



GUIDE START-UP
CHAÎNE DE VALEUR DE
CRÉATION D'UNE START-UP



LA RENCONTRE ENTRE L'IDÉE ET LE PORTEUR DU PROJET, SE DÉVELOPPE LE LONG D'UNE CHAÎNE DE VALEUR, QUI PERMET SI TOUTES LES CONDITIONS DE RÉUSSITE SONT RÉUNIES, DE PRODUIRE UNE STARTUP INNOVANTE.

ATTIJARI BANK VOUS PROPOSE À TRAVERS CE GUIDE LE PROCESSUS DE CRÉATION D'UNE STARTUP.

Ce guide est destiné aux promoteurs de startups 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 Startup.

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 startuper du temps et pour éviter les erreurs commises par ses prédécesseurs.

GLOSSAIRE

1 CAPITAL SOCIAL

Le capital social, ou plus simplement le capital, désigne toutes les ressources en numéraire et en nature définitivement apportées à une société par ses actionnaires au moment de sa création (ou d'une augmentation de capital. En contrepartie, ces derniers reçoivent certains droits sociaux. Le capital social correspond à la valeur nominale de l'ensemble des actions. Le capital social est une des composantes des capitaux propres d'une entreprise au même titre que les réserves et le résultat de l'exercice. Le capital social est une garantie importante pour les créanciers ou les prêteurs de la société.

2 ESQUISSES

Plan sommaire, notes indiquant l'essentiel du projet.

3 FORME JURIDIQUE

La notion de forme juridique permet de définir le statut fiscal d'une entreprise. Le droit tunisien distingue entre :

- Les entreprises individuelles et les sociétés de personnes: Entreprise Individuelle, Société en nom collectif, Société en commandite simple, Société en participation.
- Les sociétés à responsabilité limitée: société à responsabilité limitée, société unipersonnelle à responsabilité limitée
- Les sociétés par actions : société anonyme, société en commandite par actions.

GLOSSAIRE

4

IMMATRICULATION D'UNE STARTUP

Immatriculation de la STARTUP (Enregistrement des statuts, matricule fiscale, déclaration d'existence, registre de commerce, code en douane, agrément avantages fiscaux, Annonce légale).

5

LABEL

Le Label Startup est un label de mérite accordé à toute société de droit tunisien qui respecte les critères de labélisation. Ce Label est la clé de voûte pour accéder à l'univers Startup Act. (Cf. Guide cadre légal)

6

SCALING

La scalabilité désigne le fait d'accroître rapidement son volume d'affaires tout en assurant sa rentabilité.

7

SAAS SOFTWARE AS SERVICE

Le Software as a Service (SaaS), ou Logiciel en tant que Service en Français, est un modèle de distribution de logiciel au sein duquel un fournisseur tiers héberge les applications et les rend disponibles pour ses clients par l'intermédiaire d'internet. Le SaaS permet la haute scalabilité pour la Startup. En fonction de ses besoins, l'utilisateur peut accéder à plus ou moins de services et à des fonctionnalités à la demande. Le Logiciel en tant que Service est donc adapté aux besoins propres à chaque business.



