

START-UP ENTREPRENEURIAT ECOSYSTEME ENTREPRENEURIAL (Partie 1)

© Yosra Oueslati

ENTREPRENEURIAT

L'entrepreneuriat est une faculté, celle qui consiste à identifier et à faire fructifier une valeur marchande, en faisant coïncider une innovation et un besoin. (Muzyka et Churchill, 1998)

L'entrepreneuriat est une activité humaine consistant à « entreprendre pour générer de la valeur en créant ou en développant des activités économiques grâce à l'identification et à l'exploitation de nouveaux produits, processus ou marchés » (OCDE, 2011)

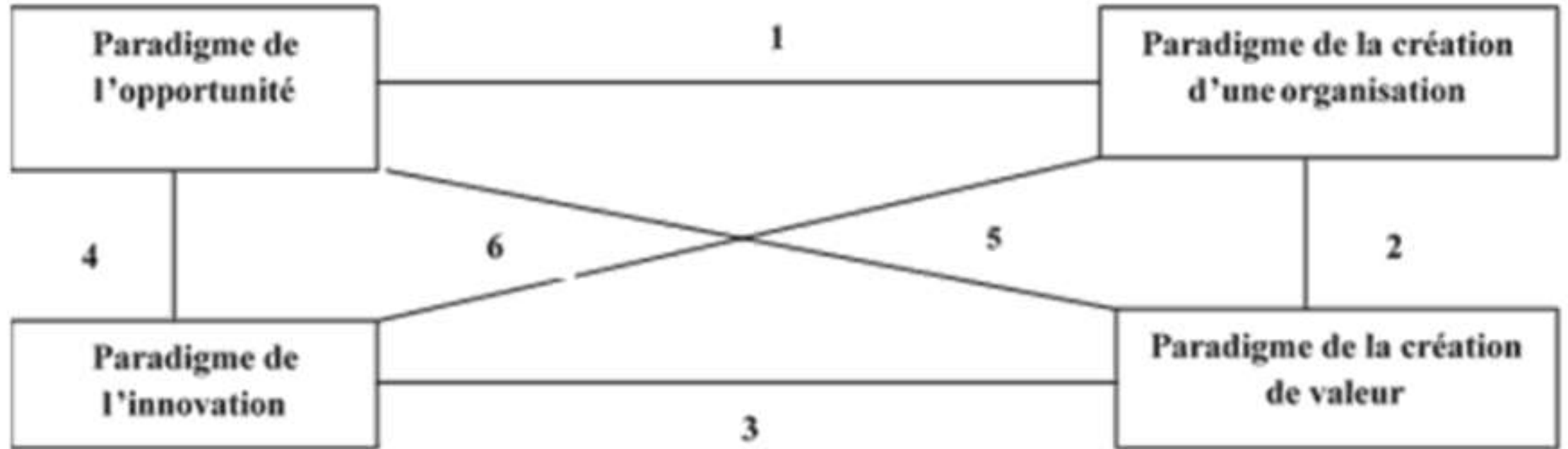
=> l'entrepreneuriat est le fait de lancer des projets et de créer des entreprises dont les produits/services répondent à des besoins de la société.

ENTREPRENEURIAT:

La notion de l'entrepreneuriat est pluridisciplinaire, elle est étudiée par le biais de 4 paradigmes complémentaires :

- L'opportunité des affaires : l'entrepreneuriat comme un processus qui consiste à saisir une opportunité- découverte, évaluation et exploitation- en tenant compte des ressources disponibles incluant les habilités de l'entrepreneur lui-même
- La création d'une organisation: Comment une organisation parvient-elle à exister? Une organisation est nécessaire pour exploiter une opportunité.
- La création de valeur: la valeur est la résultante d'un processus entrepreneurial. Au-delà de son caractère marchand, l'entrepreneuriat est reconnue par sa valeur sociale dégagée. => le phénomène socio-économique de l'entrepreneuriat est un mécanisme majeur dans le processus de création de valeur
- L'innovation: c'est le cœur de l'acte d'entreprendre, selon Schumpeter. (nouveaux produits, nouvelles méthodes de production , nouvelles formes d'organisation, conquête de nouveaux marchés...). L'innovation est le fondement et une fonction spécifique de l'entrepreneuriat. L'entrepreneuriat est une condition sine qua none de l'exploitation de l'innovation.

ENTREPRENEURIAT:



Source : Verstraete et Fayolle (2005, p. 44).

