



GUIDE START UP
GÉNÉRALITÉS SUR
LES STARTUPS



DÉMARRER, C'EST COMME PLANTER UN JEUNE ARBRE. TOUT D'ABORD, VOUS DEVEZ INVESTIR VOTRE TEMPS ET VOTRE ARGENT. ENSUITE, VOUS DEVEZ EN PRENDRE SOIN TOUT EN N'ATTENDANT RIEN EN RETOUR. MAIS LORSQUE VOTRE STARTUP FLEURIT, CELA VAUT TOUTE LA PATIENCE ET LE TRAVAIL ACHARNÉ !

ATTIJARI BANK VOUS PROPOSE CE GUIDE AFIN DE VOUS PRÉSENTER D'UNE MANIÈRE SIMPLIFIÉE LA CARTOGRAPHIE DU MONDE DES STARTUPS.

Ce guide est destiné aux promoteurs de start-ups innovantes, qu'ils soient docteur ou doctorant, dans un laboratoire de recherche scientifique, chercheur indépendant ou rattaché à une entreprise, inventeur ou même étudiant, et qui disposent d'une idée précise d'innovation, à même d'aboutir à la création d'une Start-up.

Les informations et les conseils contenus dans ce guide sont de nature à éclairer le chemin du créateur de l'entreprise innovante pour faire gagner le startupper du temps et pour éviter les erreurs commises par ses prédécesseurs.

SOMMAIRE

1 — Qu'est-ce qu'une startup?

2 — Une startup, une entreprise?
pas comme les autres

3 — Paysage des startups en Tunisie

4 — Challenges & Difficultés rencontrés
par les startupper

QU'EST-CE QU'UNE STARTUP ?

D'un point de vue *étymologique*, le mot « start-up » vient de l'anglais et est décomposé en deux :



« start », pour le démarrage d'une nouvelle entreprise,



« up », pour la phase d'accélération de l'entreprise.

"Être startuper", c'est un état d'esprit !

Steve Blank (un des Godfathers de la Silicon Valley) a dit :

« A start-up is a temporary organization designed to search for a repeatable and scalable business »

Startup : une entreprise nouvelle innovante, de haute technologie, à fort potentiel de croissance, créée dans l'objectif de développer une activité à vaste potentiel de développement.

→ La Startup peut également exploiter une idée préexistante, mais d'une manière différente des standards pratiqués, dans l'espoir de concevoir une nouvelle offre unique et inédite.

Les conditions pour être une startup

Ce n'est ni l'âge, ni la taille et ni le secteur qui font d'une entreprise une startup, mais les 3 conditions suivantes :



Scalability
La perspective d'une forte croissance

L'usage d'une nouvelle technologie

Le besoin d'un financement important

QU'EST-CE QU'UNE STARTUP ?

La notion de risque



La startup développe une **nouvelle activité**



Se retrouve en général au sein d'un **marché nouveau**



Evolue dans un **milieu incertain**



La Startup présente un **risque potentiel plus élevé** que les **activités dites conventionnelles**

Trois facteurs clés déterminants la réussite d'une startup :

Une startup est avant tout une équipe déterminée, ambitieuse, plus que compétente dans son domaine. C'est un réseau personnel d'experts qui apportent leur soutien durant les moments clés de son développement.

Le **caractère innovant** du produit, du service prétend de construire un Business Model prépondérant, qui va avec et qui n'est pas calqué sur une structure existante. Le modèle économique doit permettre de gagner à terme un avantage concurrentiel.

La taille et la tendance du marché, qu'il soit de niche ou de masse, doivent montrer un potentiel considérable en termes de revenus. Il faut convaincre les futurs partenaires financiers.

L'équipe

Le modèle économique

Le marché

01

02

03

QU'EST-CE QU'UNE STARTUP ?

