

Sommaire

I.....	Introduction	4
II.....	Présentation du projet	4
	Présentation générale.....	4
	Début du projet.....	4
	Les créateurs :.....	5
	Le compte StarItUp :.....	6
	Outils informatifs :.....	6
	La notion de coach :.....	7
	L'équipe juridique :.....	7
	La création d'entreprise :.....	7
III.....	Etude de faisabilité commerciale	10
	Le marché :.....	10
	L'environnement :.....	10
	Approche marketing :.....	10
IV.....	Monétisation de l'application	11
	Les publicités ciblées sur la plateforme :.....	11
	Le pourcentage sur les transactions effectuées sur la plateforme :.....	11
	Le pourcentage des bénéfices des entreprises émergentes de la plateforme :.....	12
	Estimations sur la monétisation :.....	12
V.....	Dossier financier	14
	Introduction:.....	14
	Plan de financement initial: 1 ère Anne de l'exercice	15
	Plan de financement initial: 2 ème Anne de l'exercice.....	16

VI.....	<u>Plan de trésorerie</u>	
		<u>18</u>
	<u>Plan de Trésorerie:</u>	<u>20</u>
VII.....	<u>Conclusion</u>	
		<u>22</u>

Introduction

Le domaine de l'entrepreneuriat est en effervescences de nos jours, certes, mais devenir entrepreneur n'est pas aussi simple qu'on ne le croit et nos jeunes entrepreneurs en herbe, généralement fraîchement marinés à la sauce universitaire, se trouvent face à de nombreuses difficultés qui empêcheraient un grand nombre d'entre eux d'accéder à leurs rêves.

On a tous déjà regardé un entrepreneur et on s'est tous dit, je peux faire ça. Que ce soit en web, du mobile, industrie, Green Tech ou autre, on a tous à un moment ou un autre eu l'idée de créer une entreprise viable basée sur des valeurs en lesquelles on croit et à laquelle on donnera tout. Malheureusement, plusieurs d'entre nous qui ont eu des idées innovantes, n'ont pas su comment les réaliser ou comment financer leur démarrage. Certains ont même fait face à la dure réalité qu'il n'est pas simple de retrouver la meilleure équipe pour réaliser leurs idées.

De ce chaos émerge le concept **StarItUp** pour offrir à ses utilisateurs une plateforme intuitive pour leur guider de la simple idée à la prospection de clients et la commercialisation des produits innovants, en passant par l'élaboration des dossiers, le recrutement des équipes, la recherche d'investissements et la création de leurs entreprises.

Présentation du projet

Présentation générale

StarItUp est un réseau social destiné à mettre en relation les porteurs d'idées et les prospecteurs d'idées et à prendre en main les projets innovants immergeant. Il présente une panoplie d'outils d'assistance au processus d'instauration d'entreprise, de prospection de marché et de sécurisation des différents acteurs intervenant dans un projet.

Vu sa nature, cette plateforme ne sera jamais terminée, mais sera toujours en perpétuelle évolution et adaptation aux fluctuations des marchés mondiaux. Pour atteindre cet objectif, une architecture technique flexible et évolutive a été mise en place et un processus de productions Agile a été instauré par notre Directeur Technique Mr. Mohamed Racem Zouaghi – SrumMaster® certifié.

Début du projet

- Mars 2013 : Conception de l'idée et études préalables.

- Avril 2013 : Développement de l'application
- Septembre 2013 : Phase de recette interne & homologation de l'application
- Octobre 2013 : Mise en place du prototype bêta fermée
- Novembre 2013 : Lancement de la version bêta ouverte
- Janvier 2014 : Lancement initiale de l'application en V1

Les études préliminaires ont conduit à la conception d'un système d'information complet pour l'application ainsi que la création d'une base de données adéquate. Le travail inclue aussi en une maquette de l'application finale qui servira tout d'abord de socle pour la suite du développement, mais aussi de référence pour des ajustements sur le plan visuel. Mais lors de ce Startup Weekend, nous avons revu complètement le concept de l'application en suivant les conseils de différents acteurs qui seront cités ultérieurement selon leur apport à ce projet.

