

NOTE CONCEPTUELLE

Groupe de Travail No.3 – Intermédiaires

Plateforme Nationale pour l'Investissement à Impact en RDC (NPII-DRC)

1. Contexte et justification

Le développement d'un écosystème d'investissement à impact performant repose sur un élément souvent sous-estimé mais déterminant :

👉 **les intermédiaires.**

Les expériences des **34 National Partners du GSG Impact** montrent que les pays ayant réussi à **structurer leur marché de l'impact** ont investi de manière prioritaire dans le **développement d'intermédiaires** capables de :

- structurer des opportunités d'investissement
- réduire les asymétries d'information
- accompagner les entreprises vers l'investissement
- connecter l'offre et la demande de capital

En RDC, cet écosystème est encore **fragmenté, embryonnaire et peu coordonné**, ce qui **limite fortement la capacité du marché à attirer du capital privé**, malgré un potentiel économique considérable.

2. Définition et rôle des intermédiaires

Les intermédiaires sont des acteurs clés situés entre :

👉 **les investisseurs (offre de capital)**

👉 **les entreprises / projets (demande de capital)**

Ils incluent notamment :

- incubateurs et accélérateurs (comme Kinshasa Innovation Center)
- conseillers financiers et consultants (comme 4IP Group Sàrl)
- plateformes d'investissement
- gestionnaires de fonds

- organisations de développement de pipelines (comme ANAPI-invest in DRC)
- structures de soutien technique (TA providers)

👉 Leur rôle principal est de rendre les projets **“investment-ready”**.

3. Diagnostic du contexte en RDC

Principales contraintes identifiées

- **Faible nombre** d’intermédiaires spécialisés en impact
- **Manque de capacités techniques** (structuration financière, IM/MES)
- **Absence de pipelines** structurés et crédibles
- **Faible connexion** avec les investisseurs internationaux
- **Fragmentation** des initiatives existantes (KIC, CCSC, etc.)
- **Faible professionnalisation** du secteur créatif et des PME

👉 Résultat :

Le capital existe, mais ne trouve pas de projets investissables.

4. Objectif du Groupe de Travail

👉 Développer une **stratégie nationale pour renforcer et structurer les intermédiaires** afin de :

- augmenter le **nombre** de projets “investment-ready”
 - améliorer la **qualité** des pipelines
 - faciliter la **mobilisation** de capitaux privés
 - structurer des chaînes de valeur sectorielles (cf. ITC)
-

5. Axes stratégiques prioritaires (inspirés des meilleures pratiques GSG)

Axe 1 – Développement de pipelines d’investissement

Objectif :

Créer un flux constant de projets structurés et investissables

Actions clés :

- Identification de projets prioritaires par secteur
- Création de **pipeline platforms sectorielles**
- Standardisation des critères d’investissement

Exemple international :

- Plateformes de deal-flow en **Inde, UK, Brésil ou Nigeria & Ghana**
-

Axe 2 – Renforcement des capacités des intermédiaires

Objectif :

Professionnaliser les acteurs locaux

Actions clés :

- Programmes de formation (finance, impact, structuration)
- Certification (ex: SDG Impact Standards par Gérant de 4IP Group)
- Coaching des incubateurs et hubs

 **Partenaires possibles :**

- UNDP
 - ILO
 - GSG Impact
 - universités locales (Kinshasa, Lumumbashi et Kisangani)
-

Axe 3 – Structuration de services d’assistance technique (TA)

Objectif :

Rendre les entreprises investissables

Actions :

- Création d’un **TA Facility national**
- Subventions pour préparation à l’investissement
- Support en gouvernance, finance, reporting

👉 Best practice :

- TA facilities financées par DFIs (BII, Norfund, etc.)
-

Axe 4 – Développement de plateformes d’intermédiation

Objectif :

Connecter efficacement investisseurs et projets

Actions :

- Plateforme digitale nationale d’investissement (ANAPI-investin DRC?)
- Investment forums / matchmaking
- Deal rooms sectoriels

👉 Exemples :

