4 millions de km²** de zones économiques exclusives (ZEE), disposent d'un potentiel océanique considérable.

Île	Population (2024/2023)	% Pop. côtière	Superficie (km ²)	ZEE (km ²)
Comores	964 149	90%	1 862	163 752
Maurice	1 295 238	90%	2 040	1 284 997
Madagascar	31 165 534	30%	587 041	1 225 259
Mayotte	321 000	95%	374	63 176
La Réunion	885 700	80%	2 512	311 426
Seychelles	131 045	100%	455	1 336 559
Totaux	34 762 666	-	594 284	4 385 169

Cette immensité maritime appelle à un changement de perspective : il est temps d'évoluer d'une vision centrée sur les contraintes insulaires vers une approche valorisant notre patrimoine océanique. L'innovation et l'entrepreneuriat jouent un rôle crucial dans cette transition, offrant des opportunités uniques pour exploiter durablement les ressources marines et côtières.

Cependant, les écosystèmes entrepreneuriaux autour de cette économie sont aujourd'hui principalement liés aux activités maritimes et sont à des stades de maturité très variés selon les

territoires. De même, les opportunités et les défis diffèrent grandement d'une île à l'autre en fonction de leurs spécificités géographiques, économiques et règlementaires.

À Madagascar par exemple, les startups de la pêche durable et de l'aquaculture sont particulièrement prometteuses compte tenu de l'important littoral et des ressources halieutiques du pays. En revanche, à la Réunion, l'énergie des vagues et de la mer est un des secteurs clés pour les entreprises innovantes de l'économie bleue.

Ce guide a été conçu spécifiquement pour vous, entrepreneurs et entrepreneuses de l'économie bleue dans l'Indianocéanie. Il a pour but de vous aider à :

1. Mieux appréhender les réalités de la levée de fonds en tant que startup de l'économie bleue
2. Découvrir les bonnes pratiques et opportunités concrètes pour financer votre startup
3. Comprendre les spécificités du financement dans la région de l'Indianocéanie

Après une première partie présentant les résultats d'une étude consultative sur les entrepreneurs bleus et la mobilisation des financements, ce guide vous aidera à vous poser les bonnes

questions avant d'entamer un exercice de levée de fonds. Les étapes recommandées pour mener à bien cette démarche vous seront détaillées, ainsi que les différents types d'investisseurs et d'investissements à votre portée.

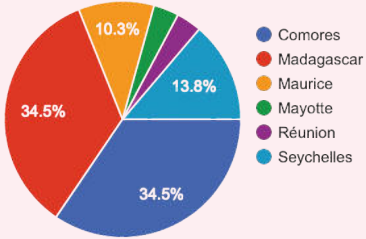
Enfin, un chapitre regroupera conseils pratiques, quelques ressources utiles et une boîte à outils. Vous y trouverez également un répertoire exhaustif regroupant plus de 250 instruments financiers afin de faciliter votre recherche de financement. Notre objectif est simple : vous faire gagner un temps précieux dans votre quête de ressources financières, vous permettant ainsi de vous concentrer sur le développement de votre projet. Enfin, il est important de souligner que ce guide s'adresse aux startups bleues et donc aux entreprises à but lucratif et avec un produit ou un service qui démontrent une innovation.

Résultats de l'étude consultative sur les entrepreneurs bleus

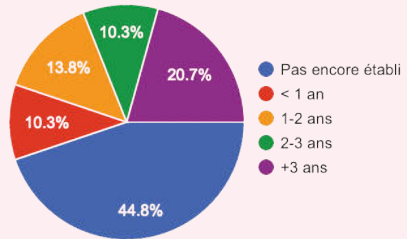
Une étude consultative a été menée en juillet 2023 afin de comprendre le besoin en financement des entrepreneurs et entrepreneuses de l'économie bleue dans les îles de l'océan Indien. Les infographies ci-dessous présentent les résultats obtenus auprès d'une trentaine de startups qui opèrent dans les îles de l'océan Indien.

Profil des répondants

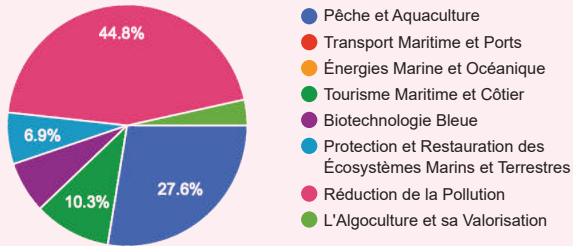
PAR GÉOGRAPHIE



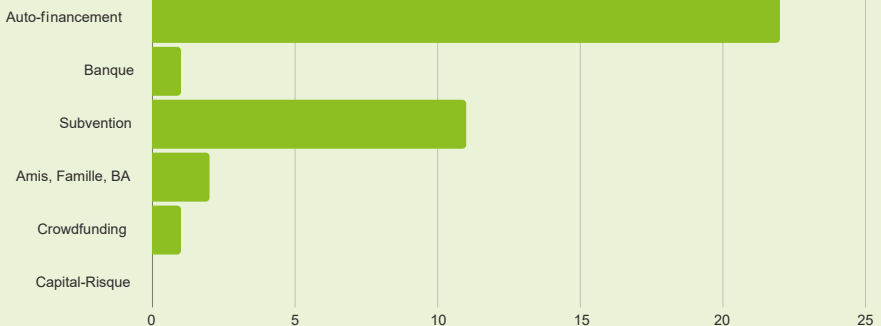
PAR MATURITÉ



PAR SECTEUR DE L'ÉCONOMIE BLEUE



MODES DE FINANCEMENT ACTUELS

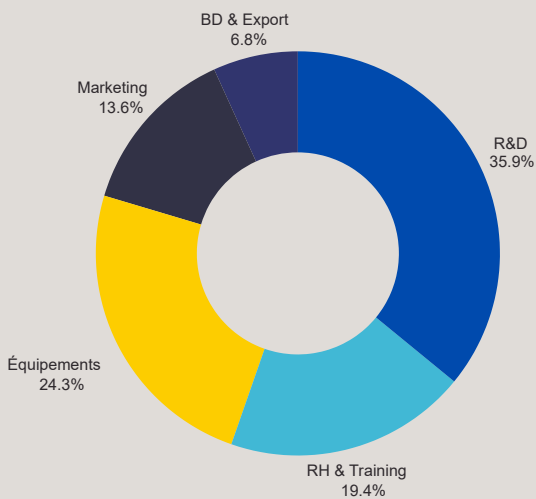


Besoins en Financement

30 000€

Médiane du besoin
de financement pour le développement
des répandants
sur les prochains
18-24 mois

Utilisation pressentie des financements



Le Financement

Un aspect critique pour le développement de nos entrepreneur·se·s bleu·e·s



65%

des répondants estiment que la mobilisation de financement constitue un aspect critique pour le développement de leur entreprise



88%

estiment ne pas avoir de connaissances satisfaisantes sur les solutions financières existantes et accessibles à leur startup

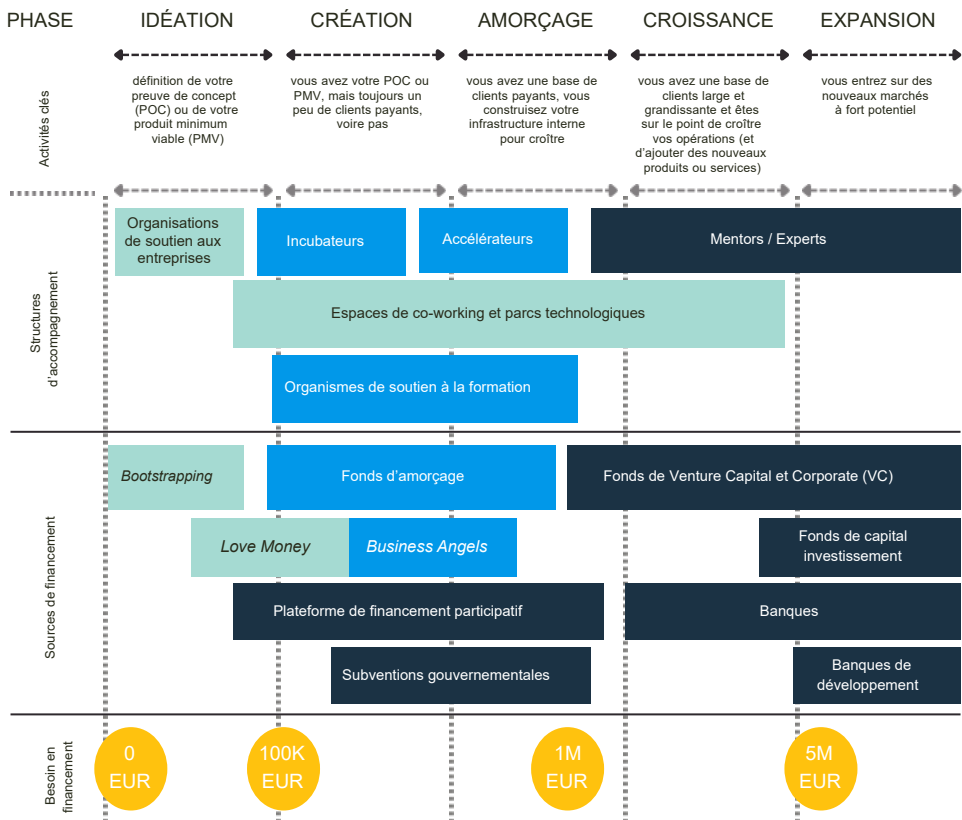
Le Grand Défi

96%



des répondants se trouvent dans la **vallée de la mort**. En plus du soutien financier, ils ont confirmé des besoins de marché (développement commercial et partenaires de distribution) et opérationnels (soutien stratégique et technologique).