ENTREPRENEURIAT:

Lien 1: pour exploiter une opportunité, il convient de s'organiser . Les ressources diverses se cristallisent en une organisation;

Lien 2: l'organisation ne peut exister durablement sans créer de la valeur à ses parties prenantes et dont elle tire les ressources nécessaires à son fonctionnement;

Lien 3: l'innovation est souvent l'origine de la valeur

Lien 4: Une innovation peut correspondre à la construction d'une opportunité mise sur le marché, nouveau produit ou service...

Lien 5: Toute exploitation d'une innovation, à l'instar d'une opportunité, requiert une organisation et l'existence de celle-ci favorise les interactions créatives nécessaires à l'innovation.

Lien 6: une opportunité n'est exploitée (en innovation) que si elle est susceptible de créer de la valeur

ENTREPRENEURIAT:

L'entrepreneuriat est « une initiative portée par un individu construisant une opportunité d'affaires, dont le projet n'est pas forcément d'ordre pécuniaire, par l'impulsion d'une organisation pouvant faire naître une ou plusieurs entités, et créant de la valeur nouvelle pour des parties prenantes auxquelles le projet d'adresse » (Verstraete et Fayolle, 2005)

L'environnement entrepreneurial tunisien :

Plusieurs structures de formation et d'information sont mises en place et contribuent à la création d'entreprises pérennes à fort potentiel économique.

- L'agence de promotion de l'industrie et de l'innovation (APII),
- les centres d'affaires, (proposent des services pour le développement projets)
- les pépinières d'entreprise et les incubateurs, (lieux d'accueil et d'accompagnement: conseils, appui et hébergement des jeunes créateurs d'entreprises)
- les technopôles (valoriser les résultats de la recherche scientifique tout en stimulant la création d'entreprises innovantes.)

Ecosystème entrepreneurial?



La notion de start-up:

- Mot féminin invariable ;
- Mot anglo-américain, de start, démarrage, et up, haut ;
- Jeune entreprise innovante, notamment dans le secteur des nouvelles technologies.
- Jeune entreprise novatrice dans le secteur des nouvelles technologies, sur internet (Le Robert)
- Fondateur d'une start-up: Startupeur ou startuper

La notion de start-up:

Plusieurs termes sont associés à la notion de start-up:

- Jeune pousse
- Jeune entreprise innovante
- Unicorn (Licorne) : Start-up dont la valorisation est supérieure à un milliard de dollars ou d'euros.
- Scale-up : Start-up qui a beaucoup grandi et a changé d'échelle mais n'est pas encore une licorne.

La notion de start-up:

- [Adtech](#) : Start-up dans le secteur publicitaire.
- [Fintech](#) : Start-up dans le secteur de la finance.
- [Edtech](#) : Start-up du secteur de l'éducation.
- [Foodtech](#) : Start-up dans le secteur alimentaire.
- [Insuretech](#) : Start-up dans le secteur de l'assurance.
- [Cleantech](#): Start-up qui utilise des ressources naturelles pour améliorer la productivité et développer des technologies propres.
- [Deep tech](#) : Start-up développant des technologies de rupture.

Définition start-up:

«Une start-up est une organisation/entreprise temporaire à la recherche d'un business model industrialisable, rentable et permettant une croissance exponentielle» (Steve Blank, Silicon Valley)

“Une start-up est une entreprise qui ne sait pas clairement : 1/ Ce qu’est son produit 2/ Qui sont ses clients 3/ comment gagner de l’argent” ‘Dave McClure, célèbre investisseur américain, fondateur de 500startups)

“Une startup est une entreprise faite pour avoir une croissance de 5 à 7% par semaine” (Paul Graham est le fondateur du plus gros accélérateur de startup, Y Combinator)

Définition start-up:

La start-up désigne une entreprise en début de vie détenant un fort potentiel de croissance. (Heller et al.,2019)

“Une institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d’incertitude extrême” (Ries, 2011) (in Heller et al.2019)

=> Croissance, incertitude, temporalité

Définition start-up:

C'est une entreprise temporaire, récemment créée, et dont les caractéristiques sont multiples (Brosia, 2021):

- Un très fort taux de croissance de son chiffre d'affaires malgré de possibles pertes initialement;
- Un niveau hiérarchique de décision absent, mais un fonctionnement plutôt sur le mode d'un projet dont l'origine est souvent une propriété intellectuelle de type brevet;
- Une réussite incertaine;
- La recherche d'un modèle de développement possiblement industrialisable, pouvant évoluer rapidement;
- Un programme de R&D à financer;
- Un dirigeant gardant à l'esprit la possibilité de céder une partie de son capital à tout type d'investisseurs potentiels

Caractéristiques d'une start-up:

Les différentes caractéristiques d'une start-up sont:

1/**Temporaire** : une startup n'a pas vocation à le rester toute sa vie. Être start-up n'est pas un objectif en soi. Une start-up est une phase particulière, et le principal objectif est d'en sortir. Il s'agit comme le dit Peter Thiel, célèbre entrepreneur de la Silicon Valley, de passer de 0 à 1, de transformer une idée en entreprise, de trouver une nouvelle manière de rendre un service, de créer de la valeur.

