

Programme DeSIRA – « *Development Smart Innovation through Research in
Agriculture* »

Convention de contribution : FOOD/2021/422-681

Activité 2.5 : *Soutien aux startups dirigées par les femmes et les jeunes*

Livrable 2.5.3 : **Contacts avec des investisseurs potentiels en
Afrique et en Europe**



Partenaire responsable de l'activité : CIHEAM Bari

Partenaires concernés : UJKZ, UAM, Bioversity, LUKE

Juin 2025

Etat d'avancement : Approuvé

Distribution : Public

Groupe de travail :

- *CIHEAM Bari* : Annarita ANTONELLI, Damiano PETRUZZELLA, Francesco NOTARANGELO, Hamid EL BILALI, Claudio BOGLIOTTI
- *Bioversity International* : Teresa BORELLI, Francesca GRAZIOLI
- *LUKE* : Susanna ROKKA, Janne SAARIKKO
- *UJKZ* : Daniel DORI, Bilampoa GNOUMOU/THIOMBIANO, F. Emilie G. SANON/OUATTARA, Reine Fanta TIETIAMBOU, Stéphane BAYALA, Zakaria KIEBRE, Jacques NANEMA
- *UAM* : Lawali DAMBO, Halima DIADIE, Inoussa M. MAAROUHI, Yacoubou BAKASSO, Almoustapha BOUKARI, Daouda ANZA, Abdoulaye SOULEYMANE, Garba DANDARE
- *Afrique Verte Burkina (APROSSA)* : Ali Badara DIAWARA
- *Afrique Verte Niger (AcSSA)* : Bassirou NOUHOU

Photo en couverture :

Exposition de produits des startups

Crédit : Mariétou KONATE

Citation suggérée :

SUSTLIVES (2025). Contacts avec des investisseurs potentiels en Afrique et en Europe. Agence italienne pour la coopération au développement (AICS), Ouagadougou (Burkina Faso) & Centre international de hautes études agronomiques méditerranéennes (CIHEAM-Bari), Valenzano (Bari, Italie).

Cette publication a été produite avec le soutien financier de l'Union européenne.
Son contenu relève de la seule responsabilité de l'auteur et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'Union européenne.

Table des matières

Liste des abréviations et des acronymes.....	4
Résumé.....	5
Introduction.....	6
1. Liste des potentiels investisseurs.....	7
Sudagri – Burkina Faso	7
Agrosources group – Côte d’Ivoire.....	7
ADEPME – Sénégal	8
Etablissement Salina – Burkina Faso	9
ANIPEX – Niger	9
YIRIWA – Mali.....	10
MKB Sarl - Congo.....	11
Batatica Fit - Colombia	11
2. Analyse des réponses des investisseurs potentiels	12
2.1 Profil des répondants	12
2.2 Intérêt pour le secteur agroalimentaire.....	12
2.3 Expérience en Afrique	13
2.4 Produits d’intérêt	13
2.5 Préférences en matière d’investissement.....	13
2.6 Critères clés d’investissement.....	13
3. Salon MACFRUT 2024 – Une vitrine internationale pour l’innovation agroalimentaire	14
MKB Sarl au Congo	14
Batatica Fit.....	14
Conclusion	16
Annexe 1.....	17

Liste des abréviations et des acronymes

ADEPME	Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises, Sénégal
ANIPEX	Agence Nigérienne de Promotion des Exportations
BTTi	Bureau de transfert technologique et Incubateur
CIHEAM	Centre international de hautes études agronomiques méditerranéennes
CIUAM	Centre Incubateur de l'Université Abdou Moumouni
DTA	Département Technologie Alimentaire
IRSAT	Institut de recherche en Sciences Appliquées et Technologie
LUKE	<i>Natural Resources Institute Finland</i>
NUS	Cultures négligées et sous-utilisées
PDCO	Patate douce à chair orange
UAM	Université Abdou Moumouni
UJKZ	Université Joseph Ki-Zerbo

Résumé

SUSTLIVES est un projet financé par l'Union Européenne, dans le cadre du programme DeSIRA, démarré en août 2021 pour une durée de quatre ans.