Les dix commandements d'un startuper

01

Avoir un rêve et le partager avec son équipe, ses partenaires et associés

02

Focaliser sur la valeur à apporter sur le marché et sur le modèle économique qui la produit

03

Investir aussi bien sur le cœur de métier de la Startup que sur l'environnement favorable à son développement

04

Faire valoir sa différence et chercher des synergies auprès des acteurs de l'écosystème

05

Intégrer le facteur humain dans le processus de création de valeur

06

Être flexible face aux changements et rigoureux face à l'incertitude

07

Mesurer les risques et préparer un plan de contingence

08

Identifier et observer minutieusement les acteurs clés du marché cible

09

Rester positif. Ne pas céder aux difficultés, trouver des solutions "out of the box"

10

Apprendre de ses échecs et changer de stratégie quand il le faut

QU'EST-CE QU'UNE STARTUP ?

Les caractéristiques d'une startup



INNOVATION

L'innovation est la principale divergence entre une entreprise classique et une Startup.

• La startup offre des produits/ services innovants, peu communs, apporte une nouvelle idée et entraînera la création de nouveaux marchés : Que l'idée soit simple ou extraordinaire, l'objectif est de changer la société → les idées, produits ou services qui sont déjà existants sont exclus.



FINANCEMENT

Les méthodes de financement d'une Startup divergent de celles des entreprises classiques.

Les Startup nécessitent des financements importants et se tournent généralement vers ce qu'on appelle des financements participatifs.



BUSINESS PLAN SCALABLE

Un business plan scalable signifie que, quelle que soit l'évolution de la clientèle, la start-up devra être prête. Et ce, tout en gardant une rentabilité effective.

Gérer les demandes des clients de plus en plus nombreux devra être intégré dans le business plan dès le départ pour ne pas être surpris.



CRITÈRE TEMPORAIRE

Une Startup n'a pas pour but d'en rester une pour toujours : C'est un statut temporaire et non pas un objectif à atteindre → **C'est une phase pour débiter**. On commence en tant que Startup et on en sort. Ainsi, soit il y aura une croissance fulgurante, soit il y aura l'échec.



BUSINESS MODEL

Le business modèle reflète la stratégie de l'entreprise, son organisation et sa vision à long terme.

Être une Startup consiste à apporter un produit/ service innovant aux clients (un produit ou un service que personne n'a jamais fait avant) tout en trouvant et de construisant un business modèle qui convient.

L'enjeu d'une startup est de trouver et construire le Business Model qui n'est pas calqué sur une structure existante, et qui n'est pas forcément évident au lancement de la structure.



UNE STARTUP, UNE ENTREPRISE PAS COMME LES AUTRES ?

Toute entreprise qui naît n'est pas forcément une Startup



Startup Vs Entreprise

Deux types de structures qui ne fonctionnent pas pareil, qui n'ont pas la même dynamique ni les mêmes objectifs.



L'**entreprise** connaît son produit, ses clients, ses fournisseurs, ses distributeurs, sa chaîne de distribution, la sensibilité au prix de ses clients, ses modes de production, etc.

De cette connaissance, elle peut déduire les activités qu'il faut mener à bien quotidiennement pour faire fonctionner son appareil productif.

→ Le principe de l'entreprise, est de **répliquer son modèle économique** : elle est organisée pour exécuter et optimiser un **Business Model** qui fonctionne afin de tirer un maximum de profit.

Entreprise



La **Startup** n'est pas une entreprise comme on peut l'imaginer, avec une organisation bien en place, commercialisant un produit ou un service sur un marché parfaitement identifié.

La startup **est une structure nouvelle qui développe une activité innovante**: elle est organisée pour trouver un **Business économique**.

Le **caractère innovant** de son offre et de son modèle économique ne permet pas de définir clairement toutes les composantes de son marché et de lui assurer une rentabilité immédiate.

La particularité de la startup :

- son activité porte sur les **nouvelles technologies**.
- dispose de la capacité à se développer très rapidement.