SOMMAIRE

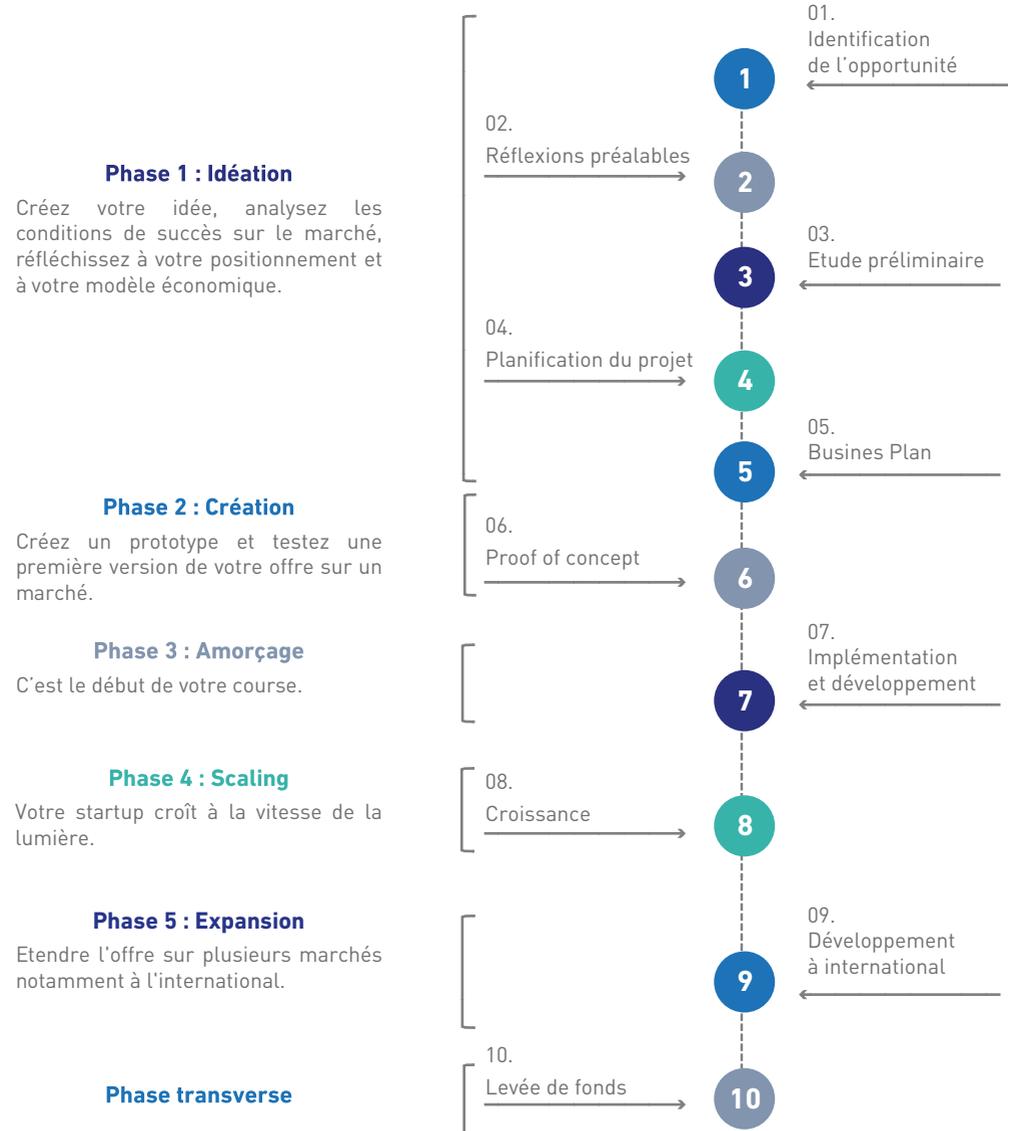
- 1 IDENTIFICATION DE L'OPPORTUNITÉ
- 2 RÉFLEXIONS PRÉALABLES
- 3 ETUDE PRÉLIMINAIRE
- 4 PLANIFICATION DU PROJET
- 5 BUSINESS PLAN
- 6 PROOF OF CONCEPT
- 7 IMPLÉMENTATION ET DÉVELOPPEMENT
- 8 CROISSANCE
- 9 DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL
- 10 LEVÉE DE FONDS

CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

Créer une startup innovante a une portée sociétale de premier plan, surtout lorsqu'il s'agit de valoriser un patrimoine scientifique et/ou technologique, au service du bien être de la société.

Les étapes de création d'une Startup

Le processus de développement respecte toujours 5 phases clés défalquées en sous étapes :



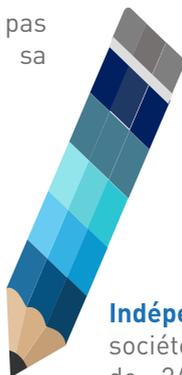
CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP : LE LABEL STARTUP

L'octroi du label Startup est soumis à certaines conditions énumérées ci dessous.
Le label ne peut donc être octroyé qu'en phase de développement, de croissance ou de développement à l'international tout en respectant les conditions de labélisation ainsi que la durée de sa validité.