A chaque étape
de développement son
levier financier



VALLÉE DE LA MORT*
manque de financement

* > 100 000 € - 1 000 000 €
90% des startups échouent d'après Harvard Business Review dans "Why Start-ups Fail" par Tom Eisenmann (May-June 2021)

L'infographie ci-dessous illustre les 5 stades de développement d'une startup, de la phase d'idéation à la phase de maturité.

Chaque stade correspond à des activités spécifiques (définir un produit minimum viable, démarcher les premiers clients, diversifier l'offre, etc.), des sources de financement distinctes et des structures d'accompagnement adaptées (incubateurs, accélérateurs, etc.).

Entre la phase d'idéation et celle de croissance, la startup traverse la redoutable "vallée de la mort". Cette période critique oblige souvent les startups à "pivoter" leur modèle commercial ou leur produit. Le terme "pivoter" désigne un changement stratégique majeur dans le modèle d'affaires, le produit ou le marché cible de la startup, en réponse aux retours du marché



ou à de nouvelles opportunités identifiées. Ce processus est crucial pour trouver une offre qui résonne auprès de la clientèle cible. Cette phase, généralement longue, met à l'épreuve la résilience des équipes fondatrices.

Une fois la phase de croissance atteinte, la startup élargit sa base de clients payants et attire davantage d'investisseurs.

Il est important de noter que le besoin en financement des startups entre la phase de création et celle de croissance se situe généralement entre 100 000 et 1 million d'euros. Cependant, l'étude consultative que nous avons menée en juillet 2023, révèle un besoin moyen estimé à seulement 30 000 euros. Nous pensons que ce chiffre, bien que potentiellement inférieur à celui des marchés plus matures comme l'Europe, sous-estime les besoins réels de ces startups. D'où le rôle clé des structures d'accompagnement afin d'aider les startups dans cet exercice de l'estimation de leur besoin lors d'une levée de fonds.

Pour mieux évaluer vos besoins financiers selon le stade de développement de votre startup, il est recommandé de consulter des experts ou des structures d'accompagnement. Leur expertise vous permettra d'obtenir une estimation plus précise et une seconde opinion sur vos besoins en financement.

Vous trouverez ci-dessous les principales caractéristiques de chaque phase.

1. La phase d'idéation

Au tout début, une startup n'est qu'une idée ou un concept en cours de définition. C'est pendant cette phase que plusieurs éléments clés sont posés :

- L'élaboration du plan pour le produit/service à développer ;
- La recherche et l'association avec un ou plusieurs co-fondateurs partageant la vision ;
- L'affinement et la validation du modèle économique envisagé.
- À ce stade, le financement repose essentiellement sur les fonds propres des fondateurs.

2. La phase de création (startup)

Une fois l'idée suffisamment mûre, vient l'étape de la création effective de la société. Durant cette phase startup, plusieurs jalons sont franchis :

- L'officialisation juridique de l'entreprise;
- Le développement d'un prototype ou MVP (Minimum Viable Product) ;

- Les premiers tests sur le marché (votre version bêta) pour valider l'adéquation produit/marché ;
- La constitution d'une base initiale d'utilisateurs/clients ;
- Les premières sources de revenus.

Pour financer cette phase de démarrage, la startup fait généralement appel au "love money", c'est-à-dire les fonds apportés par l'entourage proche (famille, amis).

3. Phase d'amorçage (seed)

Si les premiers retours du marché sont positifs, la startup entre dans une phase d'amorçage et de conquête de nouveaux clients en dehors de son réseau proche. C'est une étape charnière où vous mettez en place une infrastructure pour vous aider dans votre croissance :

- Product Market Fit: Le développement et l'adaptation continue du produit selon les retours. Il est possible de devoir pivoter (changer de direction, de stratégie ou de modèle économique) dans cette phase
- La mise en place d'une véritable stratégie marketing/commerciale

- Les premiers recrutements dans les équipes de direction (technique, marketing, ventes) pour vous aider à accélérer votre croissance
- Un objectif de traction : gagner un maximum de nouveaux clients

Pour financer cette accélération, la startup effectue généralement une première levée de fonds auprès d'investisseurs, souvent un tour de table Seed est compris entre 500K€ et 1 million d'euros.

4. Phase de croissance (scaling)

Lorsque l'entreprise a validé que son produit ou service correspond à son marché, et que ses fondations sont solides, la startup doit alors se préparer à changer de dimension (scaler). C'est la phase de mise à l'échelle avec comme enjeux majeurs :

- La conquête de nouveaux marchés;
- L'addition potentielle de nouveaux produits ou services ;
- L'industrialisation de la stratégie d'acquisition clients ;
- Le recrutement de nouveaux talents et le dimensionnement des équipes ;

- Le déploiement de l'infrastructure technique et outils adaptés ;
- L'alignement de la vision et de la culture au sein des équipes grandissantes .
- Cette phase de très forte croissance nécessite généralement une levée de fonds de Série A, de l'ordre de 1 à 5 millions d'euros, pour disposer des ressources adéquates.

5. Phase d'expansion

Vient ensuite la phase d'expansion vers de nouveaux marchés, souvent à l'international. Les défis sont alors :

- L'identification des nouveaux marchés à fort potentiel
- L'adaptation du produit/service aux nouvelles contraintes techniques, culturelles, légales
- La mise en place d'une stratégie de conquête de ces nouveaux territoires

Cette expansion est soutenue par un nouveau tour de financement en Série B, fréquemment supérieur à 5 millions d'euros.

Vous trouverez ci-dessous
les principales caractéristiques de chaque phase.

Stade de développement	Conditions requises
Idéation	<ul style="list-style-type: none">• Avoir une idée innovante et viable.• Identifier un problème clair et une solution efficace.• Valider l'intérêt potentiel du marché.
Création	<ul style="list-style-type: none">• Établir l'équipe fondatrice avec les compétences et l'expérience nécessaires.• Définir une mission, une vision et des valeurs claires pour l'entreprise.• Réaliser une étude de marché approfondie.• Développer un business plan solide.• Solidifier la proposition de valeur unique et convaincante.• Valider un marché investissable démontrant un potentiel de croissance et de rentabilité.• Proposer un modèle économique rentable avec des flux de revenus clairs.• Sécuriser un financement initial (subventions, prêts, fonds d'amorçage).

Stade de développement	Conditions requises
Amorçage	<ul style="list-style-type: none"> • Créer un prototype fonctionnel du produit ou du service. • Obtenir des premiers retours clients. • Développer et affiner le produit ou service (Product-Market Fit) en fonction des commentaires des clients. • Constituer une équipe avec des compétences spécialisées. • Développer une stratégie marketing et de vente efficace. • Mettre en place des processus opérationnels efficaces. • Aller au-delà des premiers utilisateurs et attirer un public plus large.
Croissance	<ul style="list-style-type: none"> • Augmenter significativement la base de clients et les revenus. • Développer de nouveaux produits ou services. • Mettre en œuvre une stratégie de montée en puissance (Scaling Up) pour soutenir la croissance à grande échelle. • Renforcer l'équipe de direction avec des cadres expérimentés.
Expansion	<ul style="list-style-type: none"> • Pénétrer de nouveaux marchés ou segments de clientèle. • Obtenir des financements plus importants (capital-risque, introductions en bourse). • Développer des partenariats stratégiques pour élargir sa portée et ses ressources.

Illustration du stade de développement de 3 startups de l'Indianocéanie

Nous avons souhaité illustrer différents stades de développement avec des startups bleues opérant dans l'Indianocéanie:



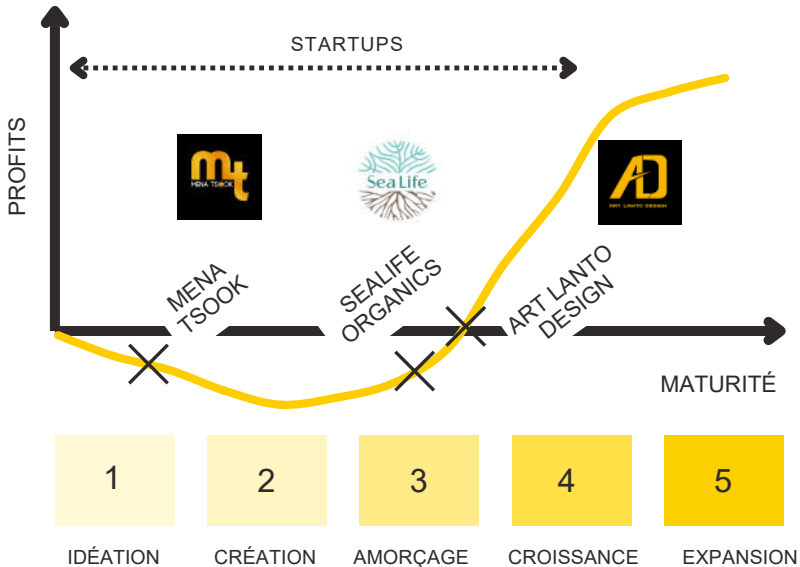
Mena Tsook de Madagascar qui utilise de l'huile de gonade des oursins (peste marine) à des fins cosmétiques et médicinales



Sealife Organics de l'île Maurice, qui valorise la sargasse (fléau pour l'industrie touristique) pour la production d'engrais biologique



Art Lanto Design de Madagascar qui valorise le jonc de mer (peste végétale) pour la production communautaire d'art décoratif haut de gamme





Mena Tsook

Émerge d'un projet de recherche et se situe au [stade d'idéation](#) avec des tests effectués notamment pour confirmer les bienfaits médicinaux. Cette startup propose une gamme diversifiée de produits inspirés par les trésors de la mer et l'artisanat créatif. Cependant, elle ne génère pas encore de revenus et n'a pas encore développé de produits finaux qui pourraient être commercialisés.