Les créateurs :

La SARL **MBreath**, propriétaire du projet **StarItUp**, a été fondé par deux associés étudiants en médecine féru d'informatique et complètement autodidactes et un ingénieur logiciel.

Slim Ben Narsrallah (24 ans) : 3 ans d'expériences de développement web au sein de la boîte Network Concept en tant que développeur junior, au cours desquels il s'est familiarisé avec les différents aspects des approches web. Il a élaboré un site de vente en ligne pour une société de distribution à la suite duquel il s'est retiré pour se tourner vers les technologies novatrices et leurs moyens d'exploitation ainsi que les techniques de vente et de rentabilisation en ligne, membre fondateur de **MBreath**.

Marwen Belghith (22 ans) : 4 ans d'expériences en design web et deux en développement. Il a remporté un concours international de conception web à la suite duquel il a bénéficié d'un stage à Paris, membre fondateur à **MBreath**.

Zouaghi Mohamed Racem (28 ans) : Ingénieur logiciel Senior, ScrumMaster® certifié, bénéficie de 9 ans d'expérience en termes de développement informatique dont 7 dans les technologies du WEB, membre fondateur de **MBreath**.

*Anis Allagui (24 ans) : Etudiant en première du cycle ingénieur en informatique à ESPRIT, féru de technologies modernes et gagnant du concours national de robotique de l'organisation jeune est sciences. Membre fondateur de **StarItUp**.*

Le compte StarItUp :

StarItUp, à la base offre ses services informatifs gratuitement et sans nécessité d'inscription. Un compte **StarItUp** devient requis seulement lorsqu'un utilisateur cherche à utiliser l'un des multiples assistants de création d'entreprise ou de prospection ou cherche à financer une idée. Plus simplement, il ne sera invité à s'inscrire que lorsque l'envie de donner un brin de réalité à son idée le prend. De cette façon, on offre à une plus grande tranche d'utilisateurs nos données professionnelles traitées par le biais de nos algorithmes BI de collecte et de traitement de l'information, élaborés avec l'assistance de *Mme. Amélie KRZAK-ALMONACIL – Chef de Marché Infrastructure – Fujitsu* et *Mlle ELABED Raghda – Consultant SAP – SAP France*.

Outils informatifs :

La plateforme **StarItUp** contient une assez large gamme de donnée financières et de chartes qui intéresseraient surtout les investisseurs. Ce genre de données existe déjà sur internet et au sein des différentes instances du domaine, mais elle sont rarement collectées et centralisées au sein d'une même et unique interface. C'est ici qu'interviennent nos algorithmes BI élaborés avec les consultants cités précédemment, et qui permettent la centralisation et le traitement avec des données en désordre, de les nettoyer et de les transformer en des visuels compréhensibles. Pour ne citer que les plus évidents, ces outils comportent :

- Un assistant d'indexation des meilleurs retours sur investissements par pays et par domaine d'investissement.
- Un assistant d'indexation des marchés et des domaines les plus prometteurs pour les investisseurs.
- Un assistant d'indexation des domaines d'investissement les plus sûrs et les plus risqués.
- Un historique des fluctuations des marchés par domaine et par pays.

La notion de coach :

StarItUp offre une plateforme d'inscription de coachs bénévoles, faisant partie de la société civile et visant à aider les jeunes entrepreneurs par des conseils basés sur leurs expériences respectives. Le contact d'un certain coach sera disponible au fur et à mesure de l'avancement du processus de création du projet, donc on offrira au coach, lors de son inscription la possibilité de sélectionner les étapes où il peut intervenir et aider.

A première vue, avoir une « armée » de coach pour pouvoir assurer le bon fonctionnement de cette partie du projet est une tâche quasi impossible, du moins au démarrage. C'est pour cela qu'on l'avait ignorée dès le départ de notre conception. Mais suite à nos discussions avec les coachs de la startup Weekend, qui nous ont assuré de la disponibilité de compétences locales ayant la volonté de rendre à ce pays une partie de ce qu'il leur a un jour donné, nous avons revisité cette idée et nous l'avons peaufinée.

Plus de détails seront inclus ultérieurement dans ce business plan.