- plateformes GSG dans plusieurs pays
 - VC4A / Deal platforms
-

Axe 5 – Innovation financière adaptée à la RDC

Sur la base des tendances globales GSG, les instruments les plus adaptés à la RDC sont :

✓ 1. Blended Finance

- Combinaison subventions + capital privé
- Réduction du risque pour investisseurs

✓ 2. Funds-of-Funds locaux

- Soutien aux gestionnaires émergents

✓ 3. Revenue-Based Financing (RBF)

- Adapté aux PME sans garanties

✓ 4. First-loss capital

- Catalyser l'investissement privé

✓ 5. Impact-linked incentives

- Bonus liés à la performance d'impact

👉 Ces instruments doivent être **pilotés par des intermédiaires solides**

Axe 6 – Structuration sectorielle (priorité RDC)

Les intermédiaires doivent être organisés autour de secteurs clés :

- Agriculture & transformation
- Mines artisanales
- Tech & innovation
- Industries créatives
- Infrastructure (WASH, énergie)

👉 Approche recommandée :

“Intermédiation par chaînes de valeur”

6. Livrables attendus du Groupe de Travail

Le groupe devra produire :

- 1. Cartographie des intermédiaires existants**
- 2. Analyse des gaps (capacités, financement, coordination)**
- 3. Identification de 3–5 initiatives prioritaires**
- 4. Proposition de modèles opérationnels (TA facility, plateforme, etc.)**
- 5. Contribution au plan stratégique 3 ans**

7. Méthodologie de travail

Le groupe de travail devra:

- Organiser des réunions thématiques
 - Inviter des experts internationaux (GSG network)
 - Analyser les modèles existants
 - Adapter au contexte local
-

8. Facteurs clés de succès

- Coordination avec autres groupes (Demand / Supply)
 - Engagement du secteur privé
 - Alignement avec les priorités gouvernementales
 - Approche pragmatique (pilotes rapides)
-

9. Message clé

Sans intermédiaires solides, il n'y a pas de marché d'investissement à impact.

👉 Le rôle du Groupe 3 est donc **structurant et fondamental** pour l'ensemble de l'écosystème.

Conclusion stratégique

La RDC n'a pas un problème de potentiel, elle a un problème de structuration.

👉 Les intermédiaires sont le **chaînon manquant** entre :

- ambition
- projets
- capital.

Ecosystem Map – Intermediaries in DRC Impact Investing

Core Logic

The ecosystem is structured around **3 layers**:

- 👉 **Supply of Capital**
- 👉 **Intermediaries (WG3 focus)**
- 👉 **Demand (Enterprises & Projects)**

FULL SYSTEM MAP (STRUCTURE)

CAPITAL PROVIDERS (SUPPLY)

DFIs | Foundations | Impact Funds | HNWIs



INTERMEDIARIES (WG3 CORE)

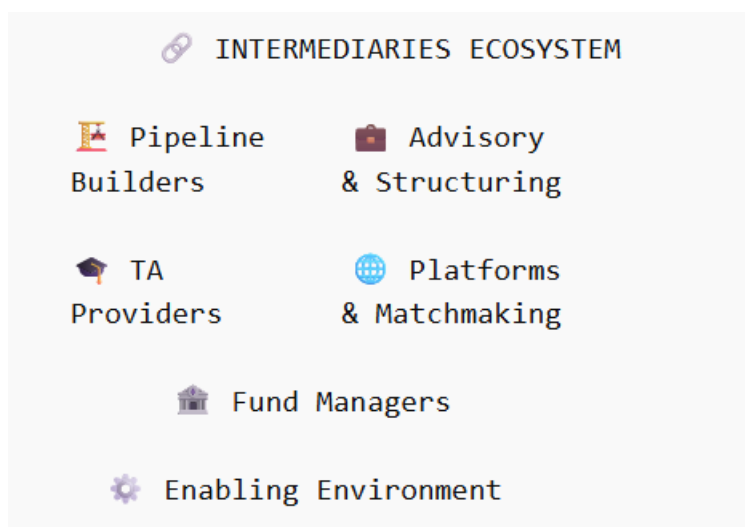
1. PIPELINE BUILDERS
 - Incubators (KIC)
 - Accelerators
 - Innovation hubs
2. TRANSACTION ADVISORS
 - Financial advisors
 - Investment consultants
 - Deal structuring firms (e.g. 4IP Group)
3. TECHNICAL ASSISTANCE (TA)
 - NGOs / development partners
 - Capacity building providers (ILO, UNDP)
4. PLATFORMS & MATCHMAKING
 - Investment platforms
 - Deal rooms
 - National platform (NPII-DRC)
5. FUND MANAGERS / VEHICLES
 - Local fund managers
 - Blended finance vehicles
 - Funds-of-funds
6. ECOSYSTEM ENABLERS
 - Regulators
 - IP institutions (creative sector)
 - Industry associations



