



Startup Tunisia

// Rapport Annuel
2021

Ce rapport a été élaboré avec l'appui du projet Innov'i - EU4Innovation mis en œuvre par Expertise France et financé par l'Union européenne.

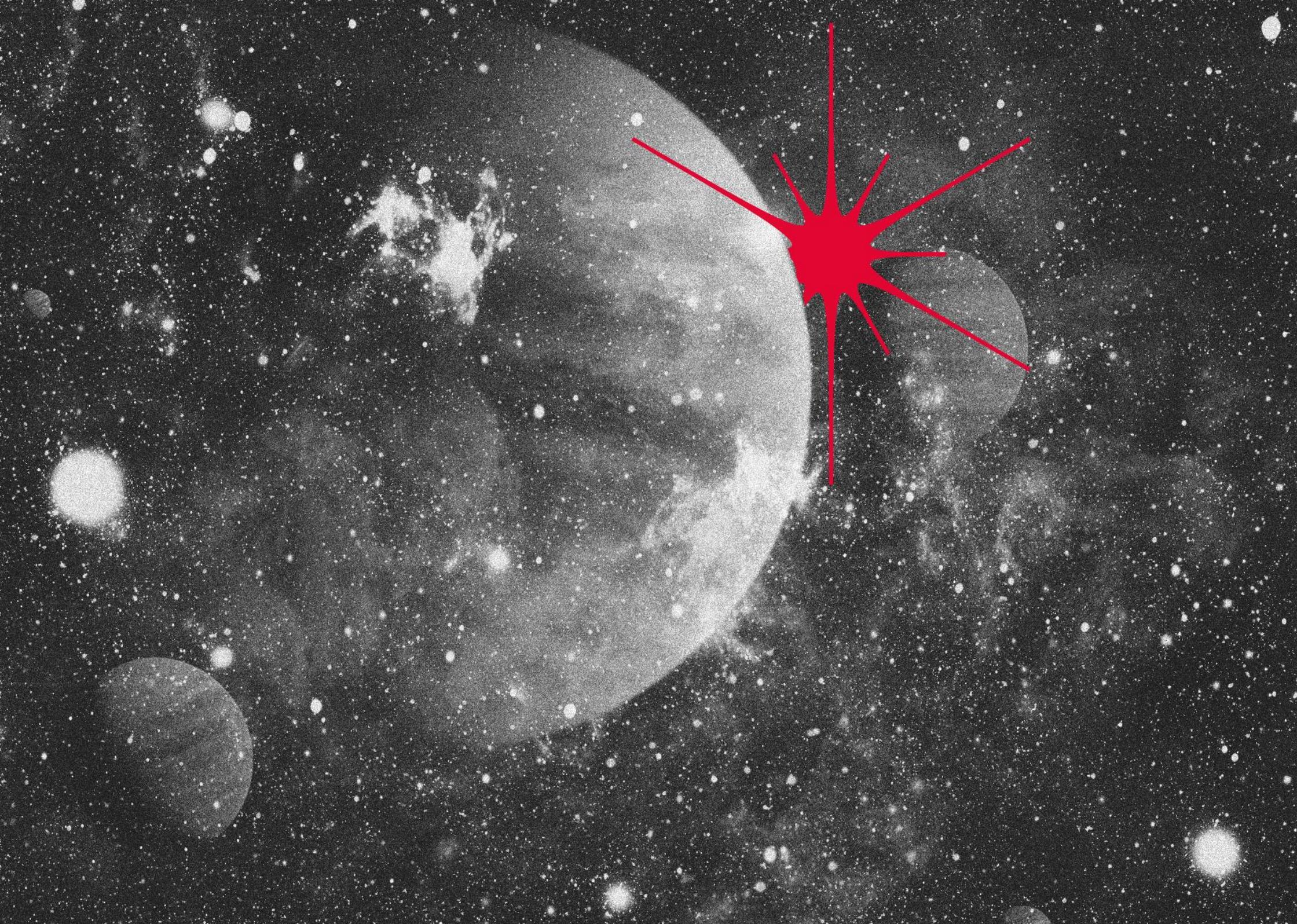


Ce projet est financé par
l'Union européenne



SOMMAIRE

I.Préface	5	V.SSOs : l'écosystème d'accompagnement à la loupe	96
Mot de Mr Nizar Neji, ministre des Technologies de la Communication	6		
Mot de Mr Samir Saied, ministre de l'Économie et de la planification	7	VI.Une Startup : ça créé de l'emploi	110
Mot de Mr Karim Beguir, co-fondateur d'Instadeep	8	VII.Chiffres d'affaires : le marché répond favorablement	118
Mot de Mr Alaya Bettaieb, Directeur Général de Smart Capital	9		
Cadre et objectifs du rapport	10	VIII.Les levées de fond : l'investissement passé au crible	124
Méthodologie suivie	11		
II.Startup Tunisia : trouve sa vitesse de croisière	12	IX.Business angels : un mode d'investissement qui se fraie se place dans l'écosystème	136
Start Invest : Un cadre d'investissement catalyseur	16		
Startup Ecosystem : renforcer l'écosystème à travers le financement, la connexion et la promotion de ses acteurs	24	X.D'autres leviers de financement : quels mécanismes et qui en bénéficient ?	146
Startup ACT : Un cadre légal innovant qui fait ses preuves	40	XI.ESG : l'écoresponsabilité au cœur des stratégies d'investissement	150
III.Portrait-robot des Startups : tout savoir sur la Startup Tunisienne	50	XII.Radar des attentes des Startups	153
Le B2G : Des solutions pour les entités publiques	58		
Les Startups tunisiennes à l'international : Vers la conquête de nouveaux marchés	66		
IV.Créateurs de Startups : qui sont-ils ?	72		
Entrepreneurs de la diaspora	80		
Entrepreneur étudiant	86		



PRÉFACE

Chère lectrice, cher lecteur,

Il me fait plaisir de vous adresser ces quelques mots à l'occasion de la publication du rapport annuel de Startup Tunisia.

Cette publication annuelle, devenue tradition depuis 2019, permet de résumer, autant que faire se peut, les principaux impacts inhérents au déploiement du programme national audacieux que l'État a entrepris en faveur des Startups et de la jeunesse qui entreprend.

L'occasion pour moi de remercier tous les partenaires, bailleurs de fonds et amis de la Tunisie sans qui tout cela ne serait possible. La Banque Mondiale, l'Union Européenne, la Coopération Allemande (GIZ), Expertise France et bien d'autres organismes et programmes qui, convaincus comme nous le sommes qu'une Tunisie dynamique et prospère est possible, se tiennent aux côtés du gouvernement Tunisien pour accompagner les efforts entrepris en faveur de la jeunesse, de l'innovation et de l'entrepreneuriat.

Comme vous le constaterez en lisant ce rapport, beaucoup de chemin a été entrepris depuis 2018 et **notre écosystème de Startups se consolide, se renforce et se développe d'année en année !**

avec toujours plus de projets innovants, toujours plus de programmes et de structures d'accompagnement et surtout, une véritable transformation de fond dans les mentalités et les visions.

Tous ces acteurs s'accordent sur la nécessité d'impulser de grands changements dans l'économie tunisienne ; et tous sont convaincus que ces changements s'opèreront à travers l'innovation et la technologie d'un côté, et à travers une plus grande flexibilité et un plus grand soutien du gouvernement à ces initiatives qui s'articulent autour du programme Startup Tunisia.

Notre rôle principal est de s'assurer que ce programme délivre sur ses promesses et j'ai plaisir à constater qu'aujourd'hui, cela est bien reflété dans les chiffres de ce rapport.

Malgré un contexte international difficile, et malgré de nombreux obstacles qu'il nous faut encore lever, une jeunesse résiliente et audacieuse se bat chaque jour pour réussir.

Notre engagement à travers Startup Tunisia est de les soutenir en veillant à ce qu'un écosystème robuste et complet leur permette de se développer, depuis l'idée la plus élémentaire, jusqu'à la licorne planétaire.



Mr Nizar Ben Neji

Ministre des technologies
de la communication

Chère lectrice, cher lecteur,

Vous avez entre les mains un rapport précieux permettant de brosser un portrait exhaustif de l'écosystème entrepreneurial tunisien.

Cet écosystème, vous allez le découvrir, n'a cessé d'évoluer et, oserais-je le dire, de mûrir, depuis la promulgation du Startup Act en 2018 !

L'accélération du rythme de création de Startups, la profusion d'idées innovantes que nous voyons émerger chaque année et l'intérêt grandissant des acteurs de l'investissement pour l'univers des Startups ne font que confirmer la pertinence des choix faits par l'État Tunisien d'investir dans sa jeunesse qui entreprend.

L'Histoire de la Tunisie, vieille de plusieurs siècles, s'est faite de brassage de civilisations et d'innovations. La Tunisie a toujours été considérée comme un acteur économique impactant : Étant donné sa position géographique mais aussi, et c'est ma conviction, la nature cosmopolite de son peuple entrepreneur intrinsèquement tournée vers l'industrie et le commerce avec son environnement.

Il est donc naturel que la Tunisie se positionne dans la région comme un hub d'innovation et de technologie, et c'est bien là le pari que mes prédécesseurs et moi avons fait.

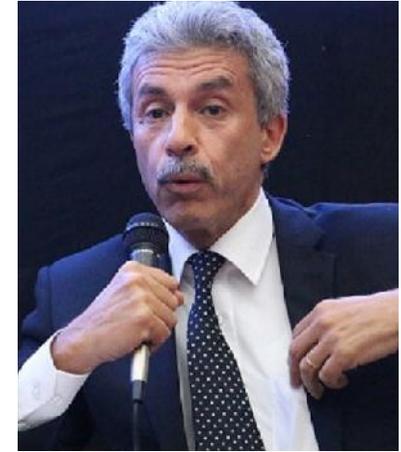
Souvenons-nous d'ailleurs des accomplissements économiques majeurs que nous devons à la loi

72, et qui ont permis à la Tunisie de traverser les années 1980, 1990 et 2000 avec des niveaux de croissance et de développement jamais connus auparavant.

Les efforts de mes récents prédécesseurs, à travers la promulgation de Startup Act, dont nous devons entretenir la flamme, et ceux de la génération dirigeante à venir devront s'inscrire dans la même dynamique : Celle de la création de valeur ajoutée grâce à l'innovation et celle qui consiste à aider les porteurs de projets à conquérir un monde devenu plus connecté, plus concurrentiel et plus ouvert que jamais.