L'équipe juridique :

Nous comptons intégrer au sein de notre projet une équipe juridique complète composée d'huissiers notaires et d'avocats. Encore une fois, il est loin d'être évident de composer une telle équipe. L'idée ici est de demander à un partenaire juridique de garantir une réduction de 20% sur sa marge de bénéfices habituelle pour les demandes de services émanant de notre plateforme. En contrepartie, nous guiderons nos porteurs de projets/investisseurs vers nos partenaires selon leur géolocalisation. Au début nous essayerons de garantir un minimum de membres de cette équipe en allant sur le terrain et en proposant l'idée directement à des experts juridiques pour, dans un deuxième temps, implémenter une plateforme de demande de partenariat qui servira à augmenter l'effectif d'une équipe déjà fonctionnelle.

Le rôle de cette équipe est de guider juridiquement les porteurs d'idées et de les protéger de tout vol d'idée, problèmes financiers, problèmes relatifs aux retours sur investissement etc. Les détails de ces services seront décortiqués ultérieurement.

La création d'entreprise :

Dans notre approche, nous sommes partis du principe que la première brique de succès d'une entreprise émerge toujours du cercle social direct de l'entrepreneur. C'est pour cela que dès qu'un utilisateur

montre son intention de soumettre une idée, on lui propose, de façon facultative, d'intégrer ses comptes de réseaux sociaux (Facebook, Google Plus et LinkedIn) pour récupérer les intérêts du cercle direct de l'utilisateur. Par la suite, en passant par certains de nos algorithmes BI, on lui propose, à titre indicatif, un graphique des domaines dans lesquels il est le plus susceptible de réussir et, lors du choix du domaine d'activité, une interface de contact d'un coach deviendra disponible pour aider le porteur d'idée à améliorer son cercle de contact.

Dans une deuxième phase, le porteur d'idée passe à la réalisation de son business plan. Un outil pensé, à l'aide de *Mr Chehir Bouzagarrrou – expert en macro économie de la Toulouse Business School et doctorant en marketing électronique de la Sorbonne* – et en se basant sur le « Montpellier Business Plan », a été mis en place pour prendre en main le jeune entrepreneur et l'aider à réaliser son Business Plan normalisé et complet comportant un dossier financier aussi. Une collection de thèmes lui est proposée pour la génération automatique du document.

Ce business plan devra ensuite passer dans notre « Bac à graines ». Avant ce passage, la plateforme demande au porteur d'idée de vérifier son identité par un scan d'une pièce justificative et par finalisation de ses données de contact. Aussi, on offre au porteur d'idée la possibilité d'enregistrer la licence de son idée au sein des organismes gouvernementaux adéquats (Agence de Promotion de l'Industrie dans le cas tunisien). Cette procédure se fera dans un premier temps via nos partenaires juridiques. C'est-à-dire, qu'on va orienter le porteur d'idée vers un avocat partenaire pour l'assister durant tout le processus d'enregistrement d'idée. Par la suite, si on arrive à avoir l'accord de l'instance gouvernementale en question, on essaiera d'intégrer le processus au sein d'un processus en ligne. Vu que la dernière idée dépend intimement du pays en question, on évitera son étude au lancement du projet.

Maintenant que notre idée est une « graine », elle est disponible à la considération des autres utilisateurs. Une jauge sera disponible devant chaque graine montrant l'avancement du financement de l'idée. Le porteur d'idée possèdera 40% du projet au début et peut ensuite investir sur sa graine pour gagner plus de parts. Le financement se fera donc par contributions des différents utilisateurs, leur offrant un pourcentage de la possession du futur projet. Les contributions ne seront validées qu'à la réception d'un paiement sur un compte séparé de l'application. Tant que la jauge n'est pas remplie, chaque contributeur peut demander le remboursement de sa part qui lui sera remise par nos soins.

Une fois la jauge remplie, le porteur d'idée aura un délai de 2 mois pour créer son entreprise juridiquement, période au bout de laquelle les investisseurs seront remboursés et l'utilisateur banni. Ce

processus se fera à travers l'un de nos partenaires juridiques qui sera rémunéré par nos soins. Cette rémunération est retranchée du budget récolté. Une fois, la société créée le porteur d'idée sera invité à signer un contrat normalisé chez l'un de nos partenaires juridiques avant le déblocage de la somme. Ce contrat type qui a déjà été rédigé par le soin de *Mr Mohamed Mani – Maître à la cour de justice de Sousse*, garantie d'une part l'investissement fait sur le projet et garantie l'engagement du projet émergeant vis-à-vis de **StarItUp**.