Startup

PAYSAGE DES STARTUPS EN TUNISIE

Plus de **800** unités de recherche



Environ **4000** publications annuelles référencées



Près de **10.000** enseignants chercheurs, autant de doctorants

→ la Tunisie arrive en tête des pays du Maghreb

La Tunisie : 4^{ème} de l'écosystème de la région MENA en termes de talents abordables

Top 10 MENA Ecosystem in Funding



Top 10 MENA Ecosystem in Knowledge

Top 15 Global Ecosystem in Affordable Talent

Source : The Global Startup Ecosystem Report 2023 (GSER)

PAYSAGE DES STARTUPS EN TUNISIE

Le Label Startup en Tunisie

(Fin 2021)

230 Candidatures
en 2021



401 Labels Octroyés
(dont **245** octroyés en 2021)



106 Pré-Labels Octroyés
en 2021



98 Pré-Labels
transformés en Labels

46,72% : le taux
d'acceptation



Les Startups internationales

Une startup internationale est définie comme étant :

- Une startup Tunisienne ayant créé des filiales à l'étranger, ou
- Une startup étrangère ayant ouvert une filiale en Tunisie.

Les startups tunisiennes ayant une implantation internationale

13 startups labellisées :

La moitié des filiales se trouvent en Europe (54%) et le reste est réparti entre la région MENA (31%) et l'Afrique (15%).

Les 13 startups opèrent dans des secteurs différents dont : Agritech, Biotechnologie, Creative Industry, FinTech, Health Tech, etc.

1.5 ANS... L'âge moyen d'une Startup (Fin 2021)

18,31% des startups sont âgées
de moins d'un an

Plus de **73%** des Startups ont été
fondées il y a moins de 3 ans

14,38% sont des Startups
fondées il y a 4 à 6 ans

Au-delà de 7 ans, le nombre de
Startups existants ne dépasse
pas les **1.91%**

Les startups étrangères ayant une implantation en Tunisie

L'attraction des startups étrangères a commencé avec le lancement du Startup Act et compte aujourd'hui 49 startups étrangères.

Le nombre de Startups avec siège social à l'étranger a quasiment triplé depuis 2020. Les headquarters se concentrent en France raflant plus de la moitié des Startups. Il en va que la connexion avec l'Europe reste la plus forte avec plus de 37 Startups.

Source : Rapport Startup Act 2021

PAYSAGE DES STARTUPS EN TUNISIE

Vers la fin de **Septembre 2021**, le nombre de startup (Labélisées & non labélisées) en Tunisie **a atteint 709 réparti comme suit** :