Le progrès de ce projet n'a jamais été possible sans le soutien précieux des bailleurs, partenaires et amis de la Tunisie, dont je cite la Banque Mondiale, l'Union Européenne, la Coopération Allemande (GIZ), BPI France et Expertise France et bien d'autres institutions qui continuent à soutenir le gouvernement Tunisien dans ses efforts en faveur d'un écosystème entrepreneurial innovant et d'une jeunesse utile et responsable.

Je vous souhaite une bonne lecture de ce rapport et espère qu'il vous aidera à tirer les bonnes conclusions quant aux innombrables opportunités que nous pouvons créer ensemble pour faire de la Tunisie un pays de Startups au carrefour de la Méditerranée, de la région MENA et de l'Afrique.



Mr Samir Saied

Ministre de l'Economie
et du Planification

Réinvestir dans l'écosystème : une nouvelle génération de Startups tunisiennes modernes et compétitives, telles que InstaDeep, Expensya, GoMyCode et d'autres, misent aujourd'hui sur une culture de collaboration positive suivant le modèle gagnant/gagnant. Elles favorisent un état d'esprit d'abondance, et cela profite aux nouveaux entrepreneurs et à leurs projets, créant ainsi un cercle vertueux..

En devinant un peu de quoi sera fait l'avenir technologique dans le monde, mon conseil de «grand frère» à la Tunisie est le suivant : Saisissez la plus grande vague technologique de notre époque en mettant en place le principal centre d'apprentissage automatique et d'intelligence artificielle (IA) en Afrique et dans le monde arabe.

Les chiffres prédisent un impact économique mondial de l'IA qui sera plus important que celui d'Internet. L'IA générera environ 15700 milliards USD de valeur d'ici 2030 et c'est probablement une sous-estimation de la réalité. Dès lors, la question qui se pose est : comment la Tunisie peut-elle être compétitive ?

Lorsque Zohra Slim et moi-même avons cofondé InstaDeep à Tunis en 2014, avec seulement 5000 dinars de capital, notre concept d'innovation AI deep tech nous semblait un rêve lointain. Aujourd'hui, InstaDeep, la seule entreprise africaine et arabe dans le top AI100, a levé

un tour de table record de 100M USD auprès d'investisseurs d'élite, notamment Google, BioNTech, AI Capital et AfricInvest.

Aujourd'hui, nous innovons dans l'IA, accompagnés par les leaders mondiaux du secteur. Et nous sommes convaincus que la Tunisie a ce qu'il faut pour être compétitive dans ce domaine et pour présenter un centre d'IA de premier plan.

Cependant, pour cela, le pays doit créer un environnement propice à l'épanouissement de son principal atout, c'est à dire les jeunes ingénieurs et chercheurs talentueux. Cela peut se faire en trois étapes, certes simples mais essentielles :

- Établir des connexions internationales : en 2022, la Tunisie a accueilli le plus grand événement jumeau de l'IA de son histoire : Deep Learning Indaba et AI Hack. Pour la première fois, les jeunes Tunisiens ont pu établir des contacts, à Tunis, avec certains des meilleurs chercheurs en IA chez Google, Microsoft, Apple, Nvidia, DeepMind etc., ainsi qu'avec des pairs issus de 35 pays africains et arabes, créant ainsi d'innombrables opportunités.

- Réinvestir dans l'écosystème : une nouvelle génération de Startups tunisiennes modernes et compétitives, telles que InstaDeep, Expensya, GoMyCode et d'autres, misent aujourd'hui sur une culture de collaboration positive suivant le modèle gagnant/gagnant. Elles favorisent un état d'esprit d'abondance, et cela profite aux nouveaux entrepreneurs et à leurs projets, créant ainsi un cercle vertueux.

- Élargir la politique de soutien du gouvernement : le Startup Act a été un succès, mais nous avons

besoin de plus de flexibilité, notamment pour attirer l'élite des experts étrangers en intelligence artificielle. Ces derniers, en encadrant les jeunes Tunisiens, en travaillant dans des entreprises existantes ou en créant les leurs, peuvent faire de la Tunisie un centre d'intelligence artificielle dynamique.

L'IA va modifier l'équilibre des forces entre les pays, entraînant des conséquences économiques, sociétales et géopolitiques majeures. C'est une opportunité exceptionnelle pour la Tunisie - et il n'y aura sûrement pas d'autres occasions de cette envergure. Alors, prenons cette vague dès maintenant !



Mr Karim Beguir

Co-fondateur et CEO
INSTADEEP

Chères lectrices, chers lecteurs,

Je me réjouis, au nom de toute l'équipe de Smart Capital, de partager avec vous le troisième rapport d'activité du Startup Act, et le deuxième depuis le lancement du programme complet qu'est Startup Tunisia. Ce rapport analyse les faits et principaux indicateurs qui ont marqué l'activité des Startups pendant l'année écoulée, année où la pandémie COVID-19 a heureusement fléchi, mais dont l'impact durable continue d'influer sur nos Startups. Ceci n'a pas empêché, l'enthousiasme de nos jeunes et moins jeunes à se lancer dans la création de leurs Startups.

Startup Tunisia est en fait l'initiative qui ambitionne de rendre la Tunisie une nation de Startups et la positionner en un vrai hub des Startups à la croisée de la méditerranéenne, et de la région MENA

Rappelons que 2019 fût l'année où la Loi Startup Act a été promulguée, amorçant une toute nouvelle dynamique dans le pays et constituant le premier des 3 piliers de l'initiative Startup Tunisia que vous connaissez aujourd'hui. Je suis d'ailleurs ravi de vous annoncer que depuis, nous avons délivré 750 labels pour 750 Startups et sommes sur un rythme mensuel quasi-stable de 20 Startups labélisées.

L'année 2020 a été celle où nous avons parachevé la structuration de Smart Capital en tant qu'entité

d'implémentation de tout le programme Startup Tunisia avec notamment la structuration aussi du fonds de fonds ANAVA et du pilier Startup Ecosystem, véritable catalyseur d'opportunités pour les structures d'accompagnement des Startups.

2021 était l'année de finalisation de la mise en place des structures et de lancement de l'activité du fonds de fonds ANAVA premier fonds du genre libellé en Euros visant la création d'ici 2024 de 13 Fonds sous-jacent dédiés exclusivement aux Startups dans leurs phases d'amorçage, de croissance et d'expansion internationale. Son démarrage a été couronné par l'approbation en 2021 du premier fonds sous-jacent 216 Capital.

2021 était aussi l'année de lancement du programme Flywheel qui vise à généraliser l'accès à un accompagnement de qualité et performant. Ses mécanismes AIR et AIR2 d'appui aux Startups et DEAL d'appui aux structures d'accompagnement des Startups (SSO) type incubateurs, accélérateurs et Startup studio, ont permis, comme le montre le rapport, l'octroi de 30 aides financières pour AIR, 16 aides financières AIR2, et 10 aides financières DEAL pour lancer de nouveaux programmes d'appui aux Startups. L'aide financière apportée aux Startups, quant à elle, porte deux objectifs stratégiques clés: augmenter le volume des Startups à fort potentiel de croissance en Tunisie, et les aider à accélérer leurs courbes de croissances



Mr Alaya Bettaieb

Directeur général
Smart Capital

A PROPOS DU RAPPORT

* Cadre du rapport

La publication de ce rapport s'ancre désormais dans la tradition et la culture entrepreneuriale de l'écosystème tunisien. Portée par Startup Tunisia, cette troisième édition se veut le baromètre de l'évolution de l'environnement entrepreneurial tunisien local et à l'échelle internationale.

Comme chaque année, nous essayons de refléter une image fidèle de l'état des lieux de l'environnement des Startups et de l'évolution de leur impact à la lumière des données collectées grâce au cadre Startup Act. Cela passe entre autres par le suivi et l'analyse l'ensemble des

opérations réalisées par l'écosystème des Startups.

Le présent rapport s'appuie donc sur la data renseignée lors des candidatures des Startups labellisées, mais aussi sur les déclarations annuelles des états financiers et sur une étude plus large portant sur des thématiques spéciales.

Dans cette étude, réalisée en prenant en considération les chiffres et faits existants à la date du 31 décembre 2021, une attention particulière a été accordée à la protection des

données des Startups à travers la préservation de l'anonymat des réponses et des données transmises.

Enfin, pour cette nouvelle édition, le partage d'expérience et l'analyse contextuelle proposent une lecture plus complète de l'état des lieux. Il est question de témoignages des Startups recueillis sur des questions clés, ainsi que de perspectives et lectures de l'écosystème par des experts nationaux et internationaux.

* Objectifs du rapport

A travers ce rapport, nous souhaitons présenter un tableau complet, compréhensible et mis à jour sur l'état des lieux de l'écosystème entrepreneurial tunisien.

Nous espérons, à travers les enquêtes réalisées, les chiffres collectés, et les témoignages recueillis, combler le manque d'information qualitative et surtout quantitative portant sur les Startups Tunisiennes.

Ainsi, notre ultime souhait est que ce rapport puisse servir de manière concrète:

- Aux décideurs publics comme base informative visant à asseoir une meilleure politique et permettant de propulser le potentiel de ces structures innovantes à fort potentiel,

- Aux partenaires enablers, en leur permettant d'identifier les points d'attention, mais aussi les nouveaux chantiers à soutenir pour un impact plus important,

- Aux investisseurs pour qu'ils puissent y voir plus clair et établir leurs plans d'investissements,

- Aux curieux en leur donnant à découvrir à

travers la lecture de ces quelques pages, une image claire de l'écosystème Tunisien jusqu'au 31 décembre 2021.

LA MÉTHODOLOGIE



Rigueur scientifique au service du Rapport Startup Tunisia 2021

Ce rapport spécifique a été développé sur la base d'une collecte de données et de leur analyse. Son élaboration est la résultante d'une validation statistique établie sur deux phases. Dans un premier temps, il s'agit d'une validation apparente basée sur l'étude de la consistance interne du formulaire utilisé auprès des acteurs de l'écosystème entrepreneurial. Dans un second temps, nous avons procédé à l'analyse et l'interprétation des réponses et données reçues après la distribution du formulaire aux concernés.

La première phase de validation apparente a également été suivie par un test pilote, grâce auquel nous avons pu déceler les éventuelles confusions sur les différentes parties du formulaire, mais qui nous a aussi permis d'avoir le feedback des répondants et de savoir s'ils ont bien compris le processus et les questions.