Sealife Organics

Existe depuis 2020 et commercialise déjà différents produits (compost, terreau, granulés). Cette startup mauricienne se situe au [stade d'amorçage](#) avec pour besoins :

- L'investissement dans des machines et équipements afin d'augmenter sa capacité de production
- La mise en place d'une véritable stratégie marketing/commerciale
- Plusieurs recrutements (technique, marketing, ventes)





Lanto Art Design

Qui fabrique des corbeilles de rangement et des articles de décoration en fibre végétale se situe quant à elle au [stade de croissance](#). Cette startup malgache créée en 2017 est passée de 6 à 26 employés entre 2023 et 2024 et a commencé à exporter ses produits vers la Suisse. Art Lanto Design cherche activement à se développer à l'international.



Les diverses sources de financement

Il existe de multiples sources de financement pour votre projet d'économie bleue. Ces sources ne sont pas exclusives et peuvent être cumulées, bien que le stade de maturité où se trouve votre startup reste un bon indicateur des sources que vous pourrez solliciter.

Parmi les plus courantes:

- L'apport personnel, autrement dit un apport de vos économies en fonds propres ;
- Les financements de vos proches (amis, familles, supporteurs) qui investissent autant pour vous soutenir que pour soutenir votre projet ;
- Le financement participatif (crowdfunding);
- Les subventions, prix ou encore prêts d'honneur par des institutions ;
- Le prêt bancaire auprès d'un établissement de crédit ;
- L'entrée de nouveaux investisseurs dans le capital de la société par des investisseurs providentiels (business angels) et/ou sociétés de capital-risque (venture capital)

Certaines structures d'accompagnement telles que les incubateurs et les accélérateurs offrent des subventions ou encore un investissement en fonds propres.

INTERNE

EXTERNE

BOOTSTRAPPING

AIDES & SUBVENTIONS

FONDS PROPRES

PRÊTS

À noter que lorsque l'on fait référence à une "levée de fonds", on parle d'une augmentation de capital qui se fait par la création de nouvelles actions.

Les nouveaux investisseurs qu'ils soient individuels (business angels) et ou des fonds de capital-risque (Venture Capital) souscriront à ces nouvelles actions.

Les actions sont considérées comme faisant partie des capitaux propres de l'entreprise, qui font partie du "haut du Bilan".

Vous trouverez ci-dessous les avantages et inconvénients entre les business angels et les fonds de capital-risque:

Les Business Angels: Investisseurs individuels fournissant des capitaux pour des startups en échange de parts. Ils peuvent également investir sous forme de dettes convertibles.

- Avantages : conditions flexibles, apport d'expertise.
- Inconvénients: dilution, sélection rigoureuse.
- Limites: montants généralement inférieurs au capital-risque.

- Pourquoi l'utiliser: Pour un soutien initial et l'expertise d'entrepreneurs expérimentés.

Le capital-risque (Venture Capital): Investissement en capital dans des startups à fort potentiel de croissance en échange de parts.

- Avantages: accès à des sommes importantes, expertise des investisseurs.
- Inconvénients: dilution significative, perte de contrôle partiel.
- Limites: nécessité d'un potentiel de croissance élevé.
- Pourquoi l'utiliser: pour accélérer la croissance, bénéficier de l'expertise et du réseau des investisseurs

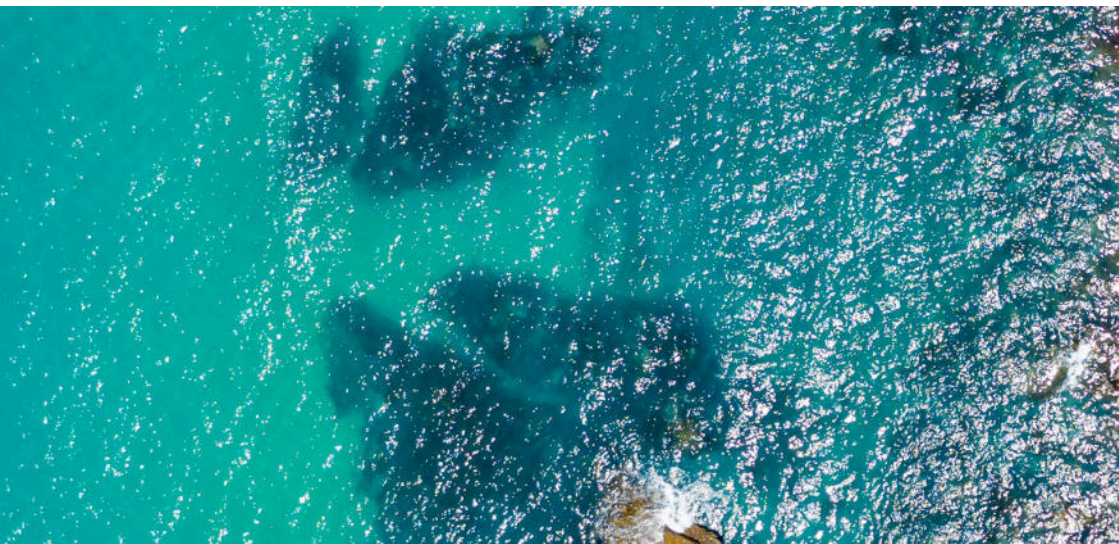


Financements internes

L'auto-amorçage (Bootstrapping)

Avant de lever des fonds auprès d'investisseurs, il est crucial pour les startups bleues de passer par une phase d'auto-amorçage.

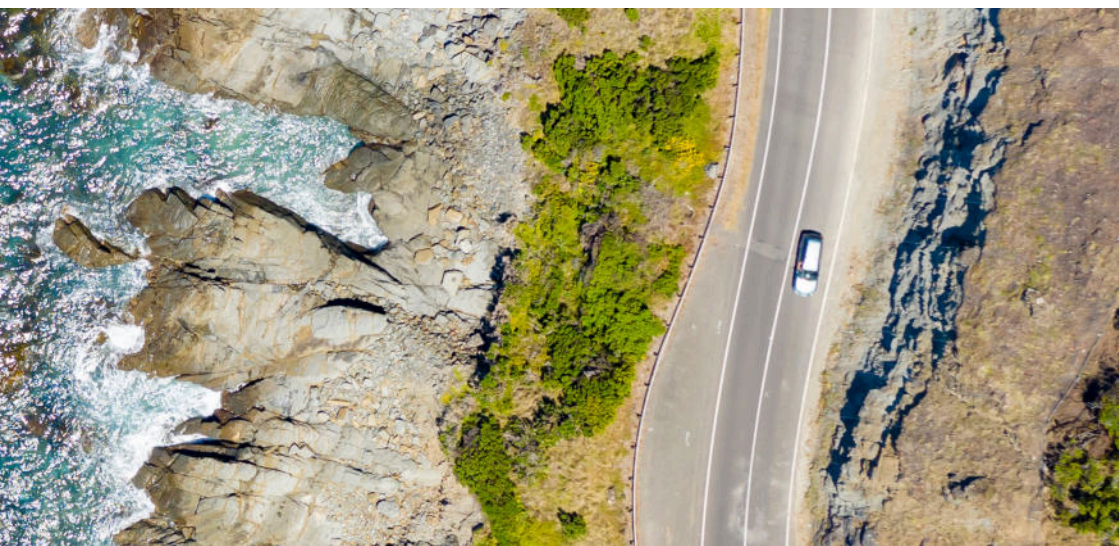
L'auto-amorçage est une stratégie de financement où l'entrepreneur utilise ses propres ressources financières, celles de son entourage immédiat, ou encore les premiers revenus générés par l'activité pour soutenir le lancement et le développement de sa start-up. Le financement par un premier client, soit par préfinancement ou par un contrat signé, pourra servir de levier pour démarrer la production et attirer d'autres clients. L'auto-amorçage, vous permettra également de valider votre concept en testant une idée à petite échelle avant de



chercher des financements plus importants.

Cette stratégie permet notamment de créer de la traction c'est-à-dire d'attirer et de retenir ses premiers clients. Elle peut également être axée sur l'impact que vous souhaitez démontrer. Avoir de la traction permet de mieux comprendre son public et de construire une base solide pour une croissance durable et un impact positif mesurable. Cela vous sera utile pour accroître la confiance des investisseurs.

L'auto-amorçage présente cependant des limites car il peut freiner la croissance de l'entreprise car les fonds personnels peuvent ne pas suffire pour des projets d'envergure. Attention également à ne pas vous détourner de votre cœur d'activité en consacrant du temps à des activités secondaires pour financer votre projet.



Financements externes

Les prêts

- **Définition** : Les prêts désignent les emprunts contractés auprès d'institutions financières (banques, sociétés de crédit, etc.) ou d'investisseurs privés, remboursables avec intérêts selon un échéancier défini. Ils permettent de financer des besoins spécifiques sans dilution des parts:
 - Équipements, machines, locaux
 - Fonds de roulement, besoin en fonds de roulement
 - Développement de nouveaux produits/ services



- **Avantages** : Pas de dilution des parts, possibilité de conserver le contrôle, les prêts permettent un accès rapide à des capitaux importants, souvent essentiel pour des projets d'infrastructure ou de développement à grande échelle.
- **Inconvénients** : Charge financière due aux intérêts, risque d'endettement.
- **Limites** : Nécessite des garanties et une capacité de remboursement.
- **Quand les utiliser** : Ils conviennent bien en complément d'autres sources de financement. Pour financer des besoins spécifiques (équipements, fonds de roulement) sans dilution.
- **Pourquoi l'utiliser** : Pour des projets nécessitant des investissements lourds et immédiats.



Les aides et subventions

- **Définition** : Financements non remboursables offerts par des organismes publics (État, régions, Union européenne, etc.) ou privés (fondations, associations, etc.) pour soutenir des projets spécifiques. Elles ciblent généralement la recherche et le développement, l'innovation technologique ou encore les projets à impact social ou environnemental.
- **Avantages** : Aucun remboursement, aucune dilution des parts, soutien à l'innovation.
- **Inconvénients** : Souvent liées à des conditions



spécifiques, processus compétitif.