TOP 3 SECTORS

E-Commerce
&
Marketplace

Software, BIG
DATA &
ANALYTICS

Health
&
Biotech

02

01

03

110 SOFTWARE, BIG
DATA & ANALYTICS

102 E-COMMERCE
& MARKET PLACE

65 HEALTH &
BIOTECH

60 FINTECH,
INSTRUTECH
& BLOCKCHAIN

59 MEDIA, GAMING
& OTHER CREATIVE
CONTENT

55 EDTECH

37 ENTERTAINMENT
AND WELL BEING

32 TRANSPORT
& LOGISTICS

28 AGRITECH

26 SOCIAL
PLATFORM

25 AI

24 FOOD

18 CLEANTECH &
ENERGY

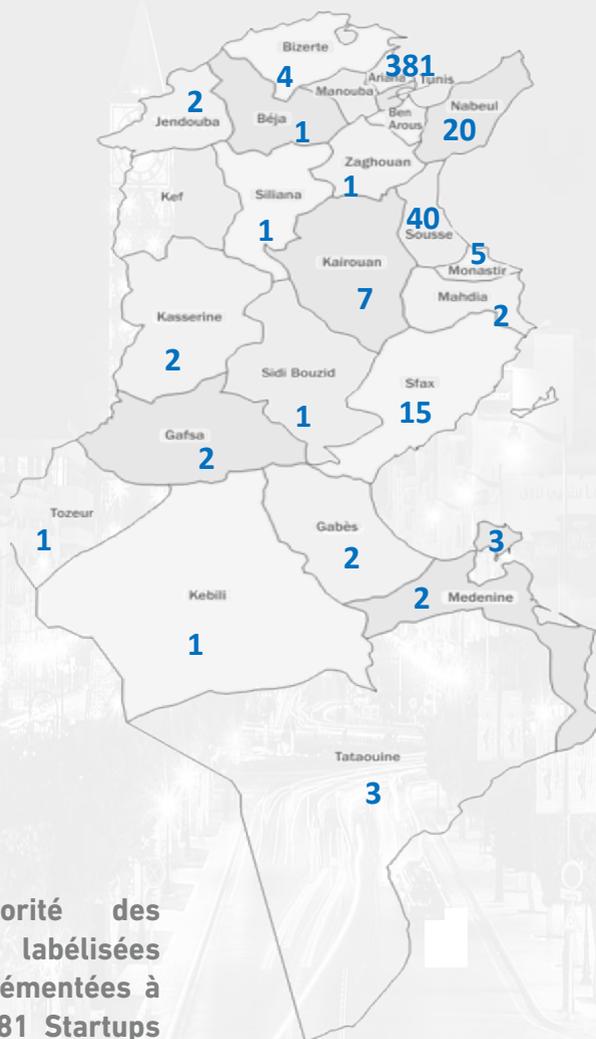
7 ROBOTICS

3 LEGALTECH

22 FASHION

PAYSAGE DES STARTUPS EN TUNISIE

Le nombre de Startups labélisées par région a été porté à 496 vers la fin de Septembre 2021



La majorité des startups labélisées sont implémentées à Tunis (381 Startups labélisées)

Fin Septembre 2021

PAYSAGE DES STARTUPS EN TUNISIE

Le nombre de Startups Tunisiennes à l'étranger a été porté à 69 vers la fin de Septembre 2021



Fin Septembre 2021

PAYSAGE DES STARTUPS EN TUNISIE

Profil des fondateurs

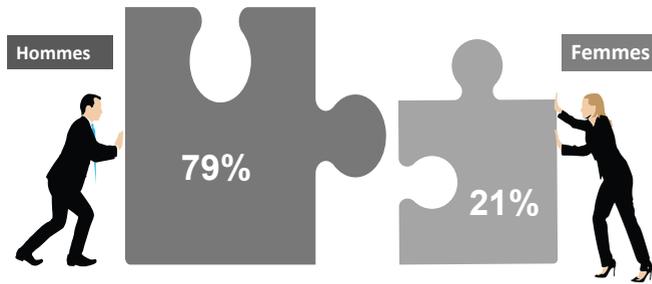
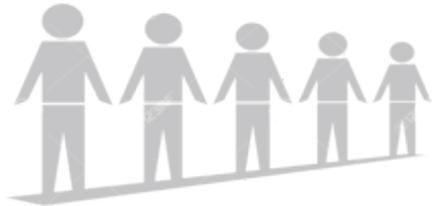
Le plus jeune Startuper est âgé de **19 ans**.

Le startuper le plus âgé à **84 ans**
35 ans est l'âge moyen des Startupers

→ La population des startuper en Tunisie est relativement jeune avec plus de 50% âgés de moins de 34 ans.