Une fois ce contrat signé et enregistré chez les instances gouvernementales, le solde est transféré vers le compte bancaire créé au préalable au nom de la nouvelle entreprise. A ce stade-là, le projet passe de notre « Bac à graine » vers notre « Pépinière ». Au bout d'un palier de bénéfices annuels (calculé par pays) du nouveau projet, ce dernier passe de notre « Pépinière » vers notre « Wonder Wall » qui regroupera les projets qui ont émergé de chez StarItUp et qui sont d'énormes « success stories ».

Etude de faisabilité commerciale

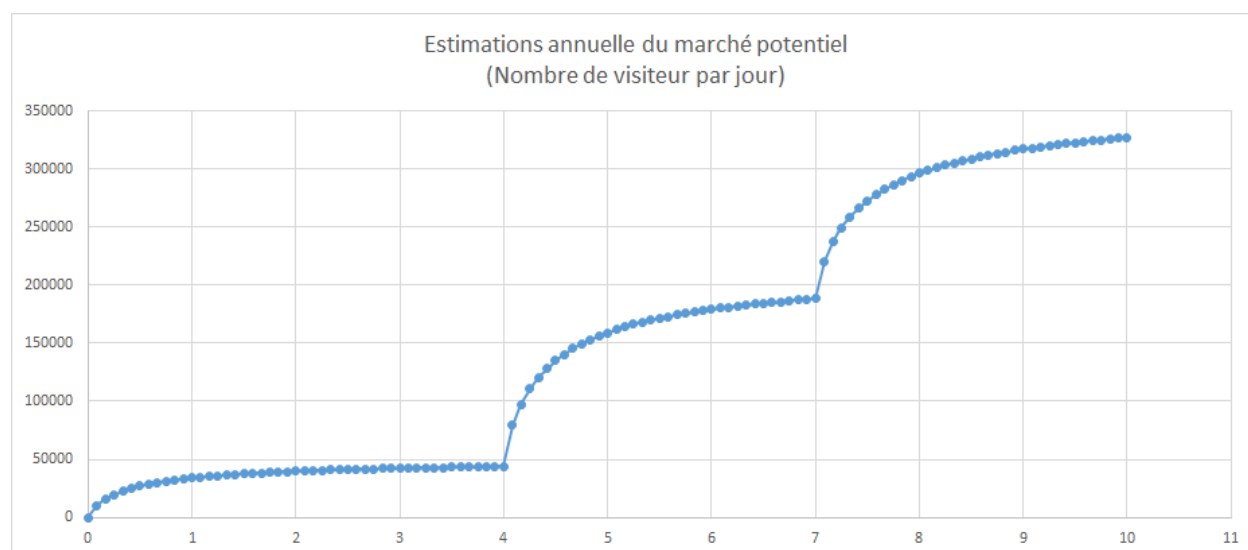
Le marché :

L'environnement :

Tout jeune entrepreneur se trouve face à de nombreuses difficultés qui empêcheraient un nombre important de céder à leurs rêves. Que ce soit l'investissement, la bureaucratie ou les lois régissant le domaine, un jeune diplômé se trouve quasiment toujours coincé. D'autre part, les bourses d'investissement, moyennes soit-elles ou grandes, se trouvent toujours confrontés soit aux risques du non-retour sur investissement, soit aux sommes demandées énormes. Donc, le projet **StarItUp** aura comme public principal cible les nouveaux entrepreneurs, les nouveaux diplômés, les porteurs d'idées, les ambitieux, la jeunesse, les hommes d'affaires, les bourses d'investissement.

Approche marketing :

L'approche marketing consiste à miser sur la qualité du produit **StarItUp**, sur le référencement naturel et sur le support de la société civile. Malheureusement, les détails de cette approche se doivent de rester confidentiels vu que notre encadreur, *Mr Éric Vernet*, a insisté sur ce point en particulier. Néanmoins, les résultats basés sur les formules de *Mr Vernet* et sur les données de l'API, montrent ci-dessous l'évolution de notre marché potentiel.