- **Limites** : Disponibilité et éligibilité.
- **Quand les utiliser** : Pour financer la R&D, l'innovation, ou des projets à impact social/ environnemental.
- **Pourquoi l'utiliser** : Pour financer des projets innovants sans risque financier.

L'obtention d'aides et subventions nécessite de répondre à des critères d'éligibilité stricts et d'effectuer des démarches administratives parfois lourdes. Mais ces dernières permettent de bénéficier de financements non remboursables.



Le financement participatif (Crowdfunding)

- **Définition** : Collecte de fonds auprès d'un large public via des plateformes en ligne, en échange de récompenses ou de participation au capital.
- **Avantages** : Validation du concept/produit/service par le marché, engagement communautaire.
- **Inconvénients** : Nécessité d'une campagne marketing forte, frais de plateforme.
- **Limites** : Les montants souvent modestes levés. Dépend de l'atteinte de l'objectif de financement et de l'intérêt du public.
- **Quand les utiliser** : Pour des projets créatifs, de nouveaux produits ou pour tester le marché.
- **Pourquoi l'utiliser** : Pour tester l'intérêt du marché et obtenir un financement sans dilution.



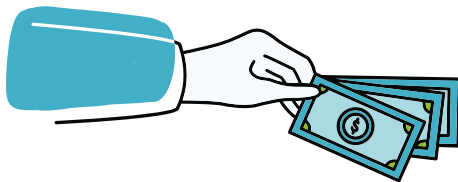
Les actions ordinaires

- **Définition** : L'émission d'actions ordinaires consiste à vendre une partie du capital de l'entreprise à des investisseurs (business angels, fonds d'investissement, etc.) en échange de fonds.
- **Avantages** : Apport de fonds sans endettement, partage des risques avec les actionnaires.
- **Inconvénients** : Dilution des parts, perte de contrôle potentielle et obligation de transparence et de rendement.
- **Limites** : Acceptation de nouveaux actionnaires.
- **Quand les utiliser** : Les actions ordinaires conviennent lorsqu'une startup a besoin de financer un fort développement (lancement d'un nouveau produit, expansion à l'international, recrutements massifs, etc.)
- **Pourquoi l'utiliser** : Pour lever des fonds tout en partageant les risques et en bénéficiant de l'expertise et du réseau des investisseurs.



Les notes convertibles

- **Définition:** Une note convertible est un prêt accordé à la startup par des investisseurs, qui pourra être converti en actions lors d'un tour de financement ultérieur, selon une valorisation prédéfinie ou par rapport au prix des actions émises.
- **Avantages:** Financement généralement rapide et flexible, conditions souvent favorables aux startups.
- **Inconvénients:** Dilution future des parts.
- **Quand les utiliser:** Pour un financement intermédiaire avant une levée de fonds plus importante.
- **Limites:** Dépendance à une valorisation future et à un événement de conversion.
- **Pourquoi l'utiliser:** Pour différer la valorisation et la dilution.



Le financement mezzanine

- **Définition:** Type de financement hybride combinant à la fois de la dette remboursable et de la prise de participation au capital, souvent avec des options de conversion en actions. Il permet de lever des montants importants avec un rendement supérieur pour l'investisseur (par rapport au capital), mais aussi un risque de perte supérieur (par rapport à la dette classique).
- **Avantages:** Moins restrictif que les prêts traditionnels mais peut inclure des clauses de performance.
- **Inconvénients:** Coût plus élevé que la dette traditionnelle. Conditions strictes, subordination au remboursement de la dette senior.
- **Limites:** Complexité des accords et adapté aux entreprises ayant déjà une certaine maturité et des flux de trésorerie.
- **Quand l'utiliser:** Convient pour des besoins importants tout en conservant un effet de levier financier. Idéal pour financer une expansion ou une acquisition.
- **Pourquoi l'utiliser:** Comme levier pour des acquisitions ou des expansions.

Le BSA AIR (Bon de souscription d'actions par Accord d'Investissement Rapide) ou SAFE (Simple Agreement for Future Equity)

- **Définition:** Le BSA Air est un instrument similaire à une note convertible, où l'investisseur apporte des fonds en échange de l'engagement de recevoir des actions lors d'un tour de table ultérieur. Mais sans valorisation pré-déterminée de la startup.
- **Avantages:** Il s'agit d'un processus rapide et simplifié pour lever des fonds qui permet d'augmenter ses fonds propres. Rapidité d'exécution, pas de dilution immédiate car il reporte la question de la valorisation
- **Inconvénients:** Incertitude sur la valorisation future (la dilution future des fondateurs pourrait être importante selon la valorisation atteinte), complexité des termes de conversion, mais aussi complexité juridique et fiscale.
- **Limites:** Dépendance à un futur tour de financement.

- **Quand l'utiliser:** Pour un financement rapide avant une levée de fonds plus importante.
- **Pourquoi l'utiliser:** Pour obtenir rapidement des fonds sans fixer immédiatement une valorisation.

Bien que le BSAAir se présente comme un instrument commun pour beaucoup d'investisseurs, il implique une certaine complexité juridique et fiscale (et coûts associés). En effet, il vous faudra

1. Réunir une assemblée générale,
2. Signer un contrat d'investissement Air avec chacun des investisseurs AIR,
3. Signer un bulletin de souscription par l'investisseur AIR,
4. Pour l'investisseur·se: peut entraîner une imposition à la plus-value lors de la conversion des titres en actions.

De son côté, l'investisseur(se) devra souscrire sur la base d'un taux de décote et un Cap.



Instrument financier innovant

Le financement basé sur les revenus ou revenue based financing (RBF) est un instrument financier innovant.

Le revenue based financing (RBF) est une solution de financement alternative qui a émergé ces dernières années, en particulier pour les startups et entreprises à fort potentiel de croissance. Il répond à un besoin de financement rapide et flexible, sans dilution du capital, pour accompagner la croissance.

- **Définition:** Le RBF permet à une entreprise d'obtenir un financement en contrepartie d'un pourcentage de ses revenus futurs pendant une période donnée. Il ne s'agit pas d'une dette classique avec des mensualités fixes mais d'un remboursement variable basé sur les performances. Plus les revenus sont élevés, plus le remboursement est important ce mois-là.
- **Avantages:**
 - Financement non-dilutif
 - Processus rapide et simplifié grâce au fonctionnement en ligne ou en négociation avec l'investisseur
 - Remboursement flexible en fonction des revenus de l'entreprise
 - Accès facilité par rapport aux financements bancaires classiques

- **Inconvénients :**
 - Peu d'investisseurs utilisent cet instrument dans l'Indianocéanie
 - Coût globalement plus élevé qu'un prêt bancaire classique
 - Risque de tensions de trésorerie si les revenus chutent
- **Limites:** Le RBF est réservé aux startups qui génèrent des revenus récurrents et ont un bon potentiel de croissance.
- **Quand l'utiliser:** Le RBF est une solution intéressante pour financer sa croissance quand les autres options se révèlent limitées ou inadaptées : compléter une levée de fonds, se développer vite sans ouvrir le capital, constituer un fonds de roulement, financer le recrutement, l'acquisition de clients, etc.
- **Pourquoi l'utiliser:** Son fonctionnement flexible basé sur les revenus et non sur une dette fixe est précieux pour les entreprises en forte croissance.



Le RBF a été inventé dans les années 80 mais s'est vraiment démocratisé récemment grâce à la fintech. Les modalités de remboursement et coût varient d'un acteur à l'autre. Il existe différents critères d'éligibilité en fonction du stade et secteur d'activité. Le RBF reste méconnu en France mais gagne en popularité.

Pourquoi lever des fonds ?

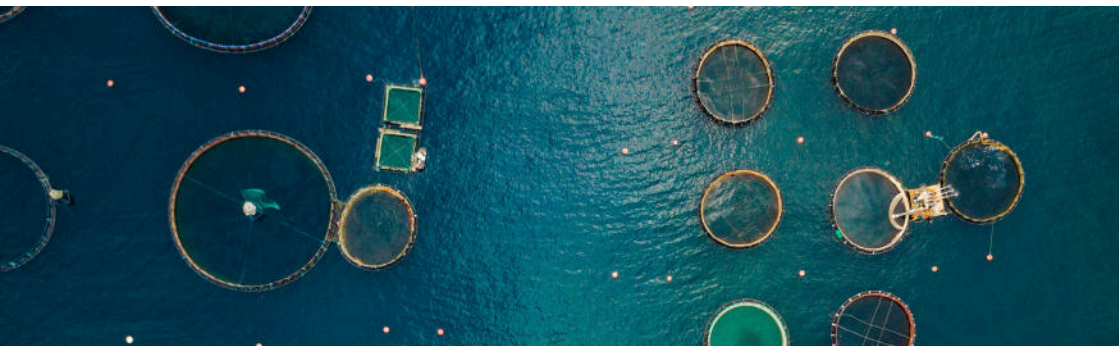


Il existe plusieurs raisons qui peuvent amener une startup à entamer une levée de fonds. Parmi les plus courantes, nous pouvons lister :

1. Le financement de sa croissance : lever des fonds permet à une startup de financer son expansion, d'embaucher de nouveaux talents et de développer de nouveaux produits ou services.
2. L'accès à de nouvelles ressources : une levée de fonds offre souvent l'accès à des ressources supplémentaires telles que des partenariats stratégiques, des conseils

d'experts ou encore l'accès à des infrastructures technologiques. C'est d'ailleurs ce que mettent en avant les incubateurs et les accélérateurs de startups pour se démarquer de leurs concurrents.