2/Recherche d'un Business Model :

Être une start-up c'est apporter de la valeur à des clients avec un produit ou un service que personne n'a jamais fait avant. Et l'enjeu d'une start-up est de trouver et construire le Business Model qui va avec.

Un Business Model qui n'est pas calqué sur une structure existante, et qui n'est pas forcément évident au lancement de la structure.

Caractéristiques d'une start-up:

3/ Industrialisable/Reproductible :

Une start-up cherche un modèle qui, une fois qu'il fonctionne (on gagne de l'argent et on sait comment on en gagne), peut être réalisé à plus grande échelle, dans d'autres lieux, ou être fait par d'autres. L'exemple le plus parlant est celui d'Airbnb ou d'Uber, qui se déploient ville par ville à partir d'une recette qui fonctionne;

4/ Scalable (pour une croissance exponentielle) :

L'autre caractéristique d'une start-up, c'est sa *scalabilité*. Le fait d'avoir un modèle où plus le nombre de clients augmente, plus les marges sont grandes. Les premiers clients coûtent plus chers que les suivants, et ainsi de suite.

=> C'est cette *scalabilité*, et le fait que le modèle soit reproductible, qui permet aux start-up de grandir si vite et si loin, en peu de temps, comparativement à une entreprise plus classique.

Une start-up, une jeune entreprise pas comme les autres:

Une startup se différencie d'une entreprise classique sur plusieurs points. Les deux types de structures qui ne fonctionnent pas de la même façon. Elles n'ont pas la même dynamique ni les mêmes objectifs ou finalités.

->D'un côté, l'un des enjeux majeurs de la structure d'une entreprise est d'avoir des process efficaces, permettant de proposer le meilleur service possible avec un fonctionnement optimal.

->De l'autre, la structure d'une start-up explore, expérimente, afin de trouver ce qui a de la valeur pour le client

Une start-up, une jeune entreprise pas comme les autres:

Une jeune entreprise classique a déjà un modèle managérial, ou business model, bien établi et qu'elle se contente de le suivre.

La start-up est à la recherche d'un modèle managérial à suivre.

La jeune entreprise classique a pour objectif d'exécuter un modèle prédéfini, tandis que la start-up est organisée pour en trouver un.