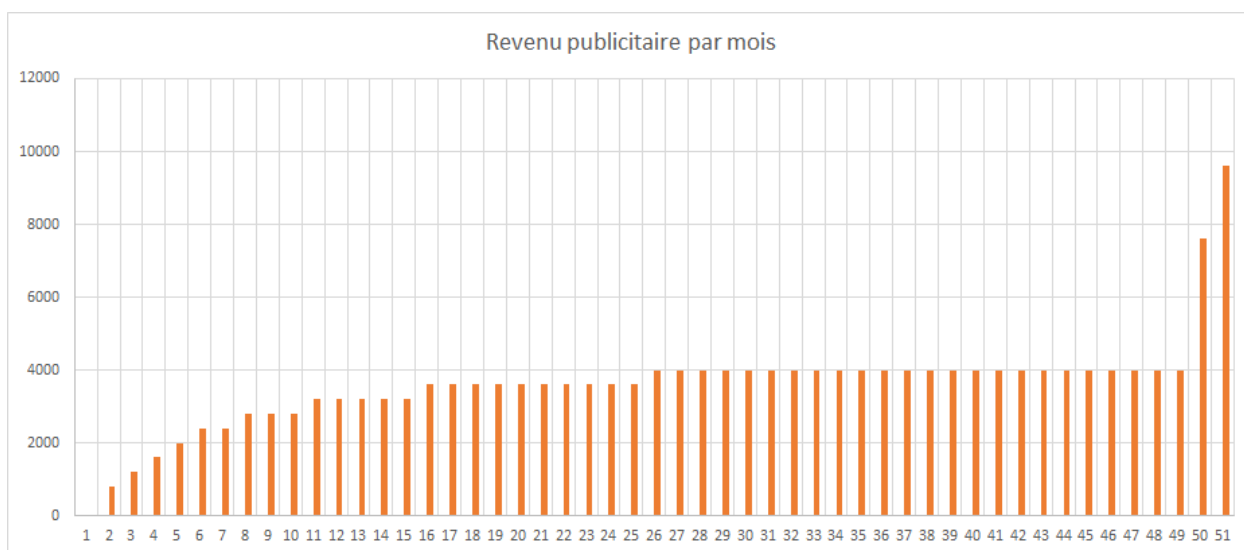
Les deux bonds dans cette courbe traduisent les entrées sur de nouveaux marchés suite au passage d'un marché à la vitesse de croisière en termes d'évolution.

Monétisation de l'application

Les revenus de l'application nous parviennent de trois sources principales :

Les publicités ciblées sur la plateforme :

Selon un premier contact avec le marché local, on a opté pour une solution de communication publicitaire par palier de 4000 vue par publicité par jour à raison de 1200TND par palier. Une estimation des revenus publicitaires peut être vue dans la courbe ci-dessous :



Ces revenus vont nous permettre de rester à flot pendant au moins les premiers mois, mais deviendront une énorme source de bénéfices à moyen et long termes.

Le pourcentage sur les transactions effectuées sur la plateforme :