5 critères à satisfaire pour obtenir le label startup

L'âge de la société ne doit pas dépasser 8 ans depuis sa constitution juridique.

Scalabilité : Le marché cible de la société doit être grand et homogène, la solution apportée doit être adaptée au marché (solution market fit), le produit doit présenter un minimum d'avancement (Proof of concept) et l'équipe en charge doit être capable d'implémenter le projet.



La Taille : Le nombre d'employés de la société ne doit pas dépasser 100
Le total bilan ou de chiffre d'affaires annuel doit être inférieur à 15 millions de dinars.

Indépendance : Le capital de la société doit être détenu à plus de 2/3 par des personnes physiques, des organismes d'investissement réglementés ou des Startups étrangères.

Innovation : Le modèle économique de la société doit être innovant apportant une solution intéressante et différenciée à un problème donné.



LA VALIDITÉ DU LABEL STARTUP NE PEUT PAS DÉPASSER HUIT (8) ANS À COMPTER DE LA DATE DE CONSTITUTION DE LA SOCIÉTÉ.

CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

1 PHASE 1 : IDÉATION

Étape 1: Identification de l'opportunité

Avant de vous lancer et d'engager des ressources, la première étape à faire est la recherche d'une idée ou l'identification de l'opportunité.



Il faut penser à identifier toutes les opportunités du secteur dans lequel le startuper souhaite entreprendre.

Pour ce faire :

- Réaliser une étude approfondie du marché afin de connaître les perspectives possibles pour sa startup !

La meilleure manière pour pouvoir s'insérer sur ce marché se déterminera en fonction des opportunités dégagées qui ne sont pas figées et dépendent de beaucoup de facteurs extérieurs (comme l'économie, la technologie, la législation, etc

Il faut s'assurer que l'idée est bien pertinente, unique et nouvelle (pour se faire, une étude Benchmark pourra être réalisée).

Il est recommandé de vérifier si l'idée de startup correspond aux compétences, qualifications du fondateurs etc.

« Cette phase se fait, d'habitude, dans un laboratoire de recherche scientifique »

Vous possédez votre idée ?

Parfait 🖐️

Il est maintenant temps de la confronter !



CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

1 PHASE 1 : IDÉATION

Étape 2 : Réflexions préalables (1/2)

Avant de vous lancer, vous devez impérativement vous imposer une phase de réflexion et répondre à certaines questions fondamentales.

C'est précisément l'objet de cette deuxième phase de création d'une Startup.

Les réflexions au préalable est un travail sur soi et sur la startup qui permet d'acquérir des compétences à différents niveaux.

Savoir Quoi et Pourquoi

« Savoir ce qu'il crée et pourquoi il le réalise : avec quelle motivation ? Quel degré de risque accepter ? Et dans quel but ? »

Savoir Qui

« Savoir qui interviendra dans le processus et à quel niveau »

Savoir Comment

« Savoir comment il va procéder et avec quel mode de structuration »

Savoir Quand

« Savoir quand il devra réagir et avec quel niveau de référence »

CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

1 PHASE 1 : IDÉATION

Étape 2 : Réflexions préalables (2/2)

Quelques sujets de réflexions préalables à la création de la startup :

Quels sont les facteurs environnants nécessaires en termes de ressources financières et les moyens humains à mettre en place ?

Quels sont les différents leviers à utiliser dans le cadre de la mise en oeuvre pour implémenter la startup ?

Quelles sont les études à faire ainsi que les différents types de processus à mettre en place ?

L'activité que je souhaite exercer est elle réglementée ou nécessite-t-elle une autorisation (*)

Quelles sont les composantes essentielles d'une innovation ?

Créer son activité seul ou avec des associés ? (**)

Puis-je bénéficier d'une aide financière ou fiscale dans le cadre de la création de mon activité

• Quelle forme sociale pour ma future activité
• Etc...