Techniquement, l'analyse de la fiabilité et la consistance interne du formulaire ont été mesurées en utilisant l'alpha de Cronbach et la corrélation de chaque élément avec le score final afin d'éliminer les variables redondantes.

Le formulaire validé a ensuite été envoyé à la famille des Startups- au nombre de 646- suivant la base de données des startups publiée sur le portail Startup Tunisia : <https://startup.gov.tn/en/database>.

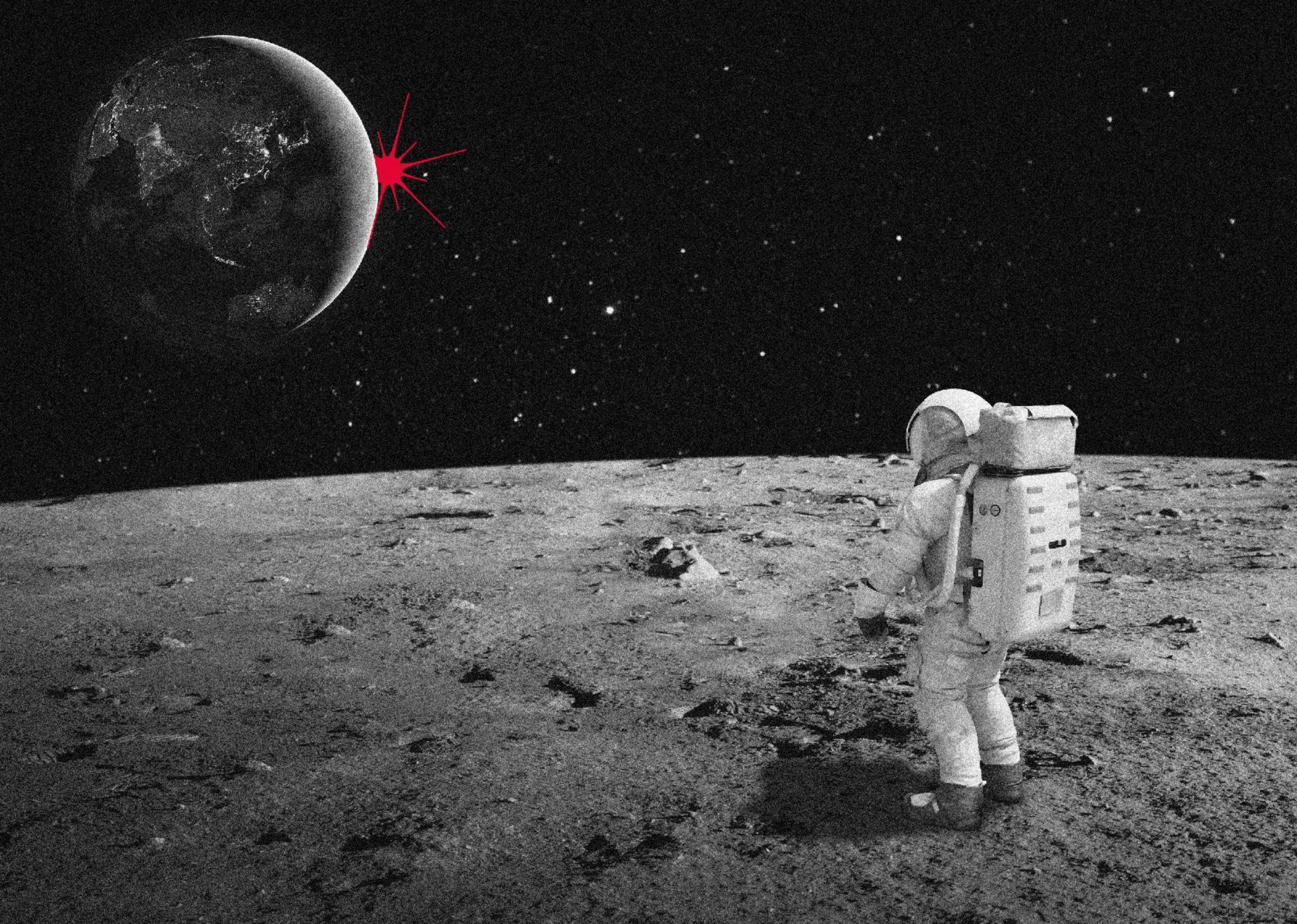
L'opération de diffusion par le biais du mailing, des appels téléphoniques et des relances, s'est soldée par 348 réponses reçues ; soit 53% des Startups contactées- avec une marge d'erreur de 4%.



Dr. Amira Dridi

Quantitative Methods Expert
PhD

Maitre Assistante professeur en
méthode quantitative
Chef de projet PAQ-DGSE
REAGIR-TBS Tunis Business School



STARTUP TUNISIA

Trouve sa vitesse de croisière

03 Piliers pour une Tunisie "Startup Friendly" à la croisée de la Méditerranée, de la région MENA et de l'Afrique

A travers son programme national Startup Tunisia, la Tunisie a fait le pari d'offrir aux Startups locales les meilleures conditions favorisant leur croissance et structuration. Se déclinant en trois piliers, le programme s'est donné pour mission de répondre aux besoins nécessaires à l'émergence d'un hub d'innovation qui s'étend sur les pays du pourtour méditerranéens, mais aussi sur toute la région MENA et le continent africain.

3 PILIERS

1.Startup ACT

Est le cadre juridique innovant qui promeut les nouvelles Startups en Tunisie et celles qui désirent s'y installer et créer de l'emploi. Unique et spécialement conçu pour booster l'écosystème entrepreneurial, le Startup Act se base sur un label de mérite et une série d'avantages en faveur des entrepreneurs, des Startups et des investisseurs.

2.Startup INVEST

Est un cadre de financement pensé pour faire émerger un écosystème de fonds VC (Venture Capital) 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
- III - un Programme de Garantie

3.Startup ECOSYSTEM

Est un cadre d'appui aux Startups et aux hubs entrepreneuriaux qui a été mis en place dans le but de consolider l'écosystème entrepreneurial. Startup Ecosystem se décline en 3 missions au service des acteurs de l'écosystème:

- I - Financement
- II - Connexion
- III - Promotion

% D'AVANCEMENT SUR LES PRINCIPAUX OBJECTIFS SUR 5 ANS

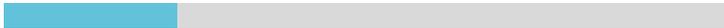
65% Nombre de labels 650/1000



45% Emplois créés 4500/10000



24% CA Cumulés 240000000/1000000000 TND



* L'avancement sur les objectifs de 2024 à la date du 31 décembre 2021



ATU AWARD

Startup Tunisia a reçu ATU Awards, en octobre 2021

L'Union africaine des télécommunications est une organisation en Afrique qui associe des pays et des fournisseurs de télécommunications mobiles dans le but d'augmenter considérablement le développement de l'infrastructure des technologies de l'information et de la communication du continent.





STARTUP INVEST

Un cadre d'investissement
catalyseur

A PROPOS DE STARTUP INVEST

Startup Invest est le deuxième pilier de Startup Tunisia composé du Fonds de Fonds Anava, du fonds de garantie et du GP Incubator.

Le Fonds de Fonds Anava, géré par Smart Capital, a obtenu l'agrément du Conseil du Marché Financier en date du 8 décembre 2020 et le Visa en date du 18 décembre 2020.

Anava est le premier Fonds de Fonds en Tunisie

et en Afrique d'une taille cible de 100 M€. Anava a atteint un premier closing de 40 M€ en 2021. Les premiers investisseurs d'Anava sont des institutionnels de référence tels que la Caisse des Dépôts et Consignations et la Banque Mondiale. Le fonds de fonds est domicilié en Tunisie et est libellé en Euros et vise à soutenir les Startups dites APTE (Activité Principale en Tunisie selon

l'Effectif) en investissant dans des fonds de capital risque locaux, régionaux ou panafricains. Le fonds de fonds entend avoir un effet catalyseur sur l'écosystème des Startups et du capital-risque en Tunisie, et contribuer à la promotion des emplois des talents, ainsi que renforcer une croissance économique durable basée sur l'innovation.



L'objectif d'Anava est d'investir dans, au moins, 13 fonds sous-jacents qui investiront dans environ 350 Startups. Ce fonds de fonds est géré par Smart Capital



LES FONDS QUI NOUS INTÉRESSENT



INDÉPENDANCE DES ÉQUIPES

Les équipes de gestion doivent être actionnaires majoritaires de la société de gestion afin de garantir l'indépendance de la gestion et un bon alignement des intérêts.



PARTENAIRE STRATÉGIQUE

Partenariat stratégique nécessaire pour les Fonds Seed Stage et Early Stage afin de permettre un transfert optimal du savoir-faire et afin de créer des synergies.



CAPACITÉ À LEVER DES FONDS

L'équipe doit justifier de sa capacité à mener à bien sa levée de fonds avec des preuves pour le fund matching (lettres d'intention, etc.).



EQUIPES COMPÉTENTES ET UN PARCOURS DE QUALITÉ

Des équipes compétentes aux profils complémentaires (entrepreneurs, investisseurs, écosystème, etc.) avec idéalement une exposition internationale et une expérience de qualité.



ANCRAGE EN TUNISIE

Les sociétés de gestion des Fonds Seed Stage et Early Stage doivent être de droit tunisien. Les Fonds Late Stage basés à l'étranger auront l'obligation d'ouvrir un bureau en Tunisie.



FORME JURIDIQUE

La société de gestion doit être de droit tunisien approuvée par le Conseil du Marché Financier. Pour les fonds late stage, la société de gestion peut être de droit étranger à condition qu'elle dispose d'un bureau en Tunisie.

Malgré le contexte actuel, caractérisé par une crise sanitaire encore présente, une inflation mondiale préoccupante, des récessions économiques, des perturbations de la chaîne d'approvisionnement et de l'alimentation, la guerre en Ukraine, les Startups tunisiennes ont fait preuve de résilience et de capacité à se développer et à répondre aux besoins de leurs clients.

Les efforts de ces Startups ont payé et se sont reflétés positivement sur le secteur du capital-

risque en Tunisie. Nous observons de nombreux investisseurs locaux et régionaux qui continuent à investir dans des Startups tunisiennes. A travers le fonds de fonds Anava, Smart Capital agit comme un catalyseur dans ce processus, et booste l'écosystème des VCs avec un objectif d'investir dans d'autres fonds de capital-risque pour combler ce gap de financement.