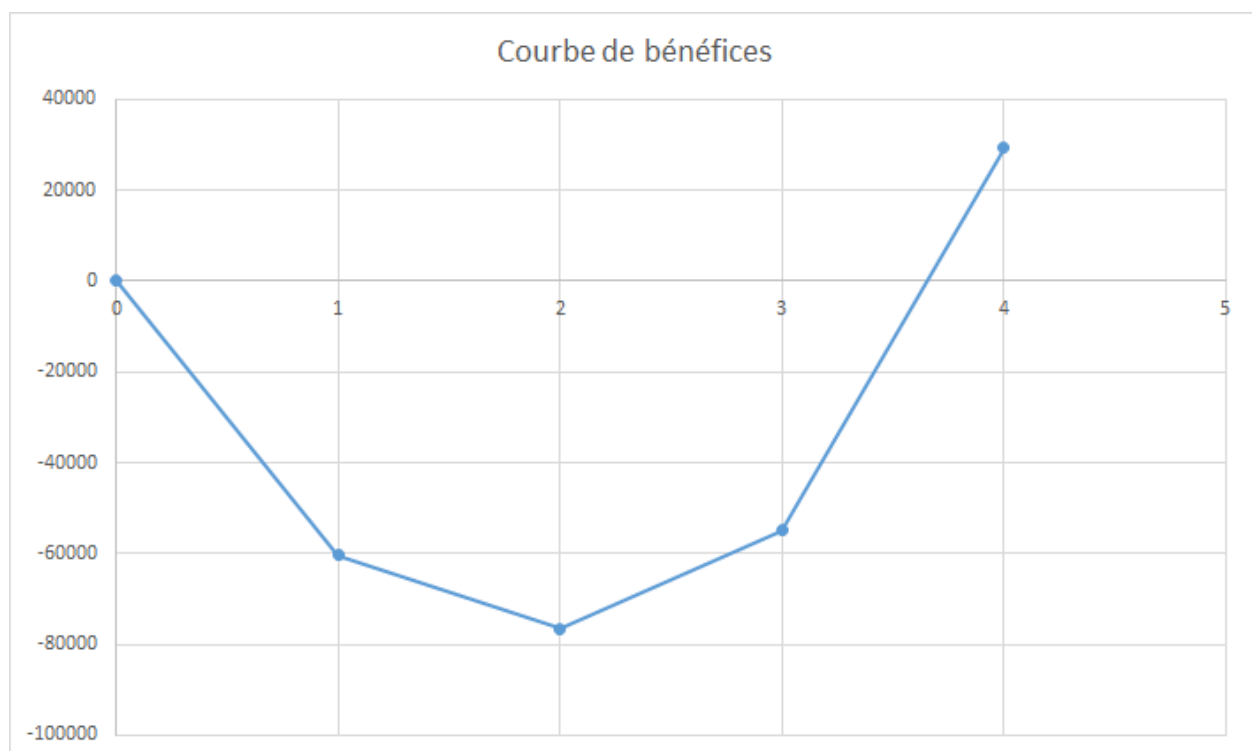
StarItUp se réserve une charge de 10% du montant de chaque transaction faite sur notre plateforme.

Le pourcentage des bénéfices des entreprises émergentes de la plateforme :

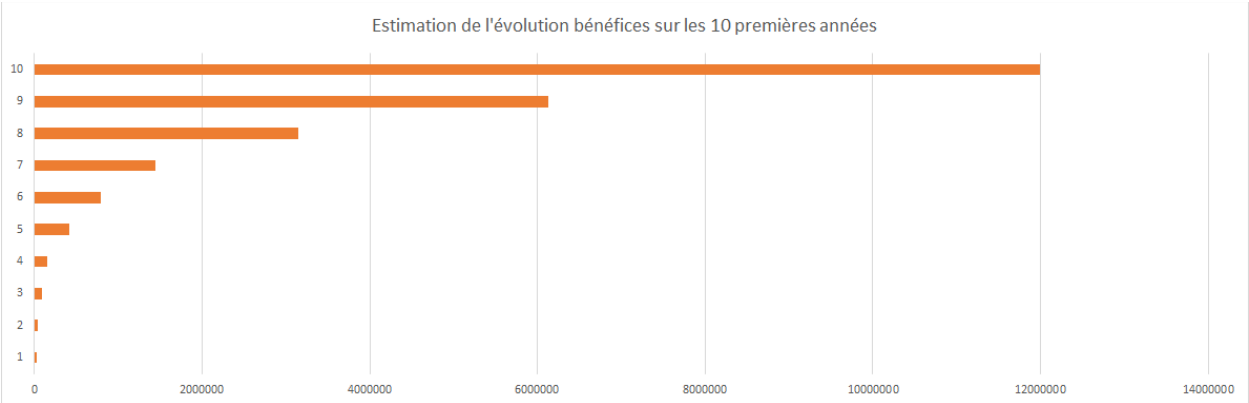
La plateforme se réserve le droit à 5% des bénéfices annuels de chaque entreprise émergente de **StarItUp**, ceci est garanti dans le contrat signé par le biais de l'un de nos partenaires juridiques juste avant le déblocage des fonds investis dans un projet.