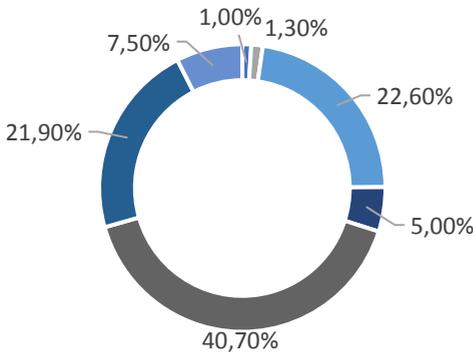
Sur 1416 personnes analysées

84 ans 35 ans 19 ans



Un écart de représentation entre genres est important

Niveau d'éducation & Background académique



■ Autodidacte ■ Bac ■ Bac+3 ■ >Bac+3 ■ Bac+5 ■ > Bac+5 ■ Phd

63%



2,3%



2%



27%



4,9%



0,9%



SELF-LEARNING

Les fondateurs des startups en Tunisie ont un excellent niveau d'éducation : plus de **70,1%** ayant un niveau de bac+5 et **27,6%** ayant un niveau de Bac+3 au moins.

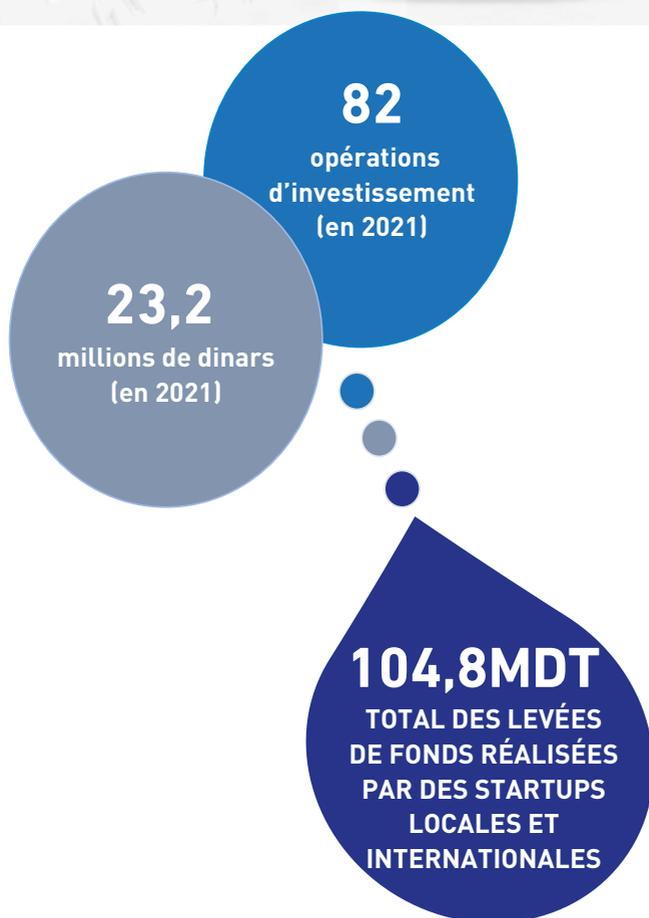
Les entrepreneurs sont à plus de **60%** issus des filières techniques et de l'ingénierie. Les diplômés des écoles de commerce et de business représentent **27%**. Ces deux secteurs à eux seuls représentent la quasi-totalité des profils des entrepreneurs.

Source : Rapport Startup Act 2021

PAYSAGE DES STARTUPS EN TUNISIE

Les levées de fonds des startups

(Fin 2021)