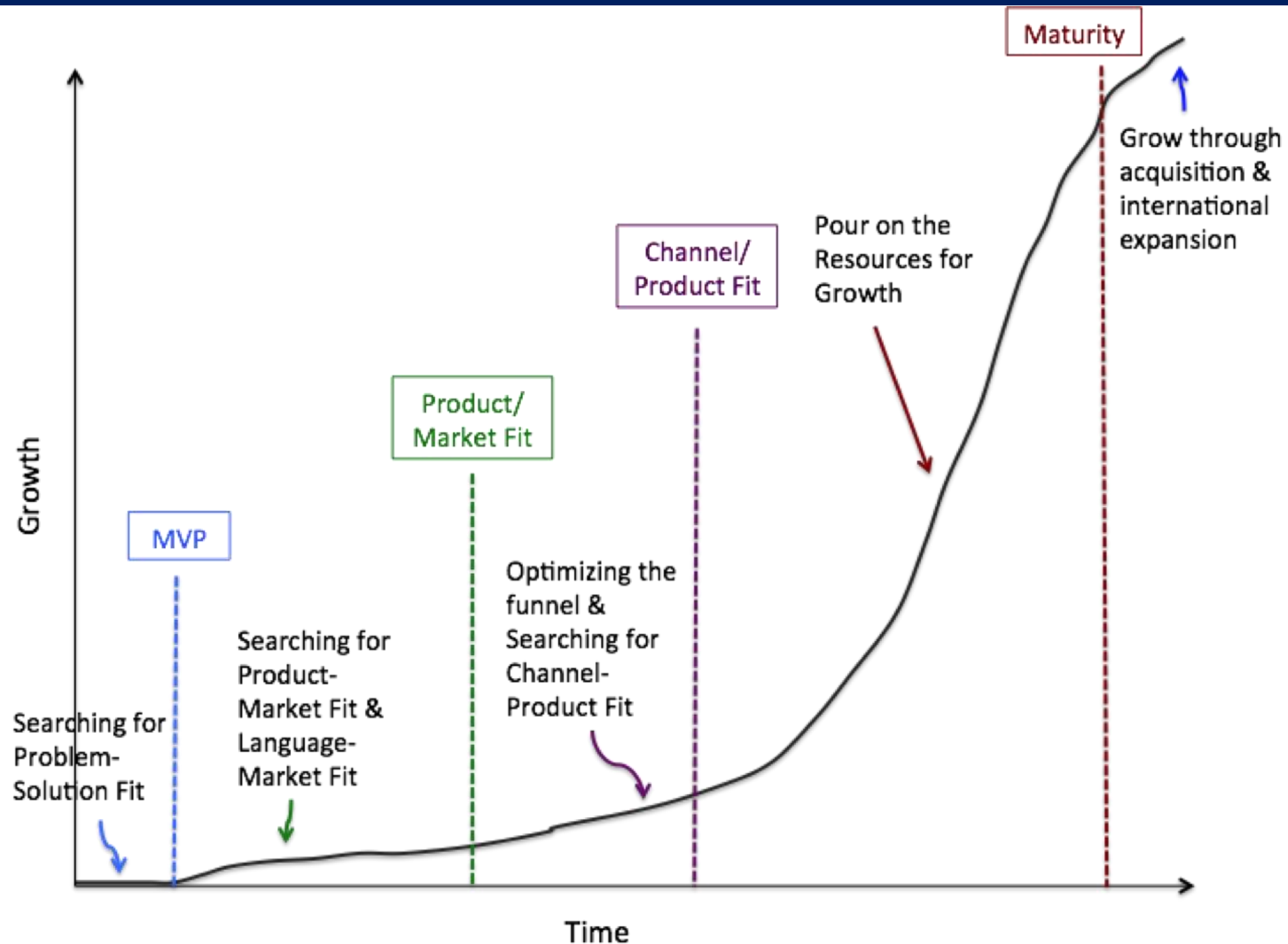
Une start-up, une jeune entreprise pas comme les autres:

- Une start-up met en place une innovation et cherche à commercialiser un produit ou un service qui n'existe pas sur le marché. De ce fait, elle doit trouver le modèle de gestion adéquat sans reproduire à l'identique un modèle déjà existant (Heller, et al. 2019)
- La start-up est à la recherche de plus-value. En d'autres termes, la jeune entreprise innovante n'a pas pour objectif de rester une start-up.

Une start-up, une jeune entreprise pas comme les autres:

En France, pour bénéficier de statut de jeune entreprise innovante Start-up, l'entreprise doit répondre à plusieurs conditions :

- Elle doit être une PME, moins de 250 personnes, CA inférieur à 50 millions d'euros;
- Ses dépenses de R&D doivent représenter au moins 15% des charges fiscalement déductibles au titre d'un exercice ;
- Elle doit être indépendante, au moins 50% de son capital doit appartenir à des personnes physiques, des établissements de recherche, etc. ;
- Elle doit avoir moins de huit ans : au-delà de cette durée, l'entreprise ne pourra plus bénéficier de ce statut ;
- Elle doit être réellement nouvelle, c'est-à-dire qu'elle ne doit pas être le résultat d'une reprise d'activité ou d'une restructuration par exemple.



Early Stage (Stades Précoces)

1. Idéation :

Concept : Développement de l'idée de base et de la proposition de valeur.

Recherche : Études de marché, validation du concept et identification des besoins des clients potentiels.

2. Pré-Seed :

Validation : Création d'un prototype ou d'un produit minimum viable (MVP).

Financement initial : Recherche de capital de démarrage (seed capital) souvent par [des amis](#), de la [famille](#) ou des [business angels](#).. (FFF **F**riends, **F**amily, and **F**ools).

Équipe : Formation d'une équipe fondatrice et établissement des premiers rôles.

3. Seed Stage :

Développement produit : Amélioration du MVP et lancement de tests utilisateurs.

Premiers clients : Acquisition des premiers clients et validation du modèle commercial.

Levée de fonds : Recherche de financements supplémentaires pour accélérer le développement, souvent par des fonds de seed capital.