Comment financer mon activité ?

Quel capital social pour ma future société ? (***)

(*) Certaines activités nécessite un certain nombre de prérequis (attestations d'un ordre, agrément préalable, licence, etc), tandis que d'autres ne peuvent être exercées que par l'intermédiaire de certaines formes sociales spécifiques.

(**) Cette réflexion préalable est indispensable, elle influe sur le choix de la forme juridique ainsi que sur la documentation à mettre en place. Certains éléments liés au quorum ou aux majorités en assemblées devront aussi être adaptés, en fonction du nombre d'associés et de leur taux de participation.

(***) La localisation de la startup reste une question importante, tant le choix de cette implantation peut influencer sur l'image de votre structure, sa visibilité et sa clientèle, mais aussi sur les aides financières et fiscales dont vous pourriez bénéficier.

(****) La question importante est comment constituer ce capital social, plusieurs types d'apports étant possibles (apport en numéraire, en nature ou en industrie).

CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

1 PHASE 1 : IDÉATION

Étape 3 : Etude préliminaire (1/2)

Vous démarrez un projet d'innovation ? Une startup ? Alors vous devez obligatoirement passer par une étude de faisabilité avant de vous lancer.



C'est une étape clé pour la construction de votre projet de création de startup !



Une question importante doit se poser :

« **Mon projet peut-il réussir ?** »

Pour répondre à cette question, il faut passer par une **étude préliminaire** du projet. À cette fin, vous devez, en tant que startuper, **vous interroger principalement sur** :

01

La mobilisation des ressources (exemples : Ressources matérielles, intellectuelles et les compétences humaines, financières, etc)

L'identification des parties prenantes (exemples : client, l'équipe, fournisseurs, les pouvoirs publics, etc)

02

03

Les contraintes & incitations disponibles sur le marché

CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

1 PHASE 1 : IDÉATION

Étape 3: Etude préliminaire (2/2)

À travers une étude de marché, économique et juridique, vous seriez capable de répondre à diverses questions à savoir :

- Le produit ou service existe-t-il déjà ?
- À qui s'adressent le produit/ service à offrir ?
- Pourquoi cette cible ?
- Des clients sont-ils prêts à acheter ce produit/ service ?
- Comment mobiliser les ressources humaines adéquates ?
- Quelle source de financement choisir ?
- Comment identifier les parties prenantes ?
- Éventuellement, est ce que mon projet peut subir des contraintes ?
- Quelles sont les clauses réglementaires à respecter ?

In fine, **l'étude préliminaire** vous permettra de :

- Décider si votre projet est viable ou non de le lancer ou non ;
- Evaluer les tendances ;
- Comprendre les problématiques non résolues ;
- Trouver les facteurs directement ou indirectement liés à votre projet ;
- Vous positionner ;
- Mieux vous projeter, en connaissances de risques réels fondés sur des témoignages et non pas seulement sur des pensées.

En résumé, l'étude préliminaire englobe :

- Étude **économique, organisationnelle** ;
- Étude de **marché** (tendances du marché, marché potentiel, positionnement et stratégie marketing) ;
- Étude **technique** (contexte et contraintes, choix technologiques, modalités d'approvisionnement, coûts d'investissement) ;
- Étude **financière** (hypothèses de durée de vie, taux d'actualisation, inflation, revenus et dépenses du projet, financement, évaluation de la rentabilité) ;
- Étude **juridique** (la réglementation, aspects juridiques, le choix du statut, etc).

CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

1 PHASE 1 : IDÉATION

Étape 4 : Planification du projet

La planification consiste à déterminer la liste des tâches à réaliser, estimer le coût de réalisation, les besoins en ressources, sélectionner les profils nécessaires, déterminer les dates prévisionnelles et les ressources à prévoir.

Parmi les différentes phases d'un projet, la planification est, sans aucun doute, cruciale.



Durant cette étape, un **plan de projet** est réalisé pour établir notamment les objectifs, les coûts, les délais, le choix des incubateurs et des mentors, identification de l'opportunité à partir des bases de données des travaux R&D et du marché, y compris l'étude préliminaire de faisabilité et l'étude du plan d'affaires (pré amorçage).