L'Agence italienne pour la coopération au développement (AICS) est la coordonnatrice du projet et le CIHEAM Bari en est le responsable de la gestion technico-scientifique.

SUSTLIVES vise à renforcer les capacités de recherche et d'innovation des acteurs sur les chaînes de valeur des cultures négligées et sous-utilisées (NUS) au Burkina Faso et au Niger par l'intermédiaire de deux universités locales (Université Joseph KI-ZERBO (UJKZ) du Burkina Faso et Université Abdou Moumouni (UAM) du Niger) afin de mener à bien les processus de soutien SUSTLIVES. Le projet vise également à accueillir les activités de soutien aux femmes et aux jeunes désireux d'exploiter les opportunités d'entrepreneuriat.

Dans le cadre du projet, une activité essentielle a été consacrée à l'établissement de contacts entre les startups participantes et des investisseurs potentiels, tant européens qu'africains. Ces échanges jouent un rôle fondamental dans le développement des jeunes entreprises innovantes, en leur offrant des opportunités de financement, de mise en réseau et d'accès à de nouveaux marchés.

La méthodologie adoptée pour faciliter ces connexions a reposé principalement sur la participation à des salons et événements spécialisés organisés en Italie, permettant des rencontres directes avec des investisseurs et des acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial. Des démarches de contact direct ont également été mises en œuvre, notamment par le biais de présentations individuelles et de sessions de mise en relation ciblées.

Cependant, plusieurs difficultés ont été rencontrées au cours de cette phase. La majorité des startups étant à un stade très précoce de développement, leur attractivité pour les investisseurs – en particulier européens – s'est révélée limitée. Ce contexte a nécessité un travail important de sensibilisation et de valorisation de leur potentiel à moyen et long terme.

Introduction

Dans le cadre du projet SUSTLIVES, qui vise à promouvoir des systèmes alimentaires durables en Afrique à travers la valorisation des cultures négligées et sous-utilisées (NUS), telles que le moringa et la patate douce, un volet essentiel consiste à soutenir l'émergence et la croissance de startups innovantes engagées dans cette mission. Afin d'assurer la pérennité et le développement de ces jeunes entreprises, l'établissement de relations solides avec des investisseurs sensibles à l'impact social, économique et environnemental devient un levier stratégique.

Dans le cadre du projet, une activité essentielle a été consacrée à l'établissement de contacts entre les startups participantes et des investisseurs potentiels, tant européens qu'africains. Ces échanges jouent un rôle fondamental dans le développement des jeunes entreprises innovantes, en leur offrant des opportunités de financement, de mise en réseau et d'accès à de nouveaux marchés.

Cette phase d'ouverture aux investisseurs a fait suite à un parcours structuré de renforcement des capacités des startups¹. Celles-ci ont bénéficié de sessions de coaching individualisé, d'un appui à l'acquisition de biens destinés à renforcer leur activité, ainsi que de formations spécifiques sur des thématiques verticales liées à leurs secteurs d'intervention. Ces actions leur ont permis de consolider leurs modèles d'affaires et d'accroître leur niveau de préparation à l'approche du marché.

La méthodologie adoptée pour faciliter les connexions avec les investisseurs a reposé principalement sur la participation aux salons spécialisés MACFRUT 2024 et 2025, organisés en Italie. Ces événements ont constitué une plateforme stratégique pour établir des contacts directs avec des investisseurs européens et africains. À cette occasion, des questionnaires ont également été administrés afin d'évaluer l'intérêt concret des investisseurs pour les projets présentés (questionnaire en Annexe).