3. Le renforcement de sa crédibilité : une levée de fonds réussie renforce également la crédibilité d'une startup auprès de ses clients, de partenaires potentiels ou encore d'investisseurs futurs.
4. L'accélération en phase de commercialisation : en obtenant des fonds, une startup peut accélérer le développement de ses produits ou services, lui permettant ainsi de se lancer plus rapidement sur le marché.
5. Se différencier de ses concurrents : la levée de fonds permet à une startup de renforcer sa compétitivité, de se démarquer sur son marché et d'attirer de nouveaux investisseurs.



Se poser
les bonnes
questions

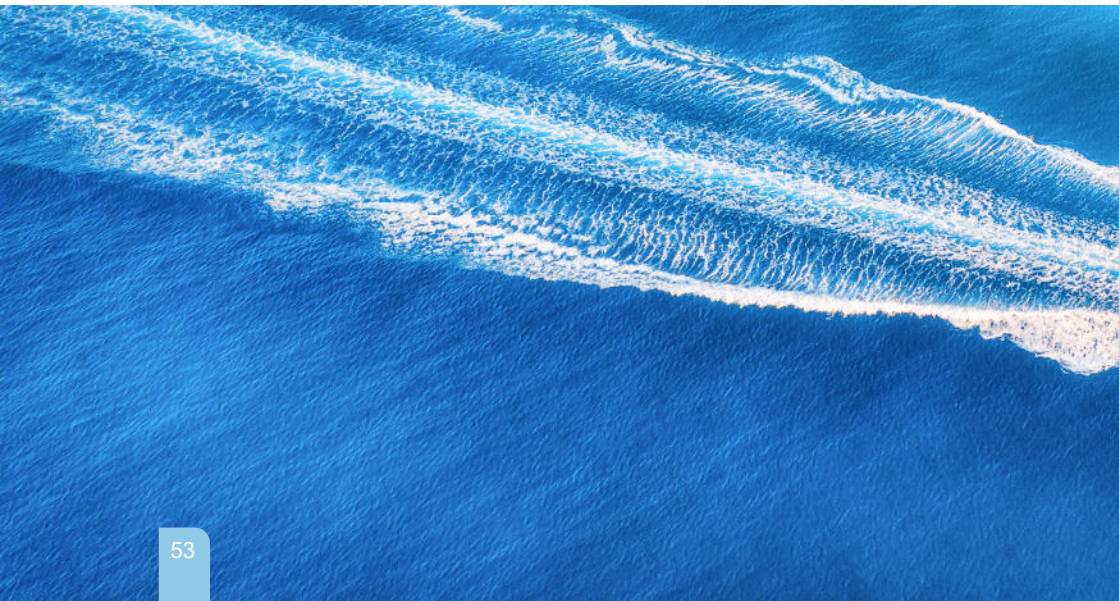
Qu'il s'agisse de financer le développement d'un nouveau produit, d'accélérer sa croissance ou de se déployer sur de nouveaux marchés, la levée de fonds est une étape importante pour toute startup. Cependant, **avant de se lancer, il est primordial de bien se préparer et de répondre à certaines questions fondamentales.**

Vous pouvez tout d'abord **effectuer un état des lieux précis des besoins de financement** en vous posant les questions suivantes:

- Quels sont les objectifs concrets à atteindre grâce aux fonds levés ?
- Ai-je besoin de recruter ? Ai-je besoin de financer des activités de recherche et développement ?
- Ou encore d'étendre ma startup dans d'autres îles de l'Indianocéanie ou sur le continent africain ?



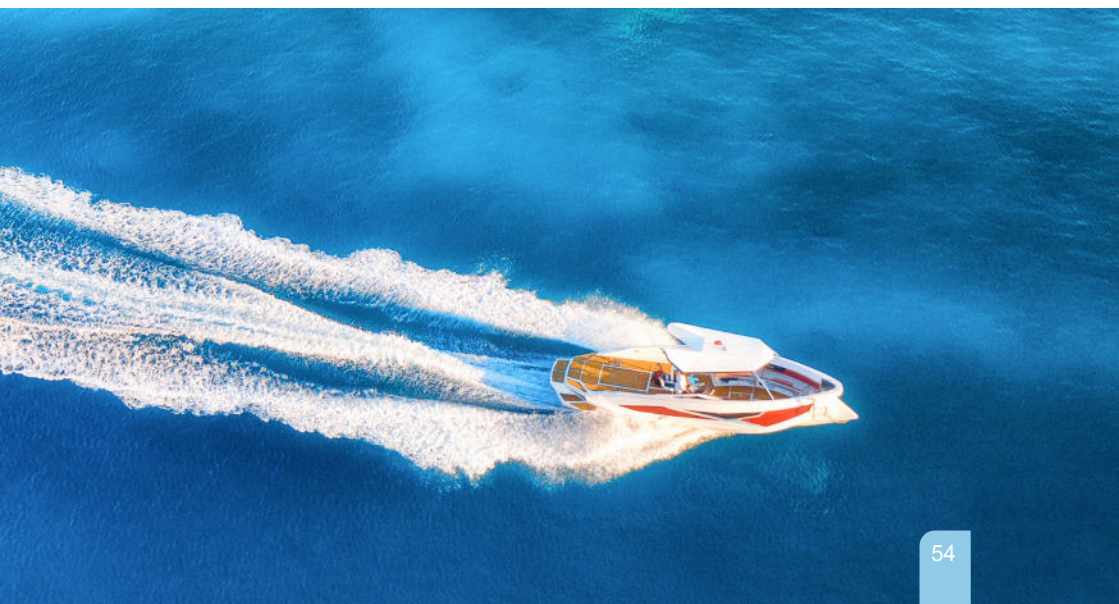
Chiffrer de manière réaliste les investissements nécessaires est crucial pour toute startup. Une levée de fonds n'est pas une fin en soi, mais un levier pour alimenter une stratégie de croissance bien définie. Il convient de rappeler que la levée de fonds est un processus exigeant, consommant temps et énergie considérables. Tout entrepreneur avisé s'efforcera donc de déterminer avec précision le montant à lever, évitant ainsi de se retrouver contraint à initier prématurément une nouvelle campagne de financement. En règle générale, les fonds levés visent à couvrir les besoins opérationnels et stratégiques sur une période de 18 à 24 mois, offrant ainsi à l'entreprise une marge de manœuvre suffisante pour atteindre ses objectifs de croissance.



Ensuite, **réaliser une évaluation honnête de la valorisation actuelle de votre startup**. À ce stade, faites preuve d'humilité plutôt que de faire preuve d'ambitions démesurées. Une valorisation raisonnable et crédible inspirera confiance aux investisseurs potentiels et vous évitera des questions complexes lors de la négociation avec ces derniers.

Enfin, assurez-vous que vous êtes sur la même longueur d'onde avec vos cofondateurs quant à **l'ouverture du capital de votre startup**. Une levée de fonds implique souvent de céder des parts et une dilution qui doit être pleinement assumée.

Une fois ces interrogations soulevées, il vous convient de suivre quelques étapes clés pour bien réussir votre levée de fonds.



Les étapes clés pour bien réussir sa levée de fonds

5 étapes pour bien réussir sa levée de fonds

1

Préparation

- Élaboration d'un pitch deck clair et concis, et d'un one-pager
- Création d'un business plan détaillé
- Établissement d'un budget prévisionnel pour les 12 à 18 prochains mois
- Évaluation de la valorisation de l'entreprise
- Préparation de la data room

2

Recherche d'investisseurs

- Identification des investisseurs qui s'intéressent à l'économie bleue et à votre pays d'opération
- Réseautage lors d'événements liés à l'industrie et à l'entrepreneuriat
- Améliorer votre présentation en fonction des premiers retours

3

Présentation

- Organisation de réunions avec des investisseurs potentiels
- Présentation de votre vision, de l'impact et des projections financières
- Personnalisation de votre présentation en fonction de votre interlocuteur

4

Due diligence

- Facilitation de la due diligence avec une data room organisée et détaillée
- Mettre l'investisseur potentiel en contact avec vos clients, conseillers, actionnaires

5

Négociation & clôture

- Discussion des termes de l'investissement
- Signature des accords et réception des fonds

Une levée de fonds dépend souvent d'une **combinaison d'une proposition de valeur convaincante, d'une équipe solide, d'une traction et de la capacité à communiquer efficacement la vision et le potentiel de la startup** aux investisseurs ayant un intérêt pour l'économie bleue et pour la région de l'Indianocéanie.

Avant même de prendre contact avec des investisseurs potentiels, il est primordial de préparer les documents clés qui vous seront demandés par les investisseurs. Cela vous permettra de gagner du temps et d'éviter de ralentir la cadence de vos échanges avec un de ces derniers à défaut d'endommager votre professionnalisme. Parmi ces documents, nous pouvons lister:

- 1. Un plan d'affaires ou business plan complet**, qui mettra en évidence votre modèle économique, la manière dont vous allez générer des revenus, une analyse de marché, une description détaillée de votre produit ou service. Ce plan d'affaires comprend également des projections financières. Il sera pertinent d'expliquer comment vos produits ou vos services répondent à des défis ou besoins spécifiques de l'économie bleue, comme la conservation, la pêche durable, le tourisme côtier, le transport maritime, l'économie circulaire ou encore l'énergie offshore.

2. **Votre pitch deck**, cette présentation percutante qui met en valeur votre équipe, votre produit ou service, vos concurrents et ce qui vous différencie de ces derniers, la manière dont l'entreprise envisage de gagner de l'argent, l'impact positif que vous visez et surtout le montant que vous souhaitez lever et comment vous comptez le répartir.
3. **Un modèle financier** avec des projections financières détaillées, y compris les prévisions de revenus, les structures de coûts et les besoins de financement. Il est important de bien anticiper vos besoins financiers pour les 24 prochains mois et de vous fixer un objectif de levée de fonds réaliste en conséquence. Une levée de fonds peut prendre beaucoup de temps. En moyenne 8 à 12 mois.
4. Votre modèle financier et les projections financières sur 3 ou 5 ans, vous permettront de procéder à **une valorisation de votre entreprise** en ayant recours à différentes méthodes de valorisation. Vous trouverez quelques informations sur les méthodes de valorisation dans la section Ressources de ce guide. N'hésitez pas à vous faire accompagner par un cabinet de conseil, un incubateur ou accélérateur dans cet exercice. Ces derniers pourront également vous accompagner dans l'identification et les négociations avec les investisseurs.
5. Une fois ces documents finalisés, vous pourrez **les ajouter à votre data room** qui est une salle de données virtuelles ou plate-forme cloud sécurisée qui permet de gérer et de partager les documents sensibles.