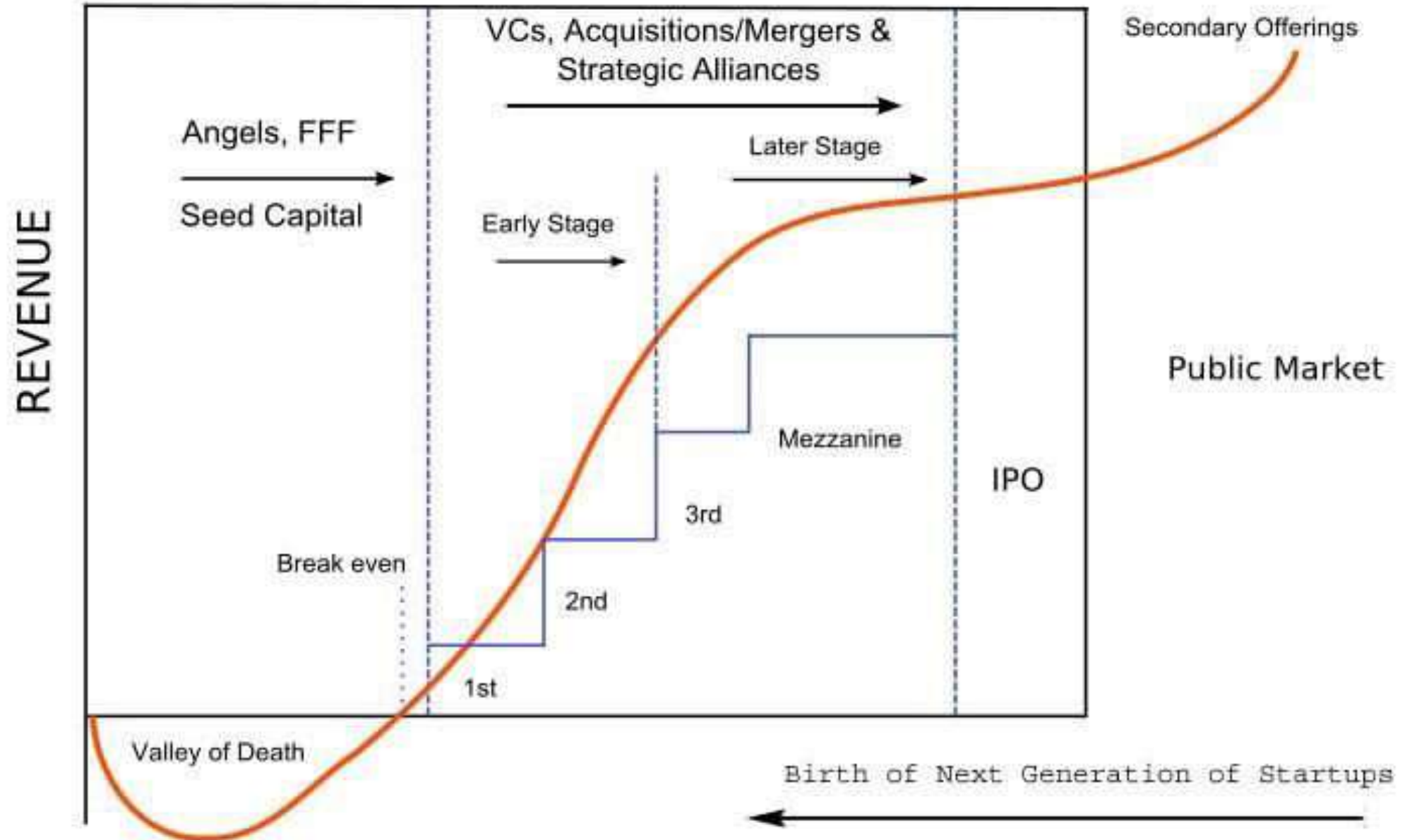
4. Early Stage :

Croissance initiale : Expansion du produit sur le marché, acquisition de clients supplémentaires et augmentation des ventes.

Équipe et infrastructure : Renforcement de l'équipe, mise en place de processus et d'infrastructures pour soutenir la croissance.

Rendement : Démonstration de la viabilité du modèle commercial et préparation pour des financements ultérieurs.

Startup Lifecycle



1. Série A :

Expansion : Accélération de la croissance, amélioration du produit et expansion dans de nouveaux marchés.

Financement : Levée de fonds série A pour financer l'expansion et renforcer la structure de l'entreprise.

Optimisation : Mise en place de stratégies pour optimiser les opérations et augmenter les revenus.

2. Série B :

Croissance accélérée : Expansion significative, entrée sur de nouveaux marchés, et augmentation de la capacité de production.

Développement de produit : Lancement de nouveaux produits ou services et renforcement de la proposition de valeur.