Ce rapport explore les démarches entreprises pour identifier, approcher et engager des investisseurs potentiels, tout en mettant en lumière les atouts et les défis liés à la promotion de modèles économiques centrés sur la valorisation des cultures oubliées. Il s'agit de tracer un panorama des premières interactions, des opportunités détectées, et des leçons tirées dans le cadre de cette mise en relation entre innovation agroalimentaire et financement à impact.

¹ SUSTLIVES (2025). Startups et coopératives accompagnées. Agence italienne pour la coopération au développement (AICS), Ouagadougou (Burkina Faso) & Centre international de hautes études agronomiques méditerranéennes (CIHEAM-Bari), Valenzano (Bari, Italie). https://www.sustlives.eu/wp-content/uploads/2021/02/SUSTLIVES_A2.5_Livrable-2_Startups-et-cooperatives-accompagnees-Fin.pdf

1. Liste des potentiels investisseurs

Sudagri – Burkina Faso

Personne à contacter : Mohamed M. DIASSO

mdiasso@gmail.com

Intérêt pour les Cultures et Produits

- Patate douce – PDCO
- Moringa
- Gombo
- Oseille de Guinée
- Manioc

Niveau et typologie d'investissement

Investissement supérieur à 50.000 Euros

Financement ou prêts

Partenariats opérationnels

Transfer de technologie et formation

Les facteurs plus importants dans une opportunité d'investissement

Retour économique

Impact social et environnemental

Innovation technologique

AgroSources group – Côte d'Ivoire

Personne à contacter : Joelle GBIZIE

Directrice des Ressources Humaines

<https://www.agrosources.com/>

AgroSources se positionne comme un acteur clé dans la promotion de solutions innovantes pour exploiter les ressources du continent africain. La mission est d'accompagner les nations africaines vers l'industrialisation qui est un levier essentiel pour atteindre la souveraineté industrielle et alimentaire. L'industrialisation de l'agriculture et des ressources naturelles africaines revêt une importance capitale pour garantir une croissance durable et équilibrée et en investissant dans des infrastructures modernes, des technologies de pointe et des processus innovants, le groupe contribue à transformer les secteurs agricole et agroalimentaire en moteurs de développement économique et social.

AgroSources s'engage à favoriser l'émergence d'une production locale et diversifiée, répondant aux besoins du continent tout en préservant son environnement. On encourage le développement de filières agro-industrielles intégrées, créatrices de valeur ajoutée et d'emplois locaux, pour une économie plus résiliente et autonome.

Intérêt pour les Cultures et Produits

- Patate douce - PDCO
- Manioc

Niveau et typologie d'investissement

Investissement de 5.000 à 20.000 Euros

Partenariats opérationnels

Les facteurs plus importants dans une opportunité d'investissement

Retour économique

Impact social et environnemental

Innovation technologique

ADEPME – Sénégal

Personne à contacter : Elhadji Abdou NDIONE

Chargé de Programme

<https://adepme.sn/>

L'Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises du Sénégal

apporte conseils et orientations aux porteurs d'idées et dirigeants de PME tout au long de la vie de leur entreprise : la création ou la reprise d'une activité, la croissance ou la restructuration d'entreprise. Des entretiens personnalisés et des visites de sites permettent de réaliser un pré-diagnostic d'entreprise ou une revue de projets nécessaires à la définition d'un plan d'accompagnement. Le promoteur est au centre de ce plan d'accompagnement et bénéficie de l'expertise de consultants dans la mise en œuvre.

Intérêt pour les Cultures et Produits

- Patate douce – PDCO
- Moringa
- Amarante
- Gombo
- Oseille de Guinée
- Manioc

Niveau et typologie d'investissement

Investissement de 5.000 à 20.000 Euros

Financement ou prêts

Partenariats opérationnels

Les facteurs plus importants dans une opportunité d'investissement

Retour économique
Impact social et environnemental
Innovation technologique

Etablissement Salina – Burkina Faso

Personne à contacter : Maimouna W. OUEDRAOGO
maimounaouedraogo383@gmail.com

Intérêt pour les Cultures et Produits

- Moringa

Niveau et typologie d'investissement

Investissement supérieur à 50.000 Euros

Les facteurs plus importants dans une opportunité d'investissement

Retour économique

ANIPEX – Niger

Personne à contacter : Abdoul-Kader BOUBACAR SIDIBE
Managing Director
<https://anipex.org/>