Afin de faciliter cette évaluation par l'investisseur potentiel, il vous est recommandé de préparer une data room ou plate-forme cloud sécurisée. Voici la liste des documents généralement inclus dans une data room :

Aperçu / Introduction	Gouvernance
<ul style="list-style-type: none">> Pitch Deck> Table de Capitalisation> Foire à questions	<ul style="list-style-type: none">> Documents de constitution> Constitution, pacte d'actionnaires, accords de souscription> Registres de la société> Résolutions des actionnaires> Accords d'émission d'actions, d'options, de bons de souscription> Procès-verbaux des réunions du conseil
Études de marché	Equipe
<ul style="list-style-type: none">> Données d'études de marché> Analyse concurrentielle	<ul style="list-style-type: none">> Organigramme> Biographies de l'équipe> Vérifications des antécédents du personnel> Contrats de travail
Finances	Contrats et accords importants
<ul style="list-style-type: none">> Modèle financier avec les prévisions financières> États financiers annuels> Accords de financement ou de prêt	<ul style="list-style-type: none">> Lettres d'intention ou de soutien> Contrats de distribution ou de vente> Accords avec les clients, les investisseurs ou de partenariat stratégique> Accords avec des fournisseurs majeurs> Autres accords
Documents liés à l'impact	
<ul style="list-style-type: none">> Rapports d'impact social et environnemental> Certifications ou labels> Politiques d'impact ou de durabilité	
Technologie	
<ul style="list-style-type: none">> Diagrammes d'architecture système> Documentation API> Feuille de route produit de haut niveau	

Propriété intellectuelle	Réglementation
<ul style="list-style-type: none"> > Tous les brevets/demandes de brevet appartenant à la société > Détails de toutes les marques et dénominations commerciales > Preuves de protection de la propriété intellectuelle > Contrats de licence avec des tiers 	<ul style="list-style-type: none"> > Tous les permis, licences pertinents > Rapports de conformité réglementaire, correspondance avec les autorités compétentes
	Assurance et juridique
	<ul style="list-style-type: none"> > Polices d'assurance et réclamations > Actions en justice, poursuites, différends et restrictions

Cependant, veuillez noter que cette liste peut varier en fonction des besoins spécifiques de votre startup et des exigences légales de votre pays.

2

Recherche d'investisseurs

Dans cette deuxième étape, vous serez amenés à **identifier et cibler les investisseurs adéquats** selon votre stade de développement. Pour l'économie bleue, orientez-vous vers des business angels, des fonds d'investissement ou des institutions spécialisées ayant déjà investi dans l'économie bleue ou l'impact. Assurez-vous qu'ils peuvent investir dans votre pays d'opération. Pour faciliter vos recherches, référez-vous au répertoire des acteurs listés page 75.

Appuyez-vous également sur les accélérateurs et incubateurs locaux pour accéder à des ressources et obtenir des introductions auprès d'investisseurs potentiels.

Pour maximiser vos chances de succès :

1. Repérez les investisseurs ou financeurs adaptés à votre secteur d'activité, votre zone géographique et votre stade de développement. Intéressez-vous à leur histoire et aux startups dans lesquels ils ont investi pour vérifier la compatibilité entre votre startup et leur projet d'investissement.
2. Préparez un "one-pager" ou un pitch deck concis et percutant pour susciter l'intérêt. N'hésitez pas à avoir plusieurs versions. Par exemple, une version "business" et une version qui met plus en avant l'aspect "impact".
3. Commencez par contacter l'investisseur qui semble le moins pertinent pour votre projet. Cela vous permettra de tester et d'affiner votre approche.
4. Recueillez et analysez les retours de ces premiers contacts pour améliorer votre présentation et votre stratégie.
5. Personnalisez chaque approche en montrant que vous comprenez les priorités et le portefeuille de l'investisseur.
6. Utilisez votre réseau pour obtenir des recommandations ou des introductions directes quand c'est possible.
7. Soyez persistant tout en restant respectueux. Si un investisseur décline, demandez poliment des conseils pour améliorer votre projet ou votre pitch.
8. Tenez un registre détaillé de vos interactions avec chaque investisseur pour assurer un suivi efficace.

Cette approche méthodique vous aidera à affiner votre stratégie de levée de fonds et à maximiser vos chances d'attirer l'attention des investisseurs les plus pertinents pour votre startup.

Le partenariat avec un nouvel investisseur peut être similaire à un « mariage » avec un contrat qui définira les termes de cette relation (de 3, 5 et parfois au-delà de 7 ans), y compris les clauses de séparation en cas de « divorce ». Il est donc primordial d'être aligné avec un investisseur qui partagera votre vision et vos valeurs.

3

Présentation

La levée de fonds est un processus long et difficile. Avoir une data room prête et bien structurée fera gagner du temps à vous, mais surtout à vos investisseurs potentiels.

Il vous faudra faire preuve de persévérance, d'adaptabilité et être prêt à faire face aux rejets. Les commentaires et critiques des premiers investisseurs vous permettront de peaufiner votre argumentaire et d'améliorer votre pitch deck et votre présentation orale.

En amont de vos présentations auprès des fondations ou des acteurs du mécénat privé, pensez à adapter votre contenu à votre auditoire ainsi qu'à leurs stratégies, que vous pouvez consulter sur leur site internet. Soignez votre pitch et créez une dynamique positive avec vos investisseurs cible en leur communiquant

régulièrement vos progrès. Répondez avec précision et transparence aux questions des investisseurs. Soyez juste dans les informations que vous leur partagerez en gardant bien en tête que ces données seront probablement vérifiées pendant la période de due diligence.

Pour assurer le suivi de vos progrès et communiquer avec les investisseurs, il existe de nombreux outils gratuits disponibles tels que Trello, Asana, ou encore Airtable. Ces outils vous permettent de suivre et de gérer efficacement vos avancées, de partager des mises à jour avec vos investisseurs et de collaborer facilement

4

Due diligence

Lors de la due diligence d'une startup dans l'économie bleue ou de toutes autres startups à impact, les investisseurs vont examiner de près divers aspects pour évaluer la viabilité de l'entreprise et le potentiel de retour sur investissement.

Le tableau ci-dessous présente une liste non-exhaustive des aspects et éléments spécifiques sur lesquels se pencheront les investisseurs dans leur analyse :

Modèle d'affaires	L'équipe
<ul style="list-style-type: none">> Comment l'entreprise génère-t-elle des revenus ?> Quel est le modèle de tarification ?> Quelle est la stratégie de croissance économique ?	<ul style="list-style-type: none">> L'expérience, la compétence et la complémentarité des fondateurs et de l'équipe de direction.> Leur historique en matière de gestion d'entreprise.

<p>Marché</p> <ul style="list-style-type: none"> > Taille du marché cible et opportunité de croissance. > Connaissance du marché et des concurrents. 	<p>Produit ou Service</p> <ul style="list-style-type: none"> > La technologie ou le produit est-il innovant ? > La preuve de concept ou les prototypes sont-ils existants ?
<p>Technologie</p> <ul style="list-style-type: none"> > La propriété intellectuelle est-elle protégée ? > Les brevets et licences sont-ils en ordre ? 	<p>Durabilité et impact environnemental</p> <ul style="list-style-type: none"> > Quel est l'impact environnemental du produit ou service ? > Les pratiques de développement durable sont-elles intégrées ?
<p>Aspects légaux et réglementaires</p> <ul style="list-style-type: none"> > Conformité aux lois et réglementations environnementales > Litiges potentiels ou en cours 	<p>Risques</p> <ul style="list-style-type: none"> > Identification des principaux risques et stratégies pour les gérer > Risques liés à la chaîne d'approvisionnement
<p>Finances</p> <ul style="list-style-type: none"> > État des finances de l'entreprise, y compris les revenus, les dépenses et les marges bénéficiaires. > Besoins en financements futurs. 	<p>Impact Social et/ou environnemental</p> <ul style="list-style-type: none"> > Mesure de l'impact social et/ou environnemental positif généré par l'entreprise. > Relations avec les parties prenantes et engagement

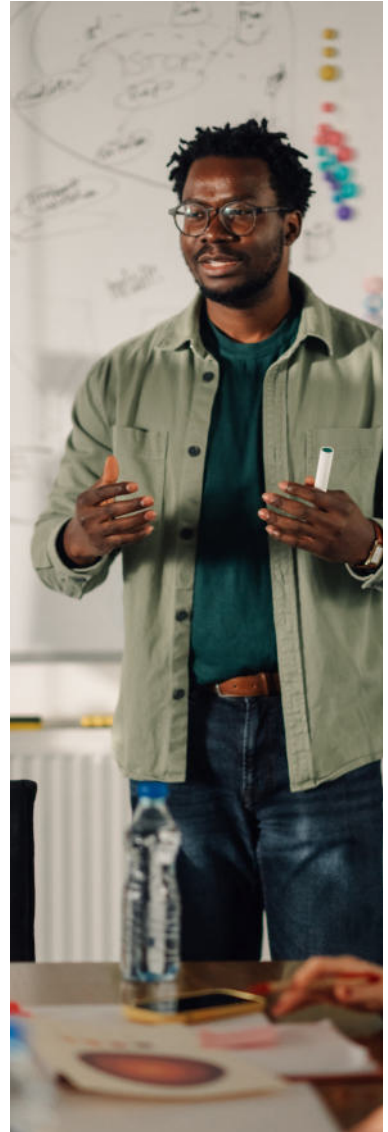
Chacun de ces thèmes nécessite une analyse approfondie, qui peut inclure des revues de documents, des entretiens avec l'équipe de direction et avec certains de vos clients, des évaluations financières, des évaluations de la concurrence et des enquêtes sur les pratiques environnementales et sociales. Les investisseurs cherchent à minimiser les risques potentiels tout en identifiant les opportunités de croissance et d'impact positif.