Levée de fonds : Financement série B pour soutenir une croissance rapide et souvent pour préparer une entrée en bourse ou une acquisition.

3. Série C et au-delà :

Expansion internationale : Pénétration de nouveaux marchés à l'international et croissance à grande échelle.

Préparation à une sortie : Préparation pour une introduction en bourse (IPO) ou une acquisition stratégique.

Diversification : Diversification des produits ou services, acquisition d'autres entreprises, et augmentation de la rentabilité.

4. Maturité et IPO :

Introduction en bourse (IPO) : Si l'entreprise est prête, elle peut choisir de s'introduire en bourse pour lever des fonds supplémentaires et offrir des liquidités aux investisseurs.

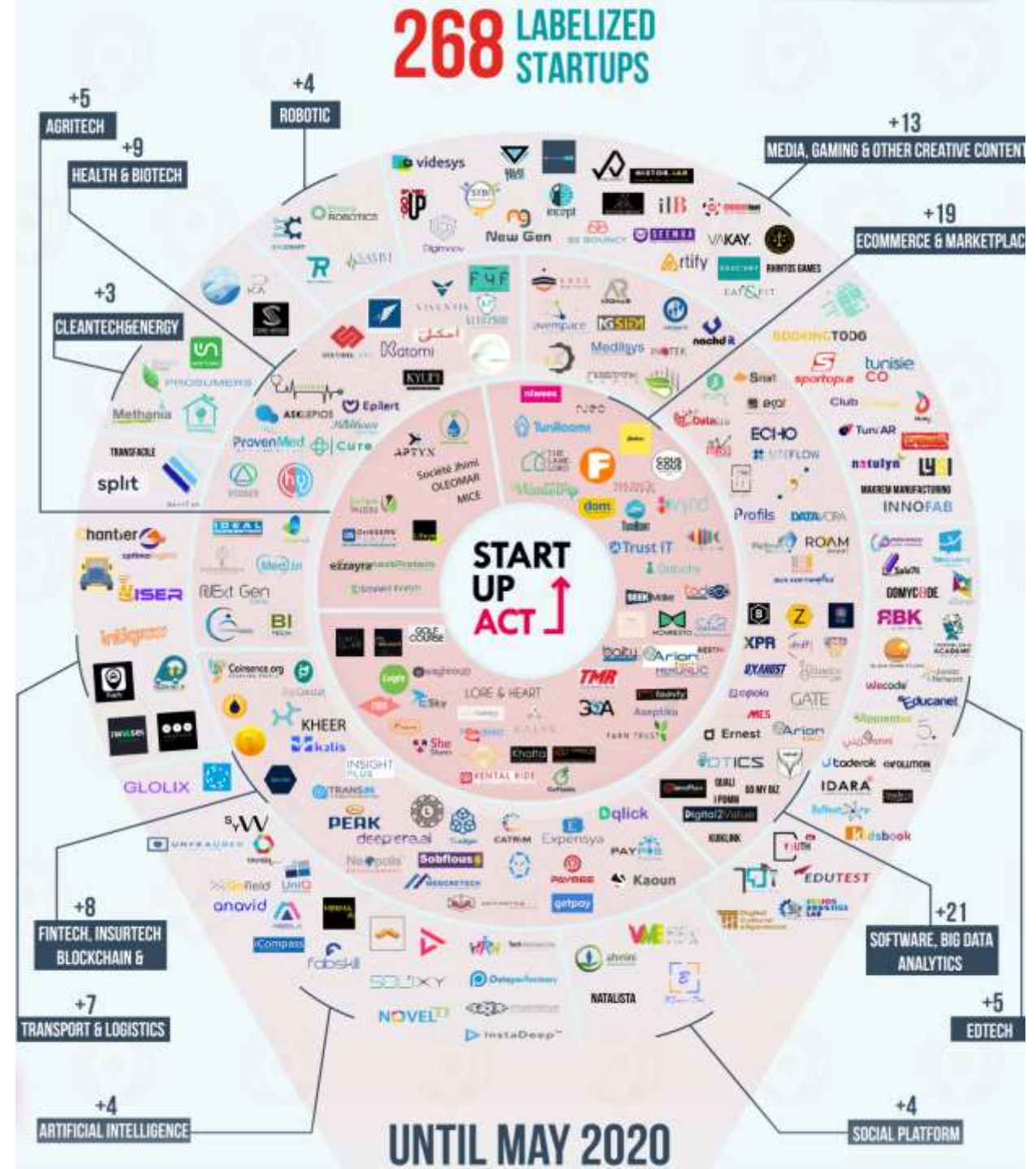
Gestion de la croissance : Maintien et gestion de la croissance à long terme, gestion de la rentabilité et des risques.