Agence Nigérienne de Promotion des Exportations (ANIPEX) est une société d'Etat créée dans le cadre de la promotion de l'exportation et de la pérennisation des acquis du projet de promotion de l'exportation des produits agricoles et animaux (PPEAP). Elle est une structure spécialisée de la Chambre de Commerce et de l'Industrie du Niger.

Mission

La mission principale de l'Agence Nigérienne de Promotion des Exportations (ANIPEX) est d'assurer une croissance soutenue des exportations de différents produits agro-pastoraux, industriels et artisanaux.

Elle est l'interface de tous les intervenants en matière de développement des exportations et le point focal de tous les partenaires dans le cadre de la promotion des exportations au Niger.

Les missions spécifiques de l'Agence sont :

- La réduction de la dépendance de l'économie nigérienne vis-à-vis d'un seul produit traditionnel d'exportation qu'est l'Uranium
- La diversification des marchés et le renforcement des capacités à l'exportation des opérateurs économiques nigériens
- La promotion des produits nigériens sur les marchés extérieurs
- Le renforcement des capacités techniques et de gestion des entreprises et organisations professionnelles exportatrices
- L'institution d'un dialogue entre le secteur public et privé, en vue de contribuer à l'amélioration de l'environnement des exportations et de la production à l'exportation.

Intérêt pour les Cultures et Produits

- Moringa
- Manioc

Niveau et typologie d'investissement

Investissement supérieur à 50.000 Euros
Joint-ventures

Les facteurs plus importants dans une opportunité d'investissement

Retour économique
Impact social et environnemental
Innovation technologique

YIRIWA – Mali

Personne à contacter : Mme Binta DIAKITE
Directrice et Fondatrice de Yiriwa Intercontinental Consulting

<https://yiriwaic.com/fr/presentation/>

Créer en avril 2022, YIRIWA Intercontinental Consulting est un cabinet de conseil en développement d'affaires. Nous accompagnons les entreprises à entrer sur de nouveaux marchés et/ou à s'y développer. Nous accompagnons également les décideurs publics dans leurs politiques de développement économique à travers le secteur privé. Nous sommes connectés au monde grâce à nos partenaires en Afrique, en Europe et en Amérique. Notre équipe travaille en langue bambara, française, anglaise et espagnole.

Intérêt pour les Cultures et Produits

- Patate douce - PDCO
- Moringa
- Oseille de Guinée

Niveau et typologie d'investissement

Investissement supérieur à 50.000 Euros
Financement ou prêts

Les facteurs plus importants dans une opportunité d'investissement

Retour économique

MKB Sarl - Congo

Le GMKB SARL est un groupe né en 2009, fonctionnant comme un simple commercial. Sa dernière restructuration est intervenue en 2019, avec qualités d'une entreprise à vocation agricole, dans le but de susciter un accroissement de la production agricole. Le Groupe MKB a des compétences très modernes dans l'agriculture, l'élevage, la restauration.

Batatica Fit - Colombia

Batatica Fit, une entreprise colombienne spécialisée dans la valorisation de la PDCO, ouvrant la voie à un dialogue Sud-Sud prometteur. La société Batatica Fit Sas est une micro-entreprise constituée en 2024. Sa forme juridique est Société Par Actions Simplifiée et appartient au secteur économique *Elaboracion De Otros Productos Alimenticios N.c.p.*

2. Analyse des réponses des investisseurs potentiels

Dans le cadre du projet **SUSTLIVES**, un questionnaire a été soumis à des acteurs économiques d'Afrique de l'Ouest et Centrale pour évaluer leur intérêt en matière d'investissement dans les startups agroalimentaires valorisant des cultures négligées comme le moringa, la patate douce ou l'amarante. Neuf structures ont répondu à l'enquête, représentant une diversité géographique et sectorielle intéressante. L'analyse ci-dessous synthétise les tendances dégagées.