Sur les premiers six mois de l'année 2022, Anava a souscrit dans deux fonds sous-jacents : 216 Capital Fund I et Badia Impact Squared.

Une souscription cumulée de 11.2M€ a permis à ces deux fonds de mobiliser 59,5M€ dont 20M€ sont dédiés exclusivement aux Startups tunisiennes. Bien que le nombre d'investissement dans des Startups tunisiennes demeure assez timide, nous ne pouvons que rester optimistes quant à l'amélioration de la dynamique d'investissement en Tunisie sur les prochaines années.

11,2 M€

Montant souscrit et engagé par Anava



59,5 M€

Total des capitaux levés des fonds sous jacents

ACTIVER L'INVESTISSEMENT POUR UNE MEILLEURE CROISSANCE DES STARTUPS



Grâce aux efforts combinés de tous les acteurs de l'écosystème entrepreneurial bouillonnant qui anime la Tunisie, Startup Act continue de faire ses preuves avec plus de 750 Startups labellisées.

Ce sont 750 rêves que nous accompagnons et surtout 750 motivations de poursuivre nos efforts en vue de faire bouger les lignes et réduire les obstacles en face de notre jeunesse qui entreprend.

Le rôle de Smart Capital et du fonds de fonds ANAVA, cet instrument de financement unique dans l'histoire de la Tunisie, est de permettre d'accélérer considérablement l'investissement en capital risque sur les prochaines années et d'accompagner nos Startups dans leur développement, leur croissance et leur expansion internationale.

Malgré les obstacles, il n'y a jamais eu de meilleur moment que celui que nous vivons actuellement pour l'entrepreneur, pour l'investisseur et pour toute une génération qui ambitionne de positionner la Tunisie comme un hub de Startups dans la région.



Zied ben Othman
Smart Capital
Directeur du
Fonds de fonds

RENCONTREZ LES FONDS DU PORTEFEUILLE FOND DE FONDS D'ANAVA

LA QUALITÉ COMME GAGE POUR LES ACTIONS D'INVESTISSEMENT



L'évolution de l'écosystème Tunisien durant les dernières années traduit la volonté de tous ses acteurs à aller de l'avant et à faire de la Tunisie un hub incontournable de l'innovation. C'est dans cette démarche que nous avons créé 216 Capital.

216 Capital se voit comme une brique dans cet écosystème qui, depuis sa naissance, ne cesse de véhiculer un message d'espoir et de collaboration. Nous avons tout compris que chacun doit apporter sa brique à l'édifice et que sans cela, on n'ira pas loin.

216 Capital est un fond d'investissement basé à Tunis avec une ambition de rayonner dans le monde. Nous partageons cette ambition avec les Startups Tunisiennes à fort potentiel que nous nous engageons à soutenir, accompagner et financer.

La qualité des projets auxquels nous sommes exposés témoigne de la pertinence de toute la chaîne de valeur: l'excellence de la formation académique, et l'efficacité de l'accompagnement fait par les incubateurs, accélérateurs et autres programmes et mécanismes de la place. Elle est aussi incontestablement reliée à la qualité des

ressources et talents qui portent ces projets. Nous pouvons dire que nous avons de très bons entrepreneurs en Tunisie et c'est, à notre sens, ce qui importe le plus.

Nous avons choisi d'investir en pre-seed et seed car c'est là qu'on se voit apporter notre savoir faire et notre réseau et c'est là aussi où nous avons décelé un fort besoin des entrepreneurs tunisiens d'être guidés, orientés et surtout le premier ticket significatif pour aller plus loin dans leur aventure vers la croissance et le développement de leurs business et c'est pour nous, sans aucun doute, un des plus beaux challenges du moment dans notre pays."

Dhekra Khelifi

216 Capital

A propos:

216 Capital Fund I est un fonds généraliste Pre-Seed et Seed qui investit dans des Startups dont l'activité principale est en Tunisie et/ou dont la majorité de leur effectif est basé en Tunisie. Les gestionnaires visent une taille de 10 M€.



L'ENTREPRENEUR: ATOUT PRINCIPAL DE LA STARTUP TUNISIENNE



Tout au long de ma carrière dans le domaine du capital-risque- et ce sur différents marchés d'Afrique du Nord- j'ai toujours été impressionné par les entrepreneurs tunisiens. Ils présentent souvent des parcours éducatifs de qualité, arborent des expériences professionnelles solides et ont une compréhension profonde des marchés locaux et européens, ce qui les distingue de leurs collègues entrepreneurs d'Afrique et du CCG.

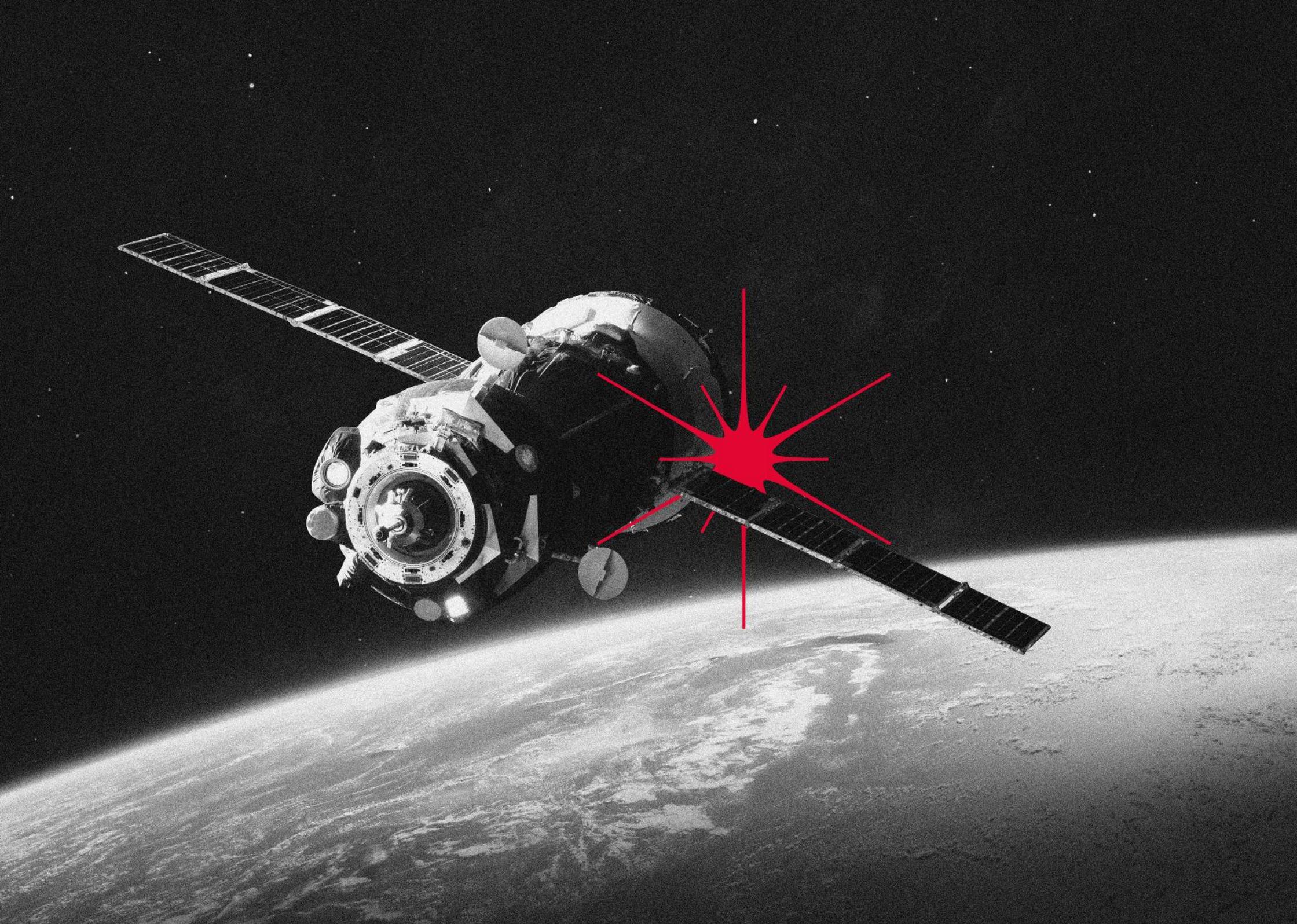
En tant qu'investisseur dans des Startups technologiques en phase de démarrage, je considère les entrepreneurs comme l'atout principal de toute Startup et, à ce titre, l'excellence des entrepreneurs tunisiens est ce qui me stimule le plus à l'idée d'investir en Tunisie.

Chez Silicon Badia, nous sommes impatients d'assister au développement de l'écosystème des Startups tunisiennes. Et pour cela, nous souhaitons continuer à mettre notre pierre à l'édifice par le biais de nos investissements, de notre mentorat et de nos services à valeur ajoutée.

Marie Therese Fam
Silicon Badia

A propos:

Le fond BIF² est un fonds généraliste Late Stage qui investit dans des Startups régionales en Tunisie, en Egypte, en Jordanie, au Liban, au Maroc, et en Algérie. Les gestionnaires visent une taille cible de 65 M\$.



STARTUP ECOSYSTEM

Renforcer l'écosystème à travers
le financement, la connexion
et la promotion de ses acteurs

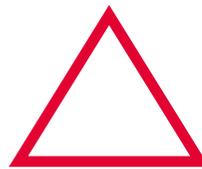


STARTUP ECOSYSTEM : **FÉDÉRER LES ÉNERGIES ET ACTIVER DES LEVIERS DE CHANGEMENTS**

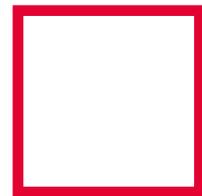
La réussite des Startups passe par la mise en place d'un écosystème propice à leur évolution. En ce sens, Startup Ecosystem s'est donné pour objectif d'insuffler une forte impulsion à l'écosystème de Startups en Tunisie. Il s'agit là de fédérer les énergies présentes autour d'une même vision : **développer et catalyser la dynamique d'innovation.** Pensé comme un cadre de soutien aux acteurs

de l'écosystème des Startups du pays, ce pilier de Startup Tunisia déploie ses actions autour de trois principaux axes : le financement, le renforcement des capacités et les mises en relations.