- Toutes les étapes nécessaires sont planifiées en détail chronologiquement.
- Le plan de projet doit être équilibré, et approuvé par toutes les parties prenantes, afin d'éviter que des malentendus puissent apparaître lors de la suite du déroulement du projet.

CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

1 PHASE 1 : IDÉATION

Étape 5 : Elaboration du Business Plan

Qu'est-ce qu'un business plan pour une startup ? et pourquoi ai-je besoin d'un business plan ?

Business plan :

un document incontournable pour convaincre les investisseurs à contribuer au financement du projet. Ce document se compose d'une partie non chiffrée (décrit l'idée) et une partie chiffrée (permet de renseigner sur les réalisations attendues).

Comment construire un business plan pour ma startup ?

1. Le Business Model :

Une Startup peut changer de Business Model jusqu'à ce qu'elle parvienne à trouver le modèle optimal.

2. Marché et concurrence

L'étude serait orientée plus vers l'estimation du besoin et du potentiel existant que sur la concurrence et les prix (pas de concurrence: la société présente une nouvelle idée).

3. Projections financières

Généralement deux cas se présentent :

- Le produit est un succès
Evolution exponentielle des revenus.
- Le produit est un échec
Échec du projet.

Les principales rubriques d'un business plan

1 L'executive summary, ou résumé du projet

2 Etude de marché et présentation du business model

3 Présentation des produits et des services

4 Présentation de la société

Schéma de financement et d'investissement

Présentation de l'équipe projet

Calendrier de réalisation du projet

Projections financières



5

6

7

8

(Cf guide Business Plan)

CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

2 PHASE 2 : CRÉATION

Étape 6 : Proof of Concept « POC » (1/2)

Après les analyses préliminaires et la fixation du planning du projet, le startupper doit développer une "maquette", un "prototype" ou une "version Bêta" du produit ou service, qui pourra être exposé au marché.



Les plus avertis choisiront de passer par un incubateur, qui aidera à mobiliser un financement adapté à cette phase.



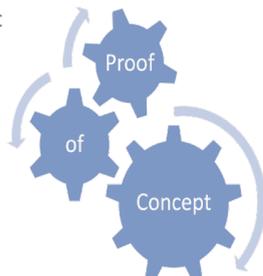
La preuve du concept :

une démonstration qui permet de produire des données tangibles, qui prouve qu'un concept, une idée peut avoir une application réelle et qui servira à valider l'existence d'un marché.

Pour les startups, la preuve du concept c'est de savoir si le service ou le produit qu'elles proposent répond à un besoin réel et si le business model est viable.

La preuve du concept comprend :

- La validation du business model, des projections financières, de la rentabilité des produits/services proposés ;
- L'analyse des coûts de développement ;
- Etc

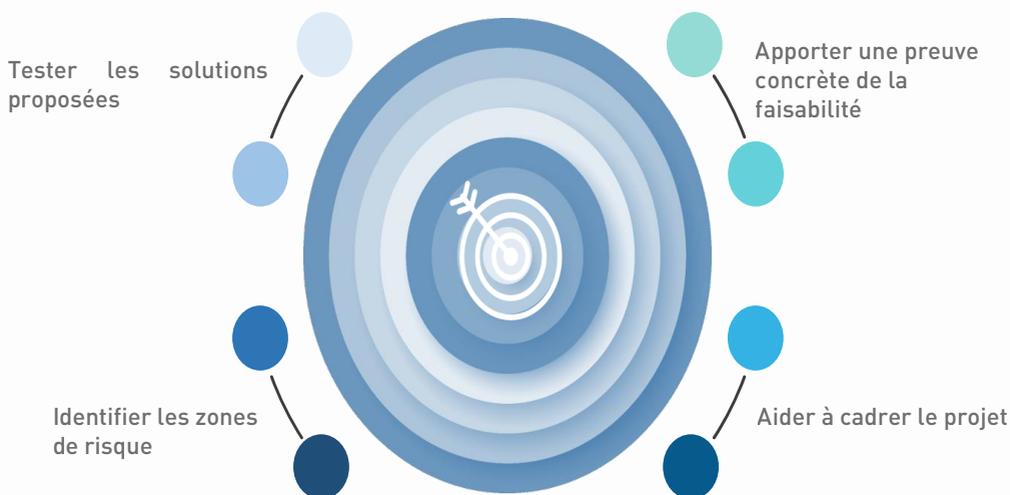


CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

2 PHASE 2 : CRÉATION

Étape 6: Proof of Concept «POC» (2/2)