2.1 Profil des répondants

Les organisations ayant répondu proviennent de **huit pays africains**, ce qui reflète une diversité régionale et un pays de l'Amérique du Sud :

- **Afrique de l'Ouest** : Burkina Faso (Sudagri, Etablissement Salina, UNPM-B), Niger (ANIPEX), Côte d'Ivoire (AgroSources Group), Mali (YIRIWA), Sénégal (ADEPME)
- **Afrique Centrale** : Congo (MKB Sarl)
- **Amérique du sud** : Colombia (Batatica Fit)

On retrouve parmi les répondants à la fois :

- Des **entreprises privées** du secteur agroalimentaire (Batatica Fit, AgroSources Group, MKB Sarl) ;
- Des **structures de soutien à l'entrepreneuriat et à l'investissement** (ADEPME – Agence sénégalaise de développement des PME) ;
- Des **organisations professionnelles ou interprofessionnelles** (ANIPEX – Association nationale des exportateurs du Niger, UNPM-B – Union nationale des producteurs du Burkina) ;
- Et des **initiatives de transformation ou de commercialisation locale** (Etablissement Salina, YIRIWA).

Cette variété est un atout, car elle reflète des visions complémentaires : certains sont déjà dans la production ou la transformation, d'autres dans l'accompagnement ou l'export.

2.2 Intérêt pour le secteur agroalimentaire

La majorité des répondants indiquent déjà **intervenir dans le secteur agroalimentaire**, principalement dans :

- La **transformation de produits agricoles** ;
- Le **commerce et la distribution** ;
- Et dans certains cas, des **initiatives technologiques et innovantes** (ex : Batatica Fit, qui valorise la patate douce sous forme de produits nutritionnels).

Cela confirme un ancrage solide dans la chaîne de valeur agroalimentaire, ainsi qu'une ouverture aux innovations liées aux NUS (cultures négligées).

2.3 Expérience en Afrique

Une partie significative des investisseurs interrogés ont déjà une expérience en Afrique, ce qui facilite leur compréhension des contextes locaux et renforce la faisabilité de leur engagement. Pour ceux n'ayant pas encore investi sur le continent, leur intérêt manifesté ouvre la voie à des actions de sensibilisation ou de co-investissement progressif.

2.4 Produits d'intérêt

Les cultures les plus citées comme présentant un potentiel d'investissement sont :

- **Moringa** : Apprécié pour ses propriétés nutritionnelles et son potentiel à l'export.
- **Patate douce** : Notamment dans une logique de transformation (chips, farine, purée, etc.).
- **Amarante et Gombo** : Produits locaux appréciés pour la consommation de masse et leur adaptabilité.

Ce classement montre que les investisseurs ciblent des produits à **valeur nutritionnelle, économique et culturelle** forte, avec un potentiel de marché local et régional.

2.5 Préférences en matière d'investissement

Les niveaux d'investissement les plus souvent sélectionnés se situent dans les **tranches intermédiaires** (entre **5.000 € et 50.000 €**), suggérant une logique d'investissement progressif, adaptée aux jeunes entreprises en phase de croissance.

Concernant les modalités :

- Les **partenariats opérationnels** sont privilégiés, traduisant une volonté de s'impliquer dans la gestion ou le développement technique des entreprises ;
- Tandis que les **financements ou prêts** restent envisageables, mais moins dynamiques.

Cela révèle une **approche proactive et accompagnatrice**, plutôt qu'un simple financement passif.