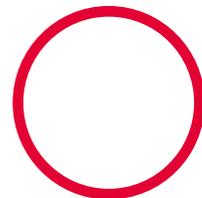
En découlent trois modes opératoires : **soutien et appui, réseau et connexion, promotion et exposition.**



Fournir un soutien financier aux Startups et aux organisations de soutien aux Startups



Construire des ponts entre les écosystèmes et améliorer les connectivités en local et à l'international



Promouvoir les Startups tunisiennes et l'écosystème local à l'international



En partenariat avec



Ecosystem Flywheel est un programme de soutien financier clé à destination des Startups et des structures d'accompagnement. Il s'appuie sur des instruments financiers qui répondent aux challenges actuels de ces structures.

Lancé en 2021, ce programme, qui s'étale sur sept ans, est financé par la Banque Mondiale et la Coopération Allemande à travers la GIZ. Il est mis en œuvre par Smart Capital et la Caisse des Dépôts et Consignations.

LE COMITÉ DE SÉLECTION

Le choix des bénéficiaires passe par un comité de sélection public-privé Indépendant composé:

De représentants des partenaires du programme (la GIZ, la CDC et Smart Capital),
D'un représentant du Ministère des Technologies de Communication,
D'un entrepreneur indépendant,
D'un Investisseur,
D'une experte de l'écosystème entrepreneurial



CHAIMA SOUDANI

Investment Manager
CDC



MONIA JENDOUBI

Représentante du
Ministère des
Technologies de
Communication



SALMA BAGHDADI

Représentante
de Smart Capital



HENRIK WICHMANN

Représentant de la
GIZ



BECHIR TOURKI

Entrepreneur
et Business Angel



RYM BAOUENDI

Fondatrice du cabinet
Medina Works



MEHDI CHARFI

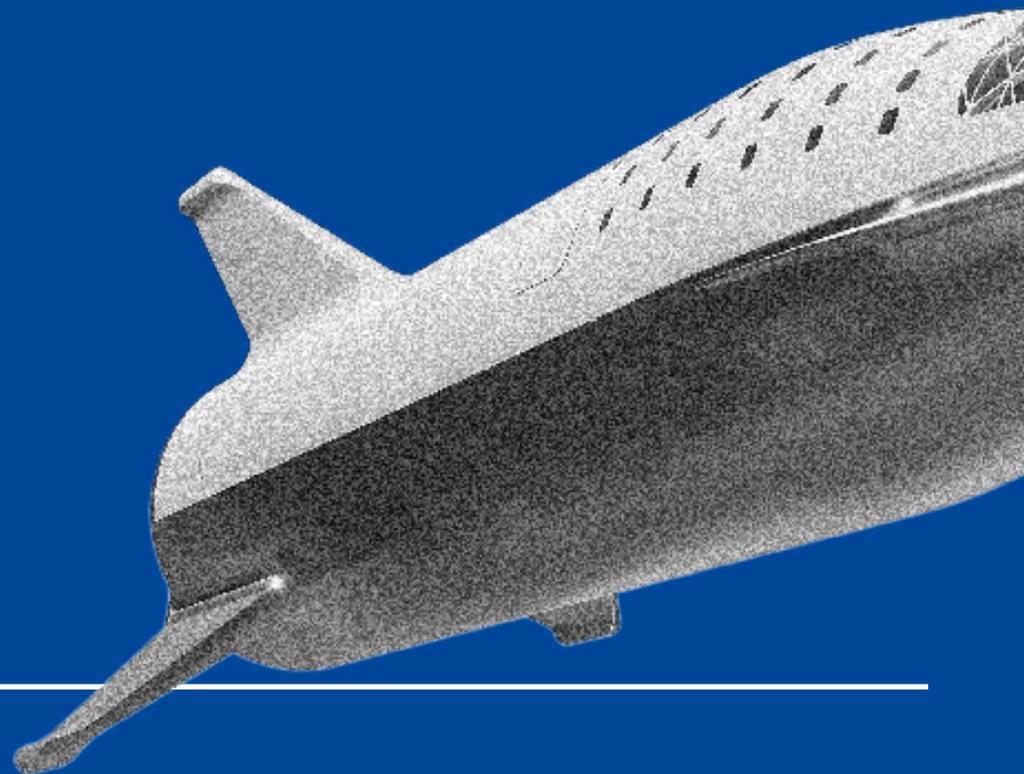
Managing Partner
de SPE
Capital au UAE

En 2021, Flywheel a soutenu plus de 40 organisations

Trois instruments ont été développés à travers le programme Flywheel : AIR et AIR 2 pour les Startups et DEAL pour les structures d'accompagnement.

Un quatrième instrument à destination des SSO à impact, SAIL, est en cours de mise en place.

Grâce aux quatre sessions mises en place tout au long de l'année 2021, 33 Startups et 10 structures d'accompagnement ont pu bénéficier de ce soutien.



RAPPEL DES INSTRUMENTS



* AIR :

AIR est une subvention qui compense l'absence de fonds propres et la rareté des fonds de business angels pour le développement very early stage des Startups innovantes et à fort potentiel de croissance.

Cet instrument qui s'élève à 30kTND est composé de 60% de subvention et 40% d'avance remboursable.



* AIR² :

AIR² est une subvention directe octroyée aux Startups à très fort potentiel au stade SEED qui les prépare et les soutient à lever des fonds plus importants supérieurs à 1MDT pour pouvoir réaliser avec succès leurs plans de scale up et d'expansion.

Il agit comme une aide à la préparation à l'investissement et accorde entre 150k et 200kTND. Cet instrument financier est mixte. Il est composé de 60% de subvention et de 40% d'avance remboursable.

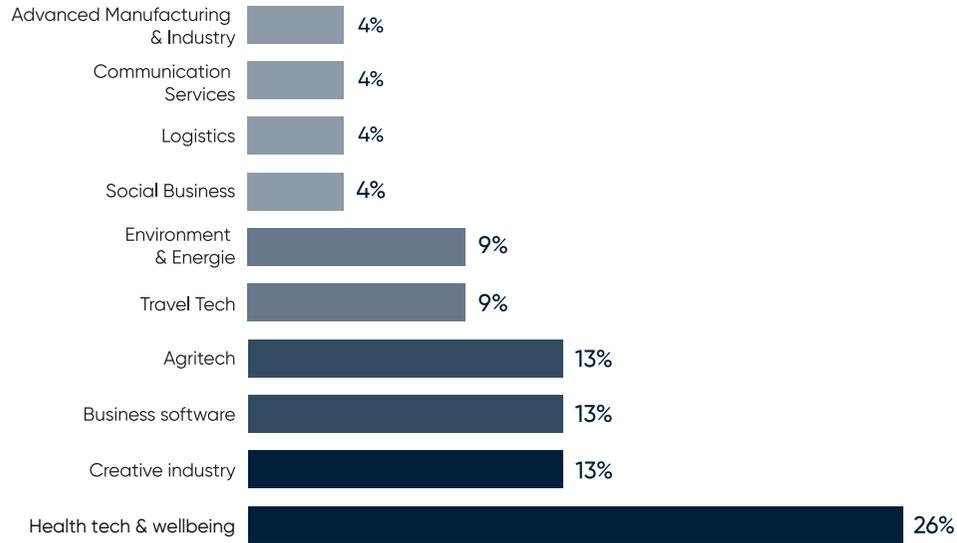


* DEAL:

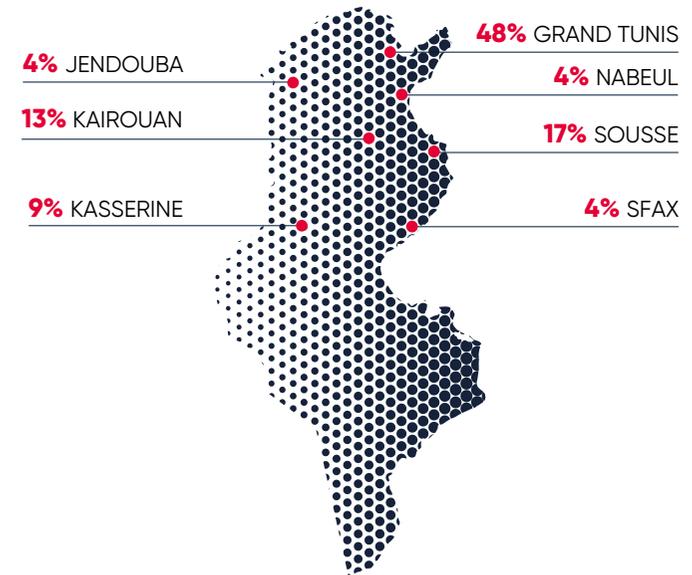
DEAL est une subvention pour le lancement de nouveaux programmes de soutien aux Startups de 200kTND. DEAL sera octroyé aux nouveaux programmes répondant à des critères d'éligibilités qui justifient d'une valeur ajoutée apportée aux Startups par l'expertise apportée, le positionnement choisi ou l'accès aux opportunités offert à tous les fondateurs de Startups Tunisiennes en prenant en compte l'inclusion genre ou régionale.