5. Post-IPO et Phase de Maturité :

Consolidation : Renforcement de la position sur le marché, gestion des opérations à grande échelle, et développement de nouvelles stratégies de croissance.

Innovation continue : Maintien de la compétitivité par l'innovation et l'adaptation aux évolutions du marché.

Startups labellisées



STARTUP Tunisia

Startup Tunisia - تونس الناشئة désigne l'initiative nationale entreprise par l'Etat en collaboration avec le secteur privé, la société civile et les partenaires internationaux pour faire émerger un écosystème dynamique de startups depuis la Tunisie.

Articulée autour de 4 piliers et d'une série de catalyseurs, cette initiative a permis le lancement en 2019 du Startup Act.

Startup Act est le cadre juridique en faveur des startups est le prélude pour la mise en œuvre du restant des piliers de l'initiative.

STARTUP TUNISIA

Piliers

STARTUP ACT

Un cadre juridique innovant et unique pour promouvoir les startups qui se lancent en Tunisie ou qui s'y installent.

Le Startup Act est basé sur un label de mérite et une série d'avantages et d'incitations en faveur des entrepreneurs, des startups et des investisseurs.

STARTUP INVEST

Un nouveau cadre d'investissement pour faire émerger une industrie de Venture Capital (VC) solide et dynamique.

Ce cadre repose sur 3 instruments : (i) le Fonds de Fonds ANAVA, (ii) un Incubateur de Sociétés de Gestion, et (iii) le Fonds de Garantie des Startups.

STARTUP EMPOWER

Un nouveau schéma d'appui aux Startups et aux Structures de Soutien de l'écosystème (SSO).

Ce schéma se décline en 3 missions : (i) le financement des startups et des SSO, (ii) l'animation de l'écosystème, et (iii) les connexions internationales.

STARTUP STATE

Un nouveau plan pour appuyer l'innovation dans le secteur public avec 2 programmes: (i) le Lab d'Innovation de l'Etat pour des startups au service du secteur public, et (ii) des projets disruptifs à fort impact socio-économique afin d'adresser des problématiques structurantes de l'État.

« Startup friendly » 2020

03

PILIERS POUR DES FONDATIONS ROBUSTES

01.STARTUP ACT

Un cadre juridique innovant pour promouvoir les Startups qui se lancent en Tunisie ou qui s'y installent.

Le Startup Act est basé sur un label de mérite et une série d'avantages et d'incitations en faveur des Entrepreneurs, des Startups et des Investisseurs.

02.STARTUP INVEST

Un cadre de financement pour faire émerger un écosystème de fonds VC à forte valeur ajoutée pour les Startups.

Startup Invest repose sur **3 instruments** :

- (i) un Fonds de Fonds VC,
- (ii) un Incubateur de Sociétés de Gestion, et
- (iii) un Programme de Garantie.

03.STARTUP ECOSYSTEM

Un cadre d'appui aux startups et aux hubs entrepreneuriaux pour soutenir l'ensemble des acteurs de l'écosystème.

Startup Ecosystem se décline en 3 missions au service des acteurs de l'écosystème:

- (i) Financement,
- (ii) Animation, et
- (iii) Connexion internationale.

04

ENABLERS POUR DYNAMISER LES PILIERS

01. TALENT POOL

Pour faire de la Tunisie un gisement de talents unique dans la région pour les Startups et les entreprises technologiques, concevoir et appuyer les initiatives pour: (i) l'apprentissage du Coding, (ii) les parcours d'excellence (GE, Ivy League...).

02. CLUSTERS TECHNOLOGIQUES

Identifier des thématiques technologiques à haut-potentiel où la Tunisie peut se positionner à échelle mondiale – régionale et concevoir et mettre en place des Clusters compétitifs sous-jacents, idéalement en dehors de Tunis.

03. ACCÈS AUX MARCHÉS

Concevoir et mettre en place des programmes d'accès aux marchés locaux et internationaux à la fois pour les Startups et pour les entreprises technologiques et assurer un excellent niveau de Marketing de la destination Tunisie.

04. ANCRAGE - INCLUSION

Doter la Tunisie de lieux d'ancrage des écosystèmes de Startups et d'innovation (Startup City...) avec une dynamique inclusive et repenser les entités existantes (Technopôles, Cyberparks...) via un Fonds d'Infrastructure – Real Estate.