2.6 Critères clés d'investissement

Les critères les plus fréquemment mentionnés sont :

- **L'impact social et environnemental**, en cohérence avec la mission du projet SUSTLIVES (appui aux femmes, jeunes, durabilité),
- **La rentabilité économique**

Ces éléments traduisent une forte sensibilité à l'**investissement à impact**, combiné à une exigence de viabilité commerciale.

3. Salon MACFRUT 2024 – Une vitrine internationale pour l’innovation agroalimentaire

La participation de la startup Ladiagro, originaire du Burkina Faso, à l’édition 2024 du salon MACFRUT a marqué une étape stratégique dans son développement et sa visibilité à l’échelle internationale. Cet événement, reconnu comme l’un des principaux rendez-vous du secteur agroalimentaire en Europe, a offert à la jeune entreprise une plateforme unique pour présenter l’originalité et la richesse de ses produits, issus principalement de la transformation de la patate douce à chair orange (PDCO) et d’autres matières premières locales.

Sur le stand, les visiteurs ont pu découvrir une gamme variée et innovante de produits transformés : confitures de PDCO aux agrumes et à la fleur d’oranger, nectar PDCO-orange-carotte, farine et grumeaux de PDCO, ainsi que du vinaigre de vin de PDCO. L’entreprise a également mis en valeur des produits à base d’hibiscus – confiture, sirop, fleurs séchées – et une gamme nutritionnelle à base de voandzou (snack, farine, conditionnement sous vide). L’amarante en branche ainsi qu’un nectar de maïs au moringa sont venus compléter une offre à la fois gourmande et porteuse d’identité culturelle.

Cette présence au salon a non seulement permis de valoriser la créativité et le savoir-faire local de Ladiagro, mais aussi de nouer des partenariats importants.

MKB Sarl au Congo

Le GMKB sarl est un groupe né en 2009, fonctionnant comme un simple commercial. Sa dernière restructuration est intervenue en 2019, avec qualités d’une entreprise à vocation agricole, dans le but de susciter un accroissement de la production agricole. Le Groupe MKB a des compétences très modernes dans l’agriculture, l’élevage, la restauration.

Un contrat de coopération est en cours de finalisation entre Ladiagro et le groupe **MKB Sarl au Congo**, visant à renforcer les capacités des acteurs locaux sur les techniques de transformation des fruits et légumes.

Batatica Fit

Des échanges riches en enseignements ont eu lieu avec **Batatica Fit**, une entreprise colombienne spécialisée dans la valorisation de la PDCO, ouvrant la voie à un dialogue Sud-Sud prometteur. La société Batatica Fit Sas est une micro-entreprise constituée en 2024. Sa forme juridique est Société Par Actions Simplifiée et appartient au secteur économique *Elaboracion De Otros Productos Alimenticios N.c.p.*

L’expérience MACFRUT 2024 a également été l’occasion de faire évoluer l’entreprise de manière concrète :

- Un nouveau projet, intitulé Place des NUS dans la cuisine moderne contemporaine, a été conceptualisé à la suite des inspirations tirées du salon.
- Les emballages ont été entièrement repensés pour devenir plus fonctionnels et adaptés aux exigences du marché.
- La chaîne d’approvisionnement a été améliorée, notamment grâce à l’identification de fournisseurs et de solutions de commande simplifiées depuis la Chine.

Enfin, Ladiagro a pu découvrir de nouvelles technologies susceptibles de renforcer ses capacités de production et d’innovation.

Selon la fondatrice de Ladiagro, cette expérience a été bien plus qu'une simple participation à une foire : « MACFRUT nous a permis de nous confronter à la réalité du marché international, de mesurer l'intérêt pour nos produits et surtout de prendre conscience de notre potentiel. Cette visibilité nous encourage à poursuivre nos efforts pour faire rayonner les produits du Burkina Faso au-delà de nos frontières. »

Ainsi, la participation de Ladiagro à MACFRUT 2024 s'inscrit pleinement dans une dynamique de professionnalisation, d'ouverture et de croissance durable, au service de l'agriculture locale et de l'innovation en Afrique de l'Ouest.