LES STARTUPS BÉNÉFICIAIRES DE L'INSTRUMENT AIR

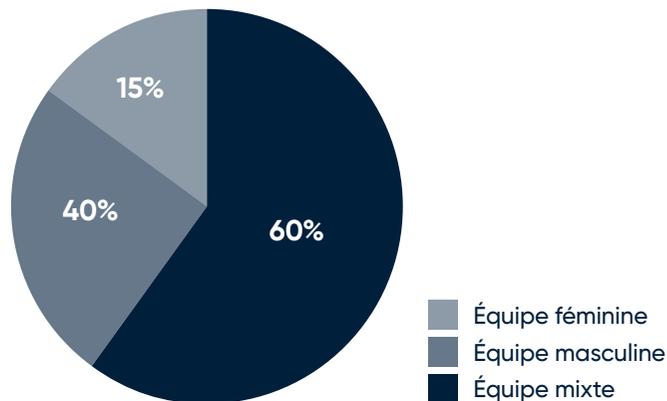
Secteurs



Régions



Genre

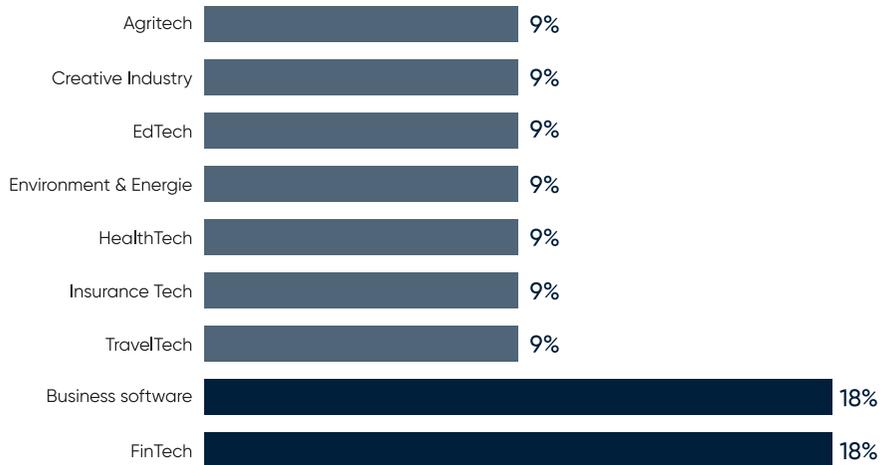


22 AIR

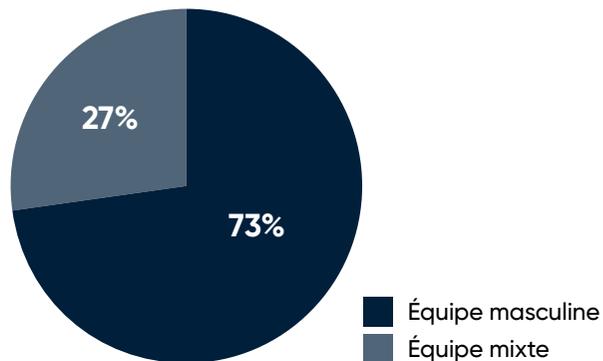


LES STARTUPS BÉNÉFICIAIRES DE L'INSTRUMENT AIR²

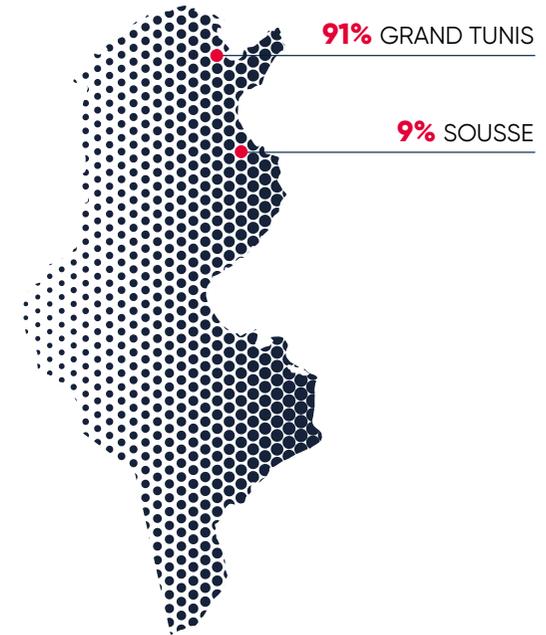
Secteurs



Genre



Régions



11 AIR²



swiver.io
Coaching, Facilitation sur l'Entreprise



Med



WATTNOW



Dabchy



DATAVORA



DigiConstat



GOMYCODE



الزايعة
ezzayra



ENOVA
ROBOTICS



iCompass



Wantotrip

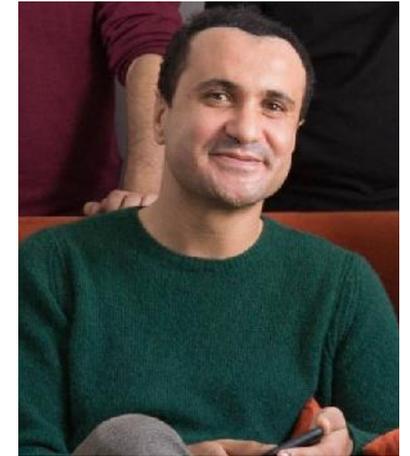


L'accélérateur vers la levée de fonds en séries A

Au moment où nous avons bénéficié de la subvention Air2, nous n'avions pas, complété notre levée en « pré-série A ». En effet, ce round s'est avéré plus long et compliqué que ce que nous avions prévu à la base. En étant une entité 100% tunisienne, les phases de « due diligence » étaient plus fastidieuses qu'en temps normal, où beaucoup plus de détails et de garanties notamment, étaient demandés par nos potentiels investisseurs. Ce « grant » est donc arrivé à un moment extrêmement important pour nous, en créant une sorte de pont, nous permettant d'avoir une période de « runway » un peu plus longue, et ainsi de continuer à travailler de façon beaucoup plus calme et sereine.

Le soutien ainsi offert à l'écosystème a été à mon sens extrêmement pertinent

proposant une aide précédemment inexistante aux start-ups se trouvant dans ce creux. Il est ainsi essentiel de continuer à aider les entrepreneurs se trouvant dans ce gap, en continuant à mobiliser les aides, à la fois financières, mais aussi via des mises en relation et autres formes d'appuis.



Issam Smaali

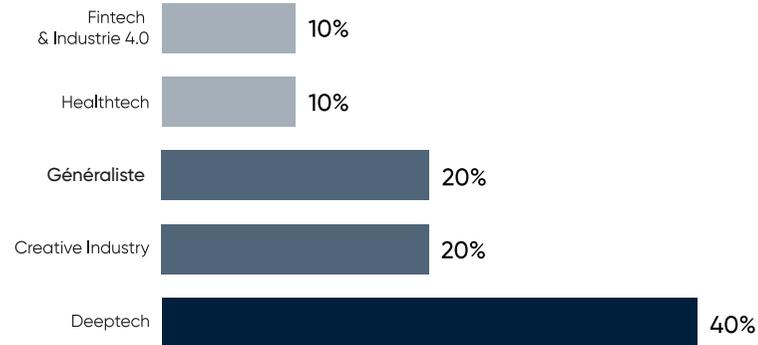
CEO WATTNOW

Diplômé du Founders Institute (2017) Lead Systems Design Engineer (HIMILCO 2015-2017) Issam a travaillé sur de nombreux projets d'intégration et de freelance entre 2010 et 2015 avec STMicroelectronics et d'autres (systèmes embarqués, développement web et mobile, robotique)

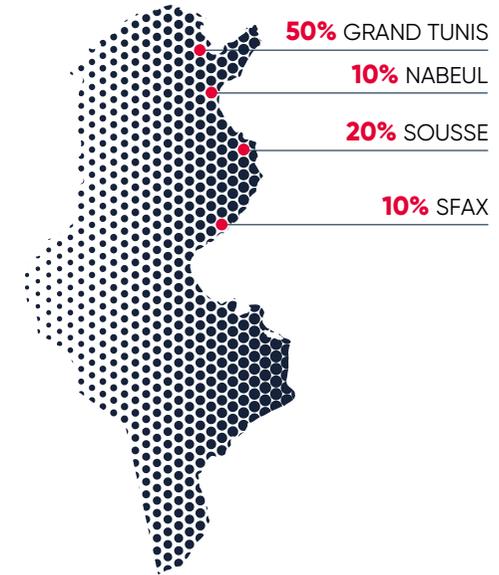
WATTNOW[®]

LES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT BÉNÉFICIAIRES DE L'INSTRUMENT DEAL

Secteurs



Régions



10% DES PROGRAMMES
SONT RÉALISÉS EN LIGNE

Cible

20%

Etudiants & Doctorant/
Chercheurs

20%

Professionnels

60%

Généraliste

10 DEAL

betacube



NOVATION CITY

Connect
Innov



CO START
COOPÉRATION DE SERVICES



makerlab

MAKERS
FACTORY

odf OUR
DIGITAL
FUTURE

AIR D4D



Le projet Diaspora4Development a été lancé en 2020. Porté par Afkar et la GIZ, dans le cadre du programme Progres Migration, AIR D4D a fait appel à la CDC et Smart Capital dans sa mission de soutien financier aux projets accompagnés.

Dans son objectif de développement des opportunités d'emploi et d'investissement à travers la mobilisation de la diaspora, l'instrument propose un soutien financier mixte dont 60% sous forme de subvention et 40% sous forme d'avance remboursable.

Au total, une enveloppe de 27 000 euro est octroyée à chacun des 30 bénéficiaires, soit 88 884 dinars tunisiens accordés suivant une matrice de sélection évaluée par un comité indépendant.

StartupTunisia

Une initiative nationale pilotée par Smart Capital



giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



30 Bénéficiaires



Le comité de sélection :

Totalement indépendant, le comité de sélection est composé de représentants des partenaires du programme et d'un entrepreneur expert.



Mayssa Mrabet
Afkar



Oula Tarssim
GIZ



Walid Wahabi
GIZ



Hichem Njeh
Smart Capital



Dorra Fadhloun
CDC



Med Ali Elloumi
Access 2ebusiness

CONNECT

UNE PRÉSENCE BOOSTÉE À L'INTERNATIONAL

Représenter la Tunisie à l'échelle mondiale

45 Startups ont eu la possibilité de voir plus grand en prenant part à 6 évènements internationaux dédiés aux nouvelles technologies et au développement des Startups.

A travers ces actions de promotion, la Tunisie affirme sa présence à l'échelle mondiale par le biais de ses Startups labellisées. De leur côté, ces dernières consolident un réseau international et se préparent à l'expansion à l'international.



28 February - 03 March 2022



Plus de 25 opportunités partagées avec les Startups en 2021

En partenariat avec :



Ins & Out ecosystem building

Ce programme de renforcement des capacités de l'écosystème des Startups vise en particulier les structures d'accompagnement des Startups. Dans sa deuxième version, lancée en novembre 2021, 8 sessions de formation gratuites ont été proposées, assurées par des experts internationaux. Elles ont atteint un reach de plus de 15.500 utilisateurs.

Ins & Out ecosystem building a été réalisé en partenariat avec Innov'i EU4Innovation et mis en œuvre par Expertise France en faisant appel aux services d'une Startup labellisée : Evey Technologies spécialisée dans la création d'évènements hybrides et digitaux.