La preuve de concept c'est :



Les objectifs de la POC : tester, identifier et évaluer

CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

3 PHASE 3 : AMORÇAGE

Étape 7 : Implémentation et développement (1/2)

Une fois la phase de réflexion arrivée à son terme, c'est enfin le moment de lancer votre startup! Cette étape consiste à créer la startup elle-même.



C'est la phase opérationnelle du projet

De manière générale, la phase d'implémentation comprend :

- La rédaction des statuts de la startup.
- Le dépôt et l'enregistrement des statuts.
- La déclaration des activités de l'entité.
- La publication se portant sur la constitution de la startup sur un journal d'annonces légales.
- L'immatriculation de la startup.
- La divulgation du concept, de l'idée du projet.

Parmi les problèmes fréquents pendant l'implémentation

- Les échéances non respectées.
- Le dépassement de budget sur l'ensemble du projet.
- La sous estimation des heures de travail.
- Les retards ou blocages inattendus dus à un partenaire externe.
- Le retrait de parties prenantes jouant un rôle essentiel et diverses conséquences imprévues.



UN PROGRAMME DE PILOTAGE, EST SOUVENT UN ÉLÉMENT ESSENTIEL DU PROCESSUS D'IMPLÉMENTATION

CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

3 PHASE 3 : AMORÇAGE

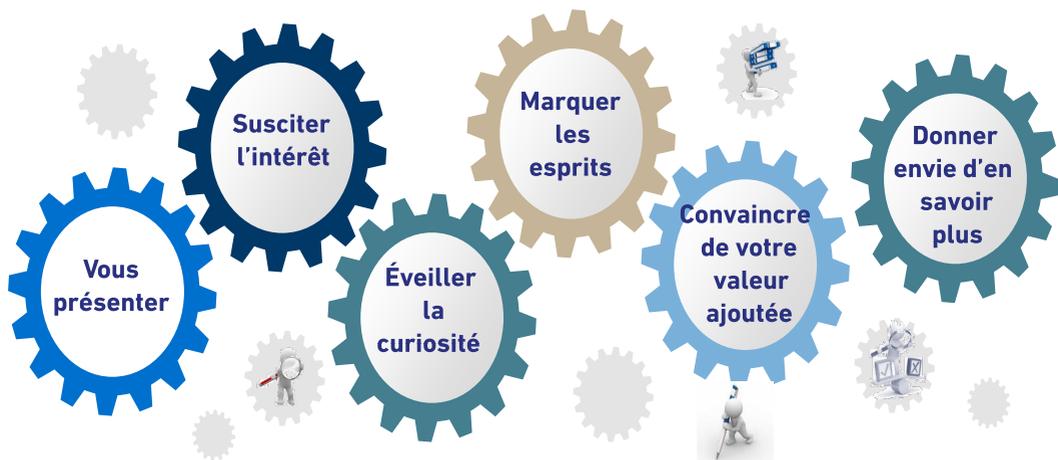
Étape 7 : Implémentation et développement (2/2)

L'art du pitch :

Le pitch commercial c'est la faculté de se présenter de façon efficace et rapide lors d'un premier contact avec un client. Il permet d'accrocher ce dernier en faisant bonne impression et de lui donner envie d'aller plus loin avec vous.



C'est l'art de :



« Votre pitch de présentation doit être bref mais percutant »



CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

4 PHASE 4 : SCALING

*C'est là que ça devient
vraiment intéressant*

Étape 8 : La croissance

À ce stade, vous avez pu valider que votre offre correspondait à un besoin. Maintenant, il est venu le temps d'industrialiser votre stratégie d'acquisition utilisateurs.