Estimations sur la monétisation :

Ci-dessous la courbe d'estimation de la phase de récupération du capital investi dans l'application. Ce qui nous laisse prédire qu'un projet d'une envergure telle que le nôtre nécessite un investissement premier d'approximativement 280.000 TND.



Néanmoins la courbe ci-dessous montre bien que l'évolution du chiffre d'affaire sur les 10 premières années explique parfaitement le retard relatif de recouvrement d'investissement, ce qui est parfaitement logique vu qu'on parie sur la réussite des startups qu'on aide à se développer.



Dossier financier

Introduction:

L'élaboration du dossier financier inclus dans le plan d'affaires ou « business plan » répond à plusieurs objectifs notamment :

La traduction, en termes financiers, des informations collectées durant l'étude commerciale:

Il s'agit donc de faire des prévisions financières de l'activité à créer en tenant compte des résultats de l'étude du marché et d'ajuster éventuellement les options commerciales.

L'évaluation des emplois et ressources de fonds dégagés par le projet sur une période suffisante pour apprécier la viabilité du projet. Généralement, les prévisions financières sont établies sur une période de trois ans.

Pour notre projet on va établir les 3 plans suivants :

- Plan de financement initial permettant d'évaluer les capitaux nécessaires au démarrage de l'activité et de déterminer la façon dont ils seront réunis.
- Compte de résultat prévisionnel concernant l'évaluation des produits qui seront dégagés par l'activité rapportés aux charges (moyens humains, matériels, financiers) qu'il est nécessaire de mettre en œuvre pour obtenir les produits souhaités. Le compte de résultat prévisionnel permet ainsi de mettre en évidence l'équilibre nécessaire à assurer durablement la rentabilité de l'activité.
- Plan de trésorerie regroupe les encaissements et décaissements liés à la réalisation de l'activité prévue dans notre projet et permet de cette façon de donner des indices précis sur les capacités de l'entreprise à faire face à ses engagements de paiements. Le niveau d'équilibre entre les encaissements et les décaissements réguliers donne une idée claire sur la viabilité du projet et les

ajustements éventuellement nécessaires pour éviter l'état de cessation des paiements.

- Plan de financement pluriannuel permet d'analyser la structure financière de l'activité dans le temps et ainsi d'évaluer la solidité financière et la rentabilité de celle-ci sur une période suffisante.

Plan de financement initial: 1 ère Annee de l'exercice

Besoins de Création	qté	coût
Frais d'établissement :	1	450
Honoraires de conseil	1	300
Immatriculation	1	250
loyer	12	600
Total		1600

* Ce montant sera versé à partir du capital de l'entreprise.

Besoins Durables	Quantité	Prix unitaire	Prix Total
Macbook Pro	1	4950	4950
Laptop	3	1450	4350
Meuble	1	300	300
Serveur web	1	3000	3000
License logicielle	1	0	0
Total :			<u>12 600,00 €</u>

***Le MacBook Pro et un Laptop Toshiba Satellite ont été commandé avant la création de la SARL et sont disponibles.**

<i>Salaires</i>	<i>nbre</i>	<i>unité</i>	total/mois	<i>Total/An</i>
PDG	1	500	500	6000
Responsable DEV	1	450	450	5400
Developpeur	2	400	800	9600
Secrétaire	0	400	0	0
Nadhir	0		0	0
	total		1750	21000

Plan de financement initial: 2 ème Anne de l'exercice

<i>item</i>	<i>qté</i>	<i>prix unitaire</i>	<i>total</i>
<u>Besoins Durables</u>			
Investissements Corporelles:			
Achat 5 pcs portables	2	1450	2900
Achat 2 ordinateurs bureautiques	2	800	1600
Achat d'un serveur local	1	5500	5500
PHOTOCOPIEUR NUMERIQUE SHARP AR5618	1	1787	1787
Location d'un serveur web	1	3000	3000
licence logiciels	1	3000	3000
compte Android-Publisher	2	40	80
apple developer	1	150	150
total			<u>18017</u>
Aménagements, travaux, installations			
Bureaux	10	190	1900
armoires	3	200	600
location	12	400	4800
climatisation	3	3000	9000
reseau local	1	400	400
connexion internet 20Mo	12	130	1560
total			<u>18260</u>