Ce projet est financé par l'Union européenne



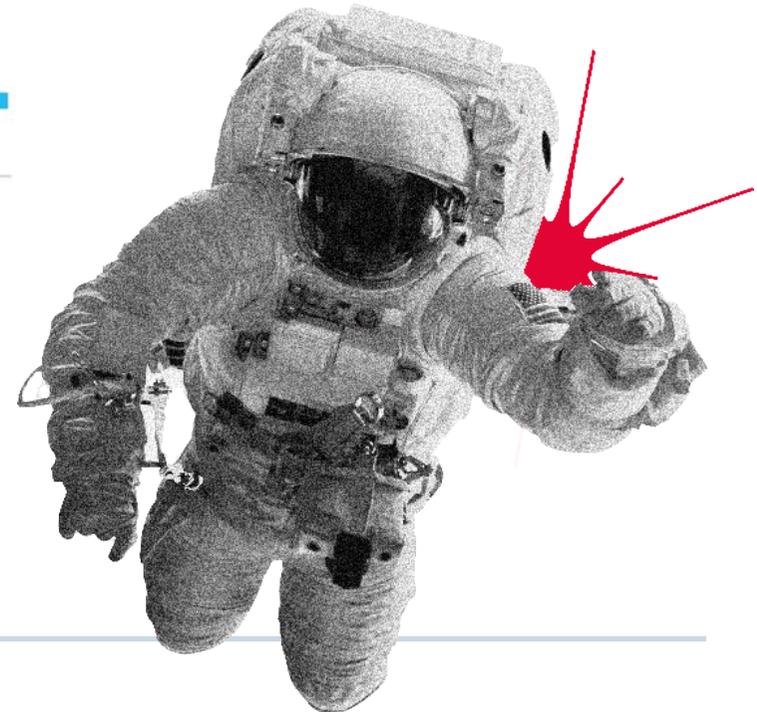
Promise US Exchange Program

Promise est un programme d'échange de 10 jours qui a permis à 8 Startups et 2 SSO d'explorer et comprendre l'écosystème entrepreneurial à New York et Washington DC.

Mis en place par un consortium d'acteurs (DELOITTE, Open Startup Tunisia, Endeavor, Tayp) et financé par US Embassy, le programme a permis aux bénéficiaires d'avoir accès à un mentorat sur mesure aux Etats-Unis et de prendre part aux évènements de réseautage.



وزارة تكنولوجيا الاتصالات
MINISTRE DES TECHNOLOGIES DE LA COMMUNICATION



L'ÉCOSYSTÈME TUNISIEN VU PAR STARTUP GENOME

La Tunisie abrite un écosystème de Startups dynamique en phase d'activation. Cela signifie que, malgré un nombre de Startups et un niveau de financement relativement faibles, il existe une dynamique vers l'avant propice à une croissance future.

Plus concrètement, il faut retenir que l'écosystème de Startups tunisien a créé 25,6 millions de dollars de valeur entre le 1er juillet 2019 et le 31 décembre 2021.

La Tunisie a été classée première de la région MENA en matière de talents accessibles dans le GSER 2022. L'écosystème figure aussi dans le Top 10 de la région MENA en matière de Bang for Buck, qui mesure le montant du runway que les Startups technologiques acquièrent, en moyenne, à partir d'un tour de capital-risque.

La Tunisie fait également partie du Top 10 des écosystèmes émergents en termes de talent, d'activité de recherche et de brevets, mais aussi de financement disponible pour les Startups.

Cependant, comme pour tous les écosystèmes en phase d'activation, la Tunisie peut renforcer son écosystème. Cela passe par l'augmentation de l'activité des Startups, le développement de Startups de meilleure qualité, et le comblement du déficit de financement en phase de démarrage.

Pour apporter ces améliorations, il faut considérer l'écosystème de manière organique. Il

faut prendre des mesures pour développer des programmes d'innovation d'entreprise solides, activer les parties prenantes publiques et privées pour relancer l'offre de financement, et limiter la bureaucratie.

Le gouvernement et les organisations locales prennent déjà des mesures pour stimuler l'écosystème. Digital Tunisia 2020 vise à mettre à jour l'infrastructure technologique et à positionner le pays comme centre d'affaires régional. Un projet de 66,9 millions d'euros financé par la Banque mondiale soutient le programme Startup Tunisia du gouvernement. InnovaTech est un véhicule de financement des PME de 17 millions de dollars qui a été créé pour co-investir dans des entreprises innovantes avec des investisseurs privés, tandis qu'Anava est un projet d'investissement commun de 45 millions de dollars visant à soutenir les Startups à tous les stades de croissance.

Startup Genome est extrêmement fier de la performance de la Tunisie dans le GSER 2022. Avec nos partenaires locaux, Smart Capital et la Caisse des Dépôts et Consignations, nous sommes impatients de partager les histoires derrière ce succès.



Stephan Kuester

Partner, Head of ecosystem
strategy
Startup Genome

● STARTUP PROMOTE

1. La Tunisie entre dans le rapport GSER 2021 sur l'écosystème global des Startups



RAISONS DE S'IMPLANTER EN TUNISIE:

EMPLACEMENT IDÉAL

La Tunisie bénéficie d'une position géographique privilégiée à la jonction du bassin méditerranéen oriental et occidental, ce qui en fait un pôle régional d'investissement, de commerce et de production. Partageant une frontière avec l'Algérie et la Libye, et à moins de trois heures de vol des capitales européennes et des grandes villes du Moyen-Orient, la Tunisie est au cœur de la chaîne logistique euro-méditerranéenne et offre un marché de 500 millions de consommateurs.

DES TALENTS INSTRUITS

Le système éducatif tunisien forme des diplômés dotés de compétences logistiques, comportementales, techniques, et de communication nécessaires pour travailler pour des entreprises étrangères. Le pays produit 325 000 étudiants par an, dont 65 000 sont des diplômés universitaires multilingues, 12 000 sont diplômés en TIC et 20 000 diplômés en ingénierie. En Tunisie, 35% de la population a atteint l'enseignement supérieur.

2. Africarena North Africa à Tunis, Novembre 2021



AFRICARENA2021
THE AFRICAN TECH ECOSYSTEM ACCELERATOR

North Africa Summit Tunis, Tunisia
13 - 14 October, 2021
Mövenpick Hotel Du Lac Tunis, Rue du Lac Huron, Tunis

DOT **Innov'i**  **EXPERTISE FRANCE** **FONDATION TUNISIE**
POUR LE DÉVELOPPEMENT

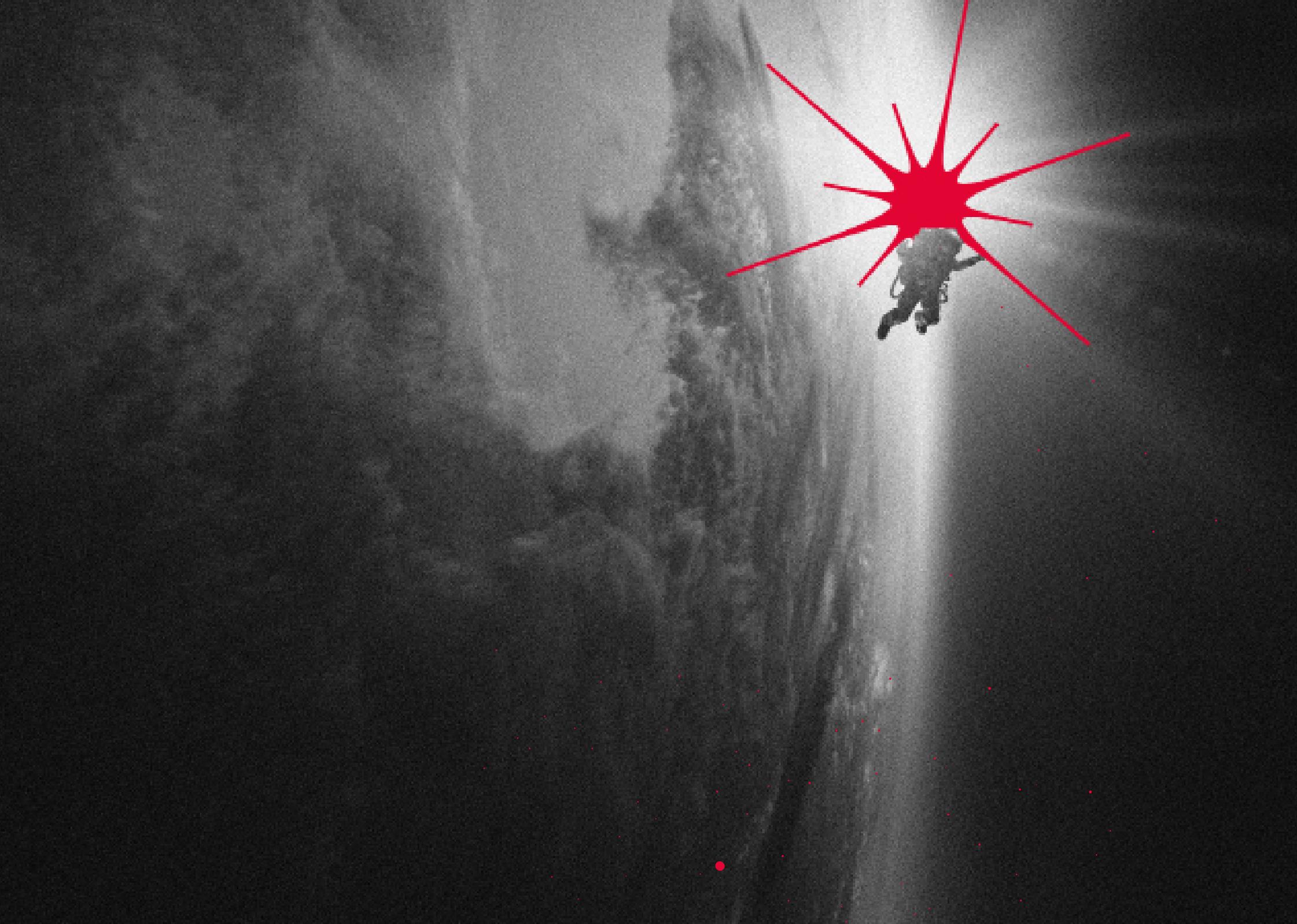
StartupTunisia **giz** Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Propulsée par **SMART CAPITAL**

Africarena North Africa TOUR 2021 a posé ses valises à Tunis afin de procéder à la sélection des Startups de la région nord-africaine qui participeront au grand sommet à Cape Town en Afrique du sud.

