

# Sahel Business Angels Club 2018



Lancement: **2018**

Club d'investisseurs  
"Financer l'innovation Africaine"

## Vision & Mission

Au cœur de l'Afrique de l'Ouest, le Sahel fait face à de nombreux défis démographiques, climatiques, sécuritaires, sociaux... Le développement d'un tissu économique solide composé d'entreprises à fortes valeurs ajoutées est le vecteur du changement de l'Afrique de l'ouest, et le moyen de réponse le plus adapté à tous ces challenges.

Le Sahel Business Angels Club (SBAC) ambitionne d'être un acteur central dans l'écosystème des entreprises innovantes au Sahel.

## Rayon d'action

Fort de son réseau d'incubateurs partenaires, le SBAC aura un rayon d'investissement englobant la bande Sahélienne et une partie de l'Afrique de l'Ouest.



## Investir et s'investir

En s'appuyant sur le réseau d'incubateurs partenaires, reconnus dans toute la sous région, le SBAC ambitionne d'investir dans des startups à très fort potentiel.

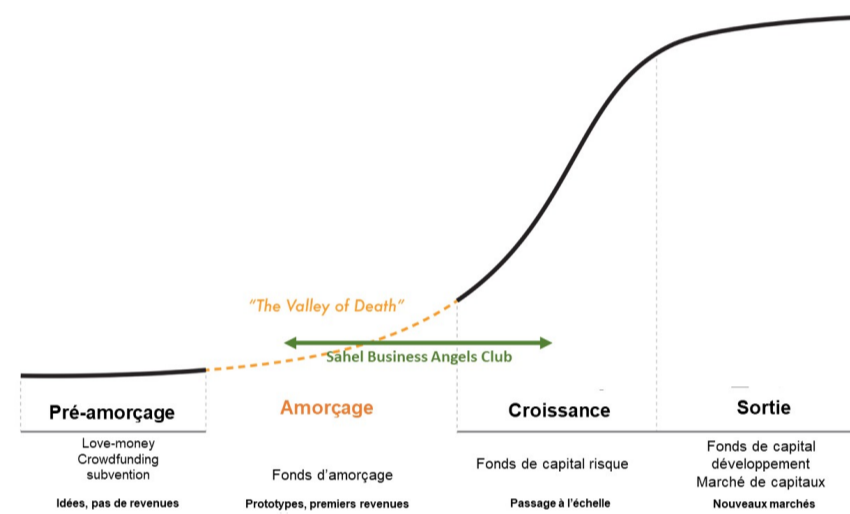
Le club organisera très régulièrement des séances de pitches au seins des structures partenaires, afin de sourcer les projets que ses membres souhaiteront financer, seul ou en co-financement. Les séances pourront être suivie par les membres en présentiel et en visio, et les pitches seront disponibles en vidéo pour rediffusion.

## Créer de la valeur

Les Business Angels ont dans leur ADN l'accompagnement des entreprises financées. Ils sont plus que des simples investisseurs, ils sont des véritables mentors pour les entrepreneurs financés ! Ils apportent donc leurs expériences, ainsi que leurs réseaux personnels et aident ainsi à la réussite des entreprises innovantes et à fort potentiel de croissance.

*Investisseurs, rejoignez nous et créez de la valeur avec des projets porteurs de valeur !*

## Positionnement



## Montants des investissements



## Parcours d'investissement du SBAC

### Les critères de sélection

- Un projet de développement innovant et à fort impact socio-économique
- Un potentiel de passage à l'échelle sahéenne certain
- Un avantage concurrentiel significatif

### Les étapes jusqu'au financement

- **La sélection** sur dossier
- **Le pitch** : présentation de 5 minutes devant les membres
- **L'instruction** par des membres investisseurs potentiels et la négociation des conditions de participation au capital
- **La plénière** : présentation pour investissement devant les membres
- **Le closing** : signature du pacte et versement des fonds

## Le réseau d'incubateurs