Le Scaling, votre startup en pleine croissance !

C'est au moment du Scaling que la pérennité de votre startup se joue. Vous mettez tout en oeuvre pour accélérer votre croissance.

Cela passe inévitablement par la mise en place d'une **stratégie marketing et commerciale innovante**.

Votre startup croît à la vitesse de la lumière. Il est donc essentiel de **recruter et de vous équiper des bons outils SaaS** « Software as a Service » pour faire face à la montée en charge.

Le management est un enjeu majeur au moment du Scaling. La majorité de vos employés n'était pas là au moment de la création de votre startup vous devez vous assurer de la bonne gestion.

- Identifier de **nouveaux marchés ou segments** à conquérir ;
- Mettre en oeuvre une **stratégie Marketing** pour accélérer votre croissance ;
- **Exploiter la data pour améliorer l'UX** « User eXperience », acquérir de nouveaux users et les fidéliser ;
- **Recruter vite et bien** ;
- Investir dans des **outils SaaS** pour gagner en performance et en productivité.



*Les challenges à relever pour générer de la
croissance dans cette phase*

CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

5 PHASE 5 : EXPANSION

Étape 9 : Développement à l'international

Vous êtes à la recherche d'une stratégie offensive d'expansion ?

Vos fondations sont solides ?

Votre offre plaît au marché ?

Votre stratégie Marketing a fait ses preuves ?

Alors, vous avez suffisamment de maturité pour partir à la conquête de nouveaux marchés à l'international.



Votre startup est désormais une scale up.

La stratégie d'internationalisation vise à **ouvrir de nouvelles parts de marché à l'international** en trouvant des débouchés commerciaux.

Intégrer une dimension internationale s'inscrit aujourd'hui directement dans **l'ADN d'une startup**.

C'est un **moyen de gagner de nouveaux clients rapidement, d'accélérer la croissance de la startup et de se positionner comme leader.**



**ATTENTION! VOUS ALLEZ
RENCONTRER DES BARRIÈRES
TECHNOLOGIQUE, CULTURELLES
ET LÉGISLATIVES.**

Pour investir avec succès dans de nouveaux marchés, il est essentiel de suivre quelques instructions à savoir :

Identifier les marchés à fort potentiel.

- Ne pas choisir un marché par hasard : Il faut se baser sur des critères mesurables, tangibles qui justifient votre stratégie d'internationalisation tels que la taille du marché, la croissance économique, les habitudes des consommateurs, le taux de pénétration Internet, les méthodes de paiement en ligne, les pratiques en ligne.
- Adapter votre offre et votre stratégie marketing aux caractéristiques des nouveaux marchés.

Industrialiser et automatiser votre stratégie Marketing.

Renforcer votre équipe commerciale.

CHAÎNE DE VALEUR DE CRÉATION D'UNE STARTUP

PHASE TRANSVERSE

Étape Transverse : Levée de Fonds

Qu'est ce qu'une levée de fonds ?

La levée de fonds est le mode de financement que la plupart des startups adoptent. La levée de fonds consiste à avoir recours à un financement extérieur (généralement en capital).

Quelle est la catégorie des investisseurs vers laquelle je me dirige pour solliciter un financement ?

Seed stage ou phase de création série A :

- Love money (Famille, etc.)
- Aides publiques

Early stage ou phase d'amorçage série A/B :

- Business Angels
- Fonds d'amorçage

Late stage ou phase de développement série B/C :

- Investisseurs en capital

Les étapes clés à respecter pour une levée de fonds efficace :

Établir la liste des investisseurs

Préparer un teaser

Préparer le dossier de la demande de financement

Déposer la demande de financement

Première prise de contact

Étapes d'après?

La suite dépendra des besoins de chaque investisseur.

(Cf guide Levée de fonds)



GUIDE START-UP
CHAÎNE DE VALEUR DE
CRÉATION D'UNE START-UP