DEMAND (INVESTMENT TARGETS)

SMEs | Startups | Cooperatives | Projects
Agriculture | Mining | Tech | Creative

INTERMEDIARIES – INTERNAL STRUCTURE



DRC-SPECIFIC LAYERING

● Existing / emerging actors:

- KIC (Kinshasa Innovation Center)
- CCSC
- Local incubators
- Universities

● To be developed:

- TA Facility (national)
- Deal platform (NPII-DRC)
- Local fund managers
- Sector-focused intermediaries

DRC Intermediaries Representants

Pré Nom	Nom de famille	Nom de l'organisation	Position	Qui sont-ils	Website/LinkedIn	E-mail
Christian	Kingombe	4IP Group LLC & IHV2	Managing Partner / General Partner	Fund manager & Investment advisor	Christian Kitenge Moembo Kingombe LinkedIn	ckingombe@4ipgroup.com
Alphonse Willy	Ngana	WISAU STRATEGIES SAS	CEO & Co founder		A. Willy Ngana Mabilia QRD® LinkedIn	awngana@icloud.com
Tanya	Kabuya	Raft Eco solutions SARL	Managing Director	Investment advisors	Tanya Kabuya LinkedIn	kabuyatanya@gmail.com
Mukanga	LOMA DJESA	ANAPEX	Coordonnateur de Cabinet du DG		Loma Djesa Mukanga LinkedIn	lomadjesa@yahoo.fr
Nono Jacques Samuel Matondo Fundani	Matondo	Consultant en Développement, Expert en Energie	Consultant et anciens Directeur de la BAD	Technical assistance providers	Nono Jacques Samuel Matondo Fundani LinkedIn	matondofundani@yahoo.fr
Gerard E. Mosolo	Mosolo	Partner at Moes & Partners SCA Corporate Lawyer Regulatory Compliance	Partner	Law firms & structuring specialists	https://www.linkedin.com/in/gerard-e-mosolo-6aab4241/	mosologerard@gmail.com
Leo	Lokonda	ANADEC STARTUP ACADEMIE, chez ANADEC	Chef chargé de partenariat et cooperation, et organisateur	Accelerators & incubators	Leo Lokonda LinkedIn	leolokonda3@gmail.com
Karine Mukengela	Mukengela	Chargée de Projets - Polyvalent (CCSC/KIC)	Chargée de Projets - Polyvalent		Karine Mukengela LinkedIn	kmukengela@gmail.com
Rita (HENRIETTE) MWENGE	Mwenge	ANAPI-investin DRC	Expert Senior Chargée des relations investisseuses et prospection (After-care)	Data platforms	Rita MWENGE LinkedIn	henrietmwg@gmail.com
Soraya Aziz Moto	Moto	ANSER RDC Powering growth and sustainable development in the DRC			Soraya Aziz Moto LinkedIn	soraziz@gmail.com
Paul Muamba Kasongo	Kasongo	MasterCard for Democratic Republic of Congo	Country Director		Paul Muamba Kasongo LinkedIn	muambapaul@yahoo.fr
Sadiq	Syed	International Trade Centre (ITC)	Trade Promotion Advisor		Sadiq Syed LinkedIn	sadiqkz@hotmail.com
Richard	Wenu	CDA CONSULTING LTD Company Summary	CEO	Trainer & consultant	Richard Wenu LinkedIn	cda@cdaconsult.com