Figures 1 et 2. Participation de Ladiagro à MACFRUT 2024.

Conclusion

Les résultats des contacts avec des potentiels investisseurs mettent en lumière un réel **intérêt régional pour l'investissement dans les startups agroalimentaires travaillant sur les cultures négligées**. La diversité des profils des organisations contactées, conjuguée à leur implication directe ou indirecte dans le secteur, offre une base solide pour le développement de partenariats. Des actions complémentaires comme l'organisation de **rencontres B2B ciblées, des sessions de pitch investisseur** ou **l'élaboration de dossiers de projets structurés** permettraient de concrétiser cet intérêt en engagements financiers réels au service des startups accompagnées par le projet SUSTLIVES.

Annexe 1. Questionnaire sur Investisseurs potentiels dans les Startups Agroalimentaires du Burkina Faso et du Niger

Merci pour votre intérêt envers les opportunités d'investissement dans le secteur agroalimentaire innovant au Burkina Faso et au Niger. Les startups impliquées ont participé au projet SUSTLIVES, une initiative du programme DESIRA de l'Union Européenne, qui vise à valoriser les cultures négligées dans ces deux pays, contribuant ainsi à la durabilité économique des populations les plus vulnérables, notamment les femmes et les jeunes (<https://www.sustlives.eu/en/>). Nous vous invitons à remplir ce court questionnaire afin de mieux comprendre votre intérêt et préférences en matière d'investissement.

1. Informations Générales

- Nom et Prénom _____
- Entreprise/Organisation _____
- Email _____
- Numéro de téléphone _____
- Pays de résidence _____

2. Intérêt pour le Secteur Agroalimentaire

- Investissez-vous actuellement dans le secteur agroalimentaire ? () Oui () Non
- Si oui, dans quels domaines spécifiques ? (Vous pouvez sélectionner plusieurs options)

- () Production agricole
- () Transformation alimentaire
- () Distribution et commerce
- () Technologie et innovation
- () Autre : _____

- Avez-vous une expérience d'investissement en Afrique ? () Oui () Non

3. Intérêt pour les Cultures et Produits

Quels sont les produits agroalimentaires qui vous intéressent le plus pour un éventuel investissement ? (Sélectionnez toutes les options pertinentes)

- () Patate douce
- () Moringa
- () Amarante
- () Gombo
- () Oseille de Guinée

- Manioc
 Autre : _____

4. Type d'Investissement

- Quel niveau d'investissement pourrait vous intéresser ?
 - Inférieur à 5 000 €
 - 5 000 € - 20 000 €
 - 20 000 € - 50 000 €
 - Supérieur à 50 000 €
- Préférez-vous investir dans :
 - Financements ou prêts
 - Partenariats opérationnels
 - Autre : _____
- Quels sont les facteurs les plus importants pour vous dans une opportunité d'investissement ? (Choisissez jusqu'à 3)
 - Impact social et environnemental
 - Retour économique
 - Scalabilité de l'entreprise
 - Innovation technologique
 - Autre : _____

5. Autres Commentaires et Disponibilité

- Seriez-vous intéressé à participer à des réunions ou webinaires informatifs sur les opportunités d'investissement au Burkina Faso et au Niger ? Oui Non
 - Avez-vous des questions ou suggestions concernant les opportunités d'investissement dans le secteur agroalimentaire de ces pays ?
- _____
- _____

J'accepte explicitement et intégralement la "Note d'information sur la collecte, la conservation et le traitement des données personnelles" fournie par le CIHEAM Bari et téléchargeable [en cliquant ici](#), et j'autorise expressément et pleinement l'utilisation de mes données personnelles par le CIHEAM Bari pour les besoins du projet SUSTLIVES.

J'autorise le traitement de mes données personnelles pour l'envoi de communications, même après la clôture du projet SUSTLIVES, à des fins d'information et de diffusion d'activités et d'opportunités d'intérêt commun.

Signature