5

Négociation & clôture

Une fois que vous avez réussi à séduire des investisseurs potentiels avec votre pitch, il est temps d'aborder concrètement les modalités de l'investissement. Cette phase de négociation est la phase cruciale de votre levée de fonds. N'ayez pas peur de bien négocier en gardant en tête qu'il s'agit d'un partenariat sur le long terme et que les accords conclus à ce stade auront un impact majeur sur votre entreprise.

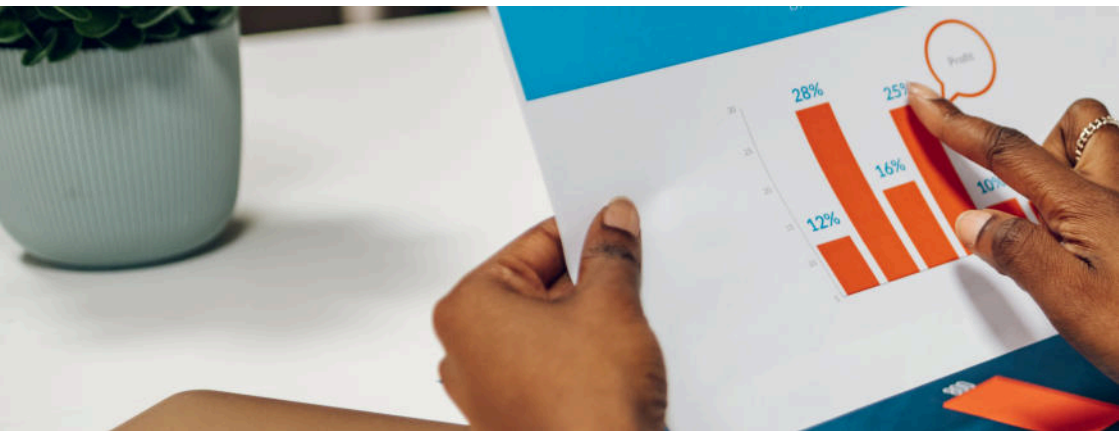
Les points clés à négocier sont la valorisation de votre startup, la part du capital que vous céderez aux investisseurs, les droits de protection des investisseurs (droit de veto, clauses anti-dilution, etc.) et possiblement un siège pour cet investisseur à votre conseil d'administration. Si vous n'êtes pas familiers avec les termes standards du marché, renseignez-vous en amont, ou n'hésitez pas à vous faire accompagner afin de défendre vos intérêts.



Une fois un accord trouvé, la phase de clôture peut être engagée. Les documents juridiques officiels sont alors rédigés, généralement une lettre d'intention puis les accords complets (pacte d'actionnaires, souscription d'actions, etc.). Dans cette étape vous aurez besoin des conseils d'avocats spécialisés pour bien comprendre les tenants et aboutissants de ces documents légaux complexes.

Durant toute cette phase de négociation puis de clôture, quelques conseils sont essentiels :

- Faites preuve de transparence totale sur la situation de votre startup auprès des investisseurs.
- Avancez étape par étape, sans rien bâcler ni se précipiter.
- Faites contre-valider tous les documents par vos experts (avocats, experts-comptables).
- Gardez à l'esprit les intérêts de long terme de votre entreprise, au-delà de cette seule levée de fonds.



- Une fois tout clos, focalisez-vous sur l'exécution opérationnelle.

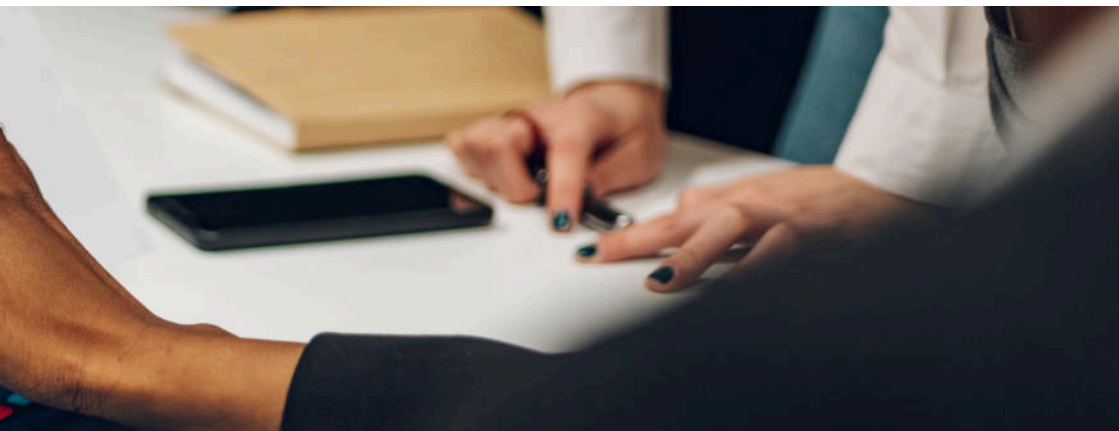
En conclusion, ne vous précipitez pas dans une levée de fonds sans avoir un plan clair sur le montant que vous souhaitez lever et la manière dont vous allez utiliser les fonds levés. Anticipez vos besoins financiers pour les 24 prochains mois pour vous aider à fixer un objectif de levée de fonds réaliste en conséquence.

Préparez-vous à fournir des informations détaillées sur tous les aspects de votre entreprise et soyez transparent et honnête afin de gagner la confiance des investisseurs.

N'hésitez pas à solliciter des experts en levée de fonds pour vous accompagner dans cet exercice.

N'oubliez pas qu'il s'agit d'un partenariat sur le long terme, au minimum 4 à 5 ans. Une communication régulière et transparente sur vos résultats et votre croissance sera essentielle, qu'ils soient positifs ou en deçà des attentes.

Une fois les fonds levés, utilisez-les en suivant scrupuleusement votre feuille de route et vos engagements auprès de vos investisseurs.



Abalobi -
Exemple du succès
d'une levée de
fonds dans
l'économie bleue

Abalobi : Développer la pêche durable grâce à une collecte de fonds stratégique

Fondée en 2017, Abalobi est une entreprise sociale hybride qui développe des technologies pour soutenir les communautés de pêcheurs artisanaux en Afrique et au-delà. Leur mission est de promouvoir des pratiques de pêche plus durables et équitables tout en améliorant les moyens de subsistance de ces communautés souvent marginalisées.

En 2019, Abalobi s'était déjà engagé auprès de groupes de pêcheurs artisanaux dans 4 pays : Afrique du Sud, Namibie, Seychelles et Maurice. Mais l'équipe avait de plus grandes ambitions : tester si elle pouvait étendre son impact à l'ensemble du continent africain et même à l'échelle mondiale. Pour y parvenir, ils se sont lancés dans une démarche de collecte de fonds à la fois ambitieuse et stratégique.

L'approche en deux volets

Abalobi a adopté une approche en deux volets en matière de collecte de fonds, exploitant à la fois les subventions et les investissements en capitaux propres à travers deux structures distinctes :

1. Subventions et financements philanthropiques pour financer leurs initiatives à but non lucratif

axées sur le développement communautaire, les efforts de conservation et la recherche, Abalobi a créé “Abalobi NPO” en tant qu'organisation faîtière. Cette entité a obtenu avec succès des subventions de diverses organisations internationales, fondations et agences gouvernementales.

Les principales subventions comprenaient :

- Subventions de la Fondation pour des projets, preuves de concepts et croissance dans de nouveaux pays avec de nouvelles plateformes ;
 - Fonds de l'Union Africaine pour les initiatives et l'impact de la sécurité alimentaire des communautés côtières ;
 - Bourses de recherche d'universités et d'organisations environnementales.
2. Investissements en actions pour la plateforme technologique. En parallèle, Abalobi a reconnu le besoin de capitaux substantiels pour faire évoluer sa plateforme technologique propriétaire. Cette application mobile et cette plateforme Web permettent la traçabilité numérique, le commerce électronique et l'inclusion financière pour les pêcheurs artisanaux.

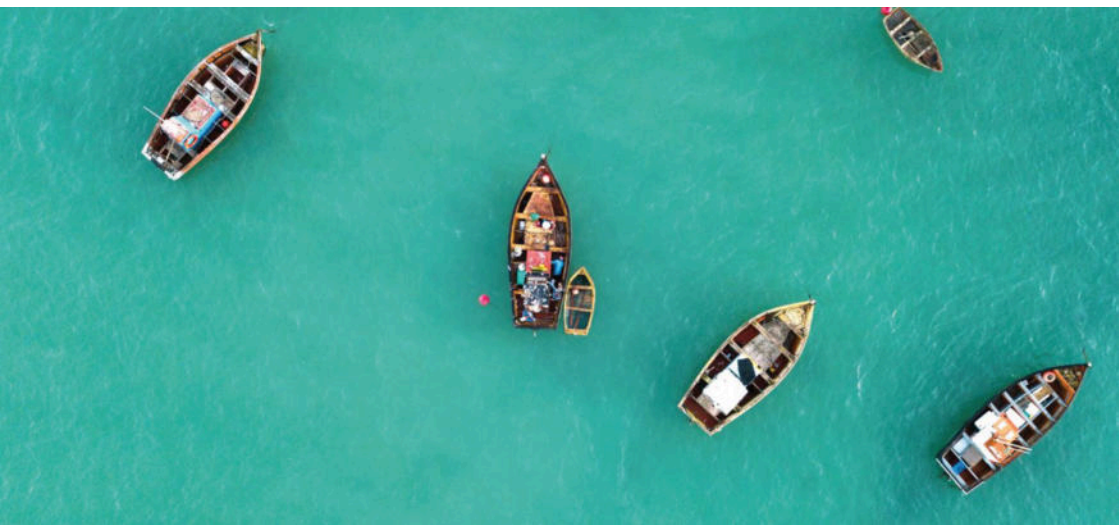
Pour financer cette filiale à but lucratif, Abalobi a levé des investissements en actions grâce à des tours de table auprès d'investisseurs d'impact alignés sur sa mission.