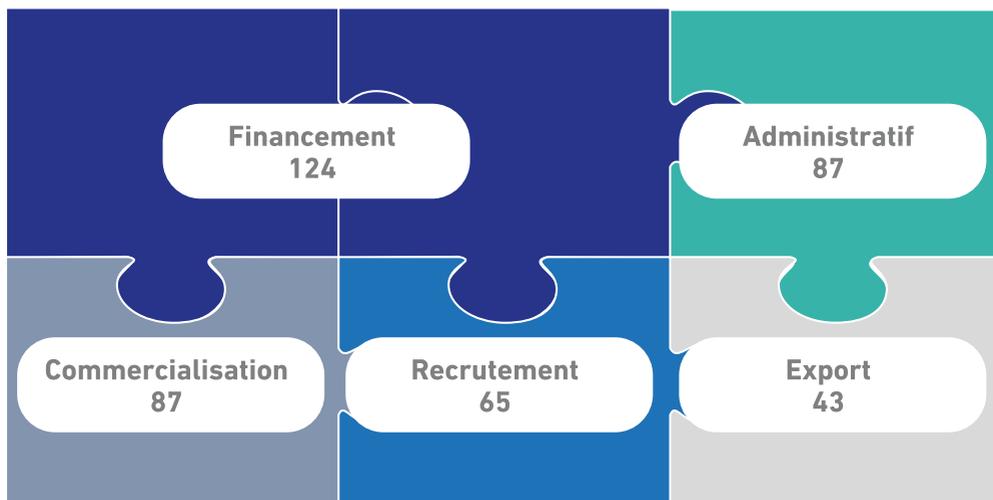
Source : Rapport Startup Act 2021

CHALLENGES & DIFFICULTÉS RENCONTRÉS PAR LES STARTUPERS

*L'innovation fait rêver, les idées fleurissent, et on ne peut que s'en réjouir.
Mais du fantasme à la réalité, le passage à l'acte peut s'avérer difficile.
« Jeremy Lopes »*

Sur 400 entreprises analysées

En Tunisie, il ressort que les principales difficultés dans le développement d'une startup sont liées principalement au financement (23%), à l'administration (16%) et la commercialisation (13%).



Obstacles liés au financement

Le financement du démarrage, l'allocation des fonds, la course à la levée de fonds.

Problèmes liés aux ressources humaines

Le problème principal est relatif au manque de spécialistes qualifiés.

Obstacles liés à la commercialisation :

Une difficulté de créer une « surface de contact clients » et à trouver des clients intéressés par leur offre : le client est submergé d'offres et doit en permanence faire des arbitrages, l'image mentale qu'il se fait des nouveautés du marché est souvent très floue, et le passage du « nice to have » au « must have » est affaire de temps.

Obstacles administratifs :

Relation de non confiance entre l'Etat et la jeune pousse, législation compliquée et changeante, manque de communication sur les nouvelles normes, etc.

Source : Étude Tunisian Startup Index

CHALLENGES & DIFFICULTÉS RENCONTRÉS PAR LES STARTUPERS

Autres challenges rencontrés par les startupers

1.

PRIX DE VENTE

La détermination du prix est un art sombre. Sur quels critères se baser ? Comment être sûr du bon prix ? Des startups se sont cassé les dents à cause d'un prix pas adapté à leur produit/service.

2.

NE PAS POUVOIR CIBLER UN BESOIN DU MARCHÉ

Trop de startups tentent de résoudre des problèmes qui sont « intéressants » au lieu de résoudre des problèmes qui répondent à un besoin du marché.

3.

TROP DE CONCURRENCE

Même si les startups ne doivent pas prêter trop attention à la concurrence, la réalité est que quand une idée devient chaude ou obtient la validation du marché, il peut y avoir beaucoup de nouveaux entrants en très peu de temps.

4.

MAUVAISE STRATÉGIE MARKETING

Plusieurs startups échouent parce qu'elles ne connaissent pas leur cible et savent encore moins comment attirer leur attention et les convertir: les startups se concentrent plus sur la construction du produit que sur le développement commercial.

5.

MANQUE D'EXPERTISE DU DOMAINE

Il y a beaucoup de bonnes idées, mais 9% des échecs sont dus au manque de passion pour un domaine ou un manque de connaissances d'un domaine.

6.

MAUVAIS TIME TO MARKET

Arriver trop tôt, coûte cher. Arriver trop tard est inutile. Un mauvais time to market peut simplement tuer une startup. Soit les clients ne vous attendent pas, soit ils n'ont plus besoin de vous.





GUIDE START UP
GÉNÉRALITÉS SUR
LES STARTUPS