STARTUP ACT

Le dispositif Startup Act créé par l'État a favorisé la création des entreprises, les entrepreneurs se voient supprimer les contraintes administratives de création de structure et obtiennent le label de startup.

Législation tunisienne relative aux start-up:

➤ Loi n° 2018-20 du 17 avril 2018, relative aux Startup:

- la définition et la création des start-up;
- les encouragements à la création de Startup;
- le financement et les incitations au profit des Startup.

➤ Décret gouvernemental n° 2018-840 du 11 octobre 2018:

- les conditions, les procédures et les délais d'octroi et de retrait du label startup;
- les conditions et les procédures relatives au bénéfice des encouragements et des avantages au titre des startup;
- l'organisation, les prérogatives et les modalités de fonctionnement du comité de labélisation.

➤ Deux circulaires de la BCT 2019-01 et 2019-02 du 30 janvier 2019

Législation tunisienne:

Le **label Startup** est octroyé à la société qui remplit les conditions suivantes :
(Loi n° 2018-20 du 17 avril 2018)

1. Son existence **ne dépasse pas huit (8) ans** depuis la date de sa constitution,
2. **Ses ressources humaines, le total de son actif et son chiffre d'affaires annuel** ne dépassent pas des **plafonds fixés** par décret gouvernemental,
3. **Son capital** est détenu à plus de deux tiers (**2/3**) **par des personnes physiques**, des sociétés d'investissement à capital risque, des fonds collectifs de placement à risque, des fonds d'amorçage et de tout autre organisme d'investissement selon la législation en vigueur ou par des Startups étrangères,
4. **Son modèle économique** est à forte **dimension innovante**, notamment **technologique**,
5. Son activité est à **fort potentiel de croissance économique**.

Le label Startup ouvre droit, pendant sa validité, **aux encouragements et aux incitations** prévus par la présente loi.

Les encouragements aux promoteurs de start-up:

Droit au congé: pour une durée d'une année renouvelable une fois.

-Bénéficiant de ce droit 3 au plus, des fondateurs-actionnaires exerçant à plein temps dans le lancement et le développement de la start-up.

-L'employeur public ou privé , ne peut pas s'opposer au départ du bénéficiaire du congé.

-Le bénéficiaire a le droit de demander de mettre fin au congé et revenir à son emploi d'origine.

Droit à la bourse: pour une durée d'une seule année.

Art. 18 –Décret n° 2018-840

Le montant de la bourse de startup est fixé pour les salariés sur la base du revenu mensuel moyen net pour les douze (12) derniers mois à compter de la date d'obtention du label startup. Ce montant est compris entre mille (1000) dinars et cinq mille (5000) dinars net par mois. Pour les non-salariés, le montant mensuel net de la bourse est fixé à mille (1000) dinars.

Les encouragements aux promoteurs de start-up:

Art 11 de la loi 2018-20:

Toute personne **nouvellement diplômée**, légalement **éligible** à bénéficier des programmes d'emploi prévus par les règlements en vigueur, et qui crée une startup, conserve le droit de bénéficier de ces programmes, et ce, pour une durée maximale de trois (3) ans à compter de la date d'octroi du label Startup.

Dépôt de brevets: Prise en charge des formalités de dépôt, des frais d'enregistrement des brevets d'invention pour les start-up au niveau national

Prise en charge à l'international dans la limite des ressources disponibles et dans le respect des règles de justice et d'équité.

Incitations au profit des start-up:

- Exonération de l'impôt sur les sociétés;
- Charges salariales et patronales prises en charge par l'Etat;
- Droit à un compte spécial en devises;
- Exemption des procédures d'homologation et de contrôle technique de la CERT (Centre d'Etudes et de Recherche en Télécommunication) à l'importation.
- Toute Start-up est considérée comme opérateur économique agréé au sens des dispositions du code des douanes.
- Opérations administratives simplifiées via le Portail des start-up.

Avantages incitations aux investisseurs:

Une série d'incitations pour encourager les Investisseurs (personnes physiques ou morales) à investir dans les Start-up:

- Dégrèvement fiscal: Déductibles de l'assiette imposable les montants investis dans les start-up (organismes d'investissement réglementés dédiés aux start-up).
- Exonération de l'impôt sur les plus-value: bénéfices provenant de la cession des titres relatifs aux participations dans les start-up
- Fonds de garantie des start-up: mécanisme de garantie des participations des fonds d'investissement et autres organismes d'investissement réglementés dans les Startups. Ce mécanisme attrayant n'est activable qu'en cas de liquidation amiable de la Startup objet de la garantie.