<i>Salaires</i>	<i>nbre</i>	<i>unité</i>	total/mois	<i>Total/An</i>
PDG	1	1350	1350	16200
Responsable DEV	1	1250	1250	15000
Développeurs web	2	1100	2200	26400
Développeurs mobile	2	1050	2100	25200
Secrétaire	1	450	450	5400
total			7350	88200

➤ **Compte de résultat prévisionnel :**

Charges	Année 1	Année 2	Année 3
Eau et Électricité	1660	1760	1850
Fournitures d'entretien, petit équipement	200	200	200
Équipements	12600	18260	1000
Loyer et charges locatives	600	4800	5080
Entretien et maintenance	20	250	250
Transport	150	300	500
Publicité	1000	1000	1000
Poste et télécoms	1070	1100	1100
Autres	1120	500	500
Personnel de l'entreprise	21000	88200	88200
<u>Total</u>	<u>39420</u>	<u>116370</u>	<u>99680</u>

Plan de trésorerie

Le plan de trésorerie répond à deux impératifs :

- ⌚ **S'assurer d'un équilibre mensuel entre encaissements et décaissement en vue de prévoir les moyens de financement nécessaires à court terme.**
- ⌚ **Connaître le solde de fin de période budgétaire des comptes de tiers et disponible tels qu'ils figureront dans le bilan prévisionnel.**

Dans le plan de trésorerie nous recensons donc tous les décaissements et tous les encaissements prévus au cours de la première année d'activité, en les ventilant mois par mois. Chaque entrée ou sortie de trésorerie est donc enregistré dans le mois où il se produit.

Ainsi, un solde net mensuel de trésorerie est dégagé afin de s'assurer que les engagements de chaque mois pourront être assurés par les dégagements de trésorerie, en d'autres termes, si les paiements mensuels à effectuer peuvent être couverts par les disponibilités immédiates sur chaque mois.

De cette façon, on met en évidence les déséquilibres structurels (insuffisance de marge, activités non rentables) qui nécessitent un ajustement des prévisions ou des situations conjoncturelles liées à la saisonnalité de l'activité.

Plan de Trésorerie:

[illegible]

Suite à notre étude de solde de trésorerie, on n'aura pas de liquidité dans la trésorerie pour qu'on fasse face à nos décaissements les trois premiers mois d'activité et les mois de Décembre 2013 et Janvier 2014.

On aura ainsi besoin d'un apport financier supplémentaire de 660dt pour couvrir les dépenses des deux premiers mois (création et installation de l'entreprise) et un apport de 1000dt pour couvrir les dépenses de changement du siège de l'entreprise (après seulement 8 mois d'activité). Ainsi, notre SARL MBREATH aura un nouveau siège social avec le début du Mois de Janvier 2014 pour être capable d'élargir son équipe de travail et accueillir ses clients.

L'équilibre financier sera ainsi bien équilibré et on a bien géré notre trésorerie.

Conclusion

En résumé :

Avril - Mai 2013 :

- **Version CoachMe prête (bêta)**
- **Rodage de l'application.**

Juin 2013:

- **Version StarItUp complète (version bêta)**
- **Rodage de l'application**

Juillet 2013:

- **StartItUp complète (bêta fermée)**
- **Entrée effective sur le marché**
- **Alternatives de poids face à la concurrence**

Aout – Décembre 2013:

- **Référence sur le marché de notation de produits**
- **Exploitation des données pour construire des modèles de prévision de ventes**

Janvier 2014:

- **Ventes des produits élaborés par les premiers startups lancés**

Au bout de ces quatres étapes, l'entreprise sera le choix premier pour:

- ☐ **créer son entreprise,**
- ☐ **chercher l'investissement pour son entreprise**
- ☐ **commercialiser son produit**
- ☐ **investir dans une idée de startup**

L'objectif de l'entreprise est d'atteindre un grand nombre de domaines en peu de temps pour pouvoir toucher le maximum d'internautes.

La position acquise permettra d'exploiter le grand nombre de données du site pour créer un système d'aide à la décision destiné aux entrepreneurs lui permettant de comprendre les tendances du marché avant d'investir.

Le financement recherché est de 40 milles de DT sur la première année pour financer principalement le matériel nécessaire à la mise en place du site.