Le voyage de mise à l'échelle

Fort de cette approche de financement stratégique, Abalobi a pu étendre considérablement ses opérations :

- En 2022, ils avaient établi des programmes dans 8 pays africains, y compris de nouvelles régions comme l'Afrique de l'Est et l'Afrique de l'Ouest.
- En 2023, ils ont lancé des initiatives aux Palaos et au Chili, donnant ainsi une portée mondiale à leur solution.
- Aujourd'hui, la plateforme technologique et les programmes de pêche d'Abalobi couvrent plus de 12 pays à travers le monde.

Leur impact a été remarquable, avec plus de 6 800 pêcheurs artisanaux intégrés, permettant des chaînes d'approvisionnement en produits de la mer traçables et équitables tout en élevant ces communautés marginalisées.



Conseils du PDG

Partageant sa sagesse, [Serge Raemaekers](#), PDG d'Abalobi, offre ce conseil aux startups qui lèvent des fonds aujourd'hui:

« Concentrez-vous fortement sur l'impact et sur la façon dont vous mesurez ou vérifiez votre impact.

Construisez votre collecte de fonds sur la base de votre vision et de l'impact obtenu jusqu'à présent »

Grâce à son approche innovante à deux volets et à son engagement inébranlable envers sa mission, Abalobi a réussi à alimenter son expansion d'une initiative locale sud-africaine à une force mondiale favorisant les pratiques de pêche durables et élevant les communautés côtières du monde entier.





Répertoire des instruments financiers

Nous savons que la recherche de financement peut souvent sembler être un parcours du combattant. C'est pourquoi nous avons conçu cet outil pour simplifier ce processus, vous offrant une vue d'ensemble claire et structurée des options à votre disposition.

Ce répertoire a été pensé pour répondre à vos besoins spécifiques. Il vous permet de filtrer rapidement et efficacement les sources de financement selon deux critères essentiels :

1. Votre stade de développement : que vous soyez en phase d'amorçage, de croissance, ou de maturité.
2. Votre secteur d'activité spécifique au sein de l'économie bleue : de l'aquaculture durable à la biotechnologie marine, en passant par les énergies renouvelables offshore.

Accéder au répertoire
des instruments financiers :



Renforcer
l'écosystème

Bien que des financements soient disponibles pour soutenir ce secteur prometteur, il faut se rendre à l'évidence que de nombreux défis persistent, particulièrement pour les startups en phase de démarrage. Pour réaliser pleinement le potentiel de l'économie bleue dans notre région, plusieurs actions clés doivent être priorisées :

1. Faciliter le financement en early stage : les mécanismes de financement doivent être adaptés aux besoins spécifiques des startups de l'économie bleue, en tenant compte des risques inhérents à l'innovation dans ce domaine. Cela peut inclure la mise en place de fonds d'amorçage spécialisés, de garanties de prêts, ou de programmes de microfinancement dédiés.
2. Renforcer l'accompagnement sur le long-terme : au-delà du financement initial, il est essentiel d'offrir un soutien continu aux entrepreneurs. Cela peut prendre la forme de programmes de mentorat, d'incubateurs et d'accélérateurs spécialisés dans l'économie bleue, ainsi que de formations continues sur les aspects techniques et managériaux.
3. Mobiliser l'écosystème et le secteur privé : la collaboration entre les startups, les grandes entreprises, les universités et les centres de recherche est cruciale pour stimuler l'innovation

et assurer la viabilité à long terme des projets. Il faut encourager les partenariats public-privé, les programmes de recherche collaborative, et les initiatives de transfert de technologie.



4. Adapter les cadres réglementaires : les gouvernements doivent travailler à la création d'un environnement réglementaire favorable, qui encourage l'innovation tout en assurant la protection des ressources marines. Cela peut inclure des incitations fiscales pour les investissements dans l'économie bleue, la simplification des procédures administratives pour les startups du secteur, et l'élaboration de normes environnementales adaptées.

5. Promouvoir l'éducation et la sensibilisation : il est essentiel de développer les compétences locales et de sensibiliser le grand public aux opportunités offertes par l'économie bleue. Cela peut se faire à travers l'intégration de programmes spécialisés dans les cursus éducatifs, l'organisation d'événements de sensibilisation, et la mise en avant des success stories locales.

En mettant en œuvre ces actions de manière coordonnée et soutenue, nous pourrions créer un écosystème dynamique et résilient pour les startups de l'économie bleue en Indianocéanie. Le potentiel est immense : création d'emplois de qualité, innovation technologique, préservation de notre patrimoine marin, et positionnement de notre région comme un leader mondial de l'économie bleue durable.

L'avenir de nos îles est intrinsèquement lié à la santé de nos océans et à notre capacité à exploiter durablement leurs ressources. En facilitant le financement et le développement des startups innovantes de l'économie bleue, nous investissons non seulement dans notre prospérité économique, mais aussi dans la durabilité environnementale et la résilience de nos communautés insulaires.

Il est temps pour les gouvernements, les institutions financières, les investisseurs privés et tous les acteurs de l'écosystème de s'unir et d'agir concrètement pour libérer le plein potentiel de l'économie bleue dans notre région. Ensemble, nous pouvons construire un avenir bleu, prospère et durable pour l'Indianocéanie.

Conclusion

La région de l'océan Indien regorge d'opportunités inexploitées pour les startups de l'économie bleue, que vous soyez basés à Madagascar, Maurice, Mayotte, à la Réunion, aux Seychelles ou aux Comores. Avec une riche biodiversité marine, des savoir-faire ancestraux et un énorme potentiel de croissance durable dans des secteurs comme la pêche durable ou le tourisme durable, vous disposez d'atouts formidables à valoriser. Cependant, le chemin vers le succès n'est pas toujours simple. Pour réussir vos levées de fonds, suivez ces conseils pratiques : préparez minutieusement votre stratégie, vos documents financiers et identifiez les bons investisseurs cibles. Soignez vos pitches en mettant en avant votre vision à impact positif, les forces de votre équipe et vos perspectives de développement. Cultivez aussi votre réseau en participant à des événements dédiés et en établissant des relations durables. Et surtout, faites preuve de transparence absolue sur les risques comme sur les progrès réalisés - la confiance est la clé avec les investisseurs. Ne vous découragez pas face aux inévitables défis et soyez résilients. Avec rigueur et persévérance, vous parviendrez à convaincre les partenaires financiers de se joindre à votre aventure entrepreneuriale au service d'une économie bleue durable et régénératrice pour nos îles de l'océan Indien.



Boîte à outils et
ressources utiles

OUTILS PRATIQUES À LA CRÉATION D'ENTREPRISE



BPIFrance Création



Créer son pitch deck



Élaborer son plan de
financement initial

COMPRENDRE LA DILUTION
LORS D'UNE AUGMENTATION
DE CAPITAL



Article de
Paul le Coz

COMMENT
VALORISER
SA STARTUP



Valorisation
SeedLegal



5 méthodes de valori-
sation

COMMENT CRÉER
SA TABLE DE
CAPITALISATION



Capi SeedLegal

COMPRENDRE
LE BSA AIR



Financer votre startup
avec le BSA Air

SÉLECTIONNER
DES INDICATEURS DE
PERFORMANCE ET DE
MESURE POUR
VOTRE IMPACT



Capi SeedLegal

Glossaire

Bootstrapping	Le bootstrapping ou auto-amorçage est une stratégie de financement où l'entrepreneur utilise ses propres ressources financières, celles de son entourage immédiat, ou encore les premiers revenus générés par l'activité pour soutenir le lancement et le développement de sa start-up
Crowdfunding	Financement participatif
Data room	La data room est une salle de données virtuelles ou plate-forme cloud sécurisée qui permet de gérer et de partager les documents sensibles.
IFDD	Institut de la Francophonie pour le développement durable
Love money	Méthode de financement qui consiste à lever des fonds auprès de son entourage proche, comme sa famille ou de ses proches
MVP	Minimum viable product ou encore produit minimum viable
OIF	Organisation internationale de la Francophonie
Pivoter	Annonce un changement de cap pour une startup, soit en changeant de proposition de valeur, de segment de client, de canal de distribution, ou encore son modèle d'affaires
Product Market Fit	Le développement et l'adaptation continue du produit selon les retours.
REPOI	Représentation de l'Organisation internationale de la Francophonie pour l'océan Indien.
Scaling	Phase de croissance
Traction	Indicateur quantitatif démontrant l'intérêt croissant du marché pour un produit ou un service
Vallée de la mort	Désigne pour les startups, la période de turbulence entre le lancement du produit (ou d'un service) et le décollage commercial
ZEE	Zone économique exclusive



Organisation internationale de la Francophonie (OIF)
Représentation de l'OIF pour l'Océan Indien
29, rue Prince Ratsimamanga BP 206
Antananarivo, Madagascar
repoi@francophonie.org

OceanHub Africa
The Avenue Conference Venue,
40 Dock Rd, Victoria & Alfred Waterfront,
Cape Town, 8001
contact@oceanhub.africa