Un événement qui n'a pas manqué de confirmer la position de la Tunisie en tant que haut lieu d'échange et de connexion dans la région. Une dizaine de Startups représentant les pays voisins sont venues à la rencontre de l'équipe Africarena Afrique du Nord. Du côté de la Tunisie, 3 Startups

ont été finalistes et sont parties pitcher leur projet à l'extrême sud du continent.

Africarena North Africa a été réalisé grâce au soutien d'Innov'i mise en œuvre par Expertise France, la GIZ, the DOT et Smart Capital.



LE STARTUP ACT

Un framework légal unique
pour booster les Startups

LE LABEL STARTUP

Les chiffres-clés en 2021

106
PRÉ-LABELS
OCTROYÉS

98
PRÉ-LABELS
TRANSFORMÉS EN
LABELS

245
LABELS OCTROYÉS
EN 2021

230
CANDIDATURES
AU LABEL

147
LABELS OCTROYÉS

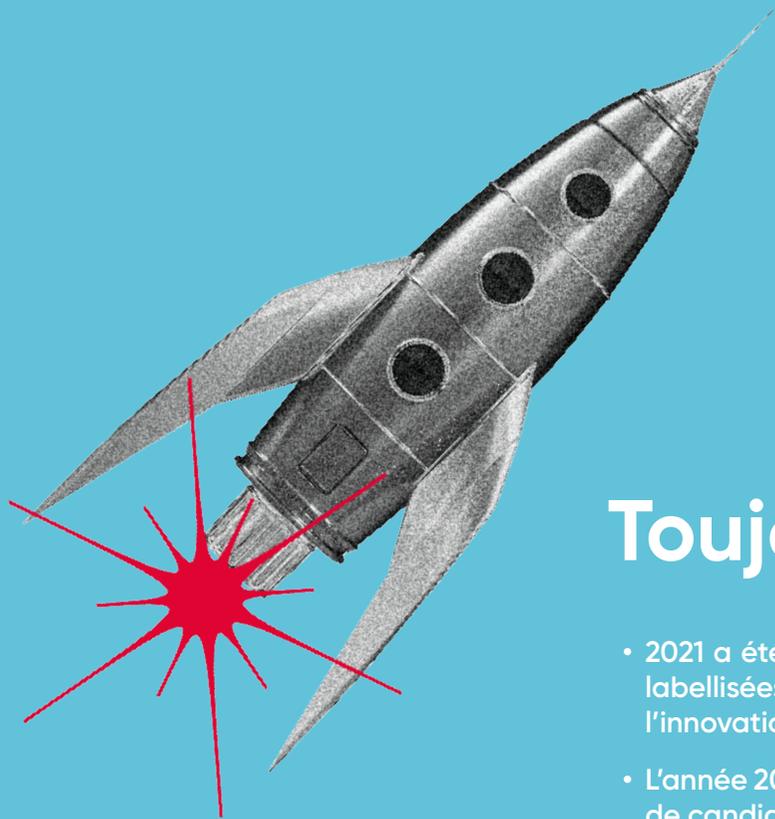
46.72%

TAUX D'ACCEPTATION*

* Taux d'acceptation = (Labels octroyés + Pré-labels octroyés - Pré-labels transformés en labels) / Nombres de candidatures totales

* L'étude et la gestion de ce grand flux de candidatures est basé sur un processus rigoureux, fluide et totalement digitalisé. L'évaluation et l'accord des labels passent par le collège constitué de membres impliqués qui ont suivi les 33 sessions de labellisation de bout en bout.

* Le cadre juridique que représente Startup Act inspire différents pays voisins. A titre d'exemple, le Rwanda, le Sénégal ou encore la Côte d'Ivoire sont en phase de concrétiser leurs propres Startup Act nationaux.



Toujours en évolution !

- 2021 a été marquée par une croissance exponentielle des candidatures et des Startups labellisées, traduisant un véritable engouement pour faire partie de cet écosystème de l'innovation.
- L'année 2021 compte 3 candidatures en moyenne par mois, élevant ainsi le nombre moyen de candidatures mensuelles à 21,5.
- Le nombre total de candidatures est passé de 407 en 2020 à 488 en 2021, soit près de 20% en plus.
- Le nombre de labels accordés est passé de 192 en 2019 à 245 en 2021, soit une augmentation de 17,2%.
- 63,91% est le taux d'acceptation de labels en 2021.
- 41,09% est celui d'acceptation des pré-labels.
- Augmentation du taux de transformation de pré-labels en labels par rapport à 2020, pour atteindre 92,45% en 2021.

COMMENT LE STARTUP ACT A INSPIRÉ LE MOUVEMENT SUD AFRICAIN



South Africa Startup Act Movement

Partant du constat qu'un environnement politique favorable est très important pour tout pays qui souhaite assurer la croissance de ses Startups et augmenter les investissements dans ces jeunes structures à forte croissance et à fort impact, de nombreux pays africains ont appelé à la mise en place de cadres semblables au Startup Act tunisien.

Le mouvement SA Startup Act (South Africa Startup Act) a suivi de près le succès du Startup Act tunisien et son impact sur la croissance de ses Startups locales, notamment grâce à l'accès au financement en dehors de l'Afrique.

Pour notre part, nous avons vu comment les premiers indicateurs macroéconomiques de la Tunisie ont montré que les flux de capital risque ont triplé depuis l'introduction du Startup Act.

Ces succès notables ont inspiré le mouvement SA Startup Act à plaider activement en faveur d'un Startup Act pour l'Afrique du Sud.

Le mouvement a fait des progrès significatifs depuis sa création en 2020, en publiant un document de position politique qui décrit comment l'Afrique du Sud pourrait se doter d'une loi sur les Startups. Sous la direction de son président, le mouvement a présenté ses recommandations politiques au président sud-africain, Cyril Ramaphosa. Ce dernier a ensuite annoncé, lors de son discours sur l'état de la nation en 2022, qu'il réviserait le régime actuel de visa d'affaires en Afrique du Sud et qu'il supprimerait les formalités administratives inutiles pour les petites entreprises.



Matsi Modise

Chairperson of the SA Startup Act Movement
Vice Chairperson of SiMODiSA



AVANTAGES ACCORDÉS GRÂCE AU STARTUP ACT EN 2021

Prise en Charge CNSS



12,8 mTND

Budget total alloué aux bourses de vie



256

Startups bénéficiaires



8

Moyenne d'employés pris en charge par Startup

Congé



23

Startups bénéficiaires



29

Congés pour création de Startup

Bourse de vie

Depuis 2019

En 2021



5,8 mTND

Budget total alloué aux bourses de vie



333

Startups profitent de la bourse



383

Fondateurs bénéficient de la bourse



1480

Montant moyen de la bourse

2,9 mTND

Budget total alloué aux bourses de vie

133

Startups profitent de la bourse

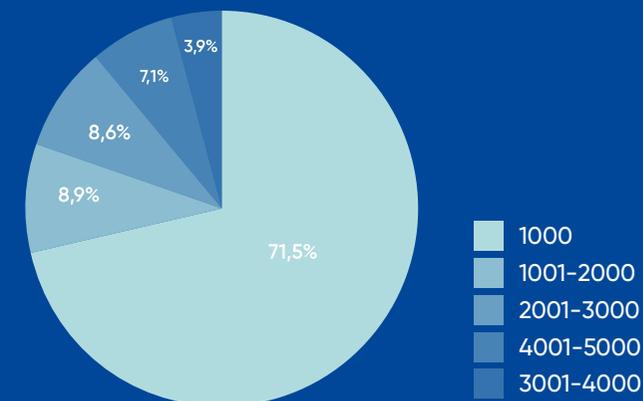
193

Fondateurs bénéficient de la bourse

1423

Montant moyen de la bourse

Ventilation des montants de Bourses



Démarrant à 1000 dinars et plafonnée à 5000 dinars, la bourse de vie est basée sur le revenu annuel du bénéficiaire précédant la création de la Startup.

Plus de deux tiers des bénéficiaires jouissent d'une bourse d'un montant de 1000 dinars.

Opérateurs économiques agréés



14

Opérateurs économiques agréés

Grâce au label, 14 Startups ont pu obtenir le statut d'OEA au cours de l'année 2021, et comptent désormais parmi les 85 entreprises qui bénéficient de ce statut en Tunisie.

(1) Un Opérateur Economique Agréé (OEA) est un statut accordé à une entreprise basée en Tunisie permettant la simplification des procédures douanières

Brevet d'invention



6

Brevets d'invention



x 3 : USA



x 1 : Australie



x 2 : PCT (Système international des brevets)

Etude de satisfaction sur le Startup Act et sa mise en œuvre

Une enquête de satisfaction auprès des fondateurs de Startups labellisées renseigne sur les opportunités offertes par le Startup Act
Et l'appréciation de la qualité de sa mise en œuvre
Une note sur dix a été attribuée par les Startups

**LE CADRE STARTUP ACT A ÉTÉ
FAVORABLE AU DÉVELOPPEMENT DE
VOTRE ACTIVITÉ**

6,67

Moyenne

**LE CADRE STARTUP ACT VOUS A
DONNÉ ACCÈS À DES OPPORTUNITÉS
(DE NETWORKING, DE FINANCEMENT,
D'ACCOMPAGNEMENT) ?**

5,36

Moyenne

**LE CADRE STARTUP ACT VOUS
A DONNÉ DE LA VISIBILITÉ**

6,67

Moyenne

**LA GESTION DU CADRE STARTUP ACT
PAR L'ÉQUIPE SMART CAPITAL
EST SATISFAISANTE**

7,01

Moyenne

LES ATTENTES LÉGISLATIVES DES STARTUPEURS

Les fondateurs des Startups labellisées ont été invités à classer par ordre de priorité les réformes législatives nécessaires au plein développement de leurs activités. Le souci de renforcement de la digitalisation de l'administration représente la première attente des Startupeurs suivi par l'assouplissement du cadre de change et l'adoption des décrets d'application pour la loi relative au crowdfunding.

TOP 5 DES ATTENTES LÉGISLATIVES

1- Renforcement de la digitalisation de l'administration

2- Assouplissement du cadre de change

3- Adoption des décrets d'application pour la loi relative au crowdfunding

4- Actualisation du code des sociétés commerciales et adoption du statut de la SAS (Société Anonyme Simplifiée)

5- Assouplissement du cadre de paiement en ligne

LES PRIORITES POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCOSYSTÈME

Selon les fondateurs des Startups
labellisées

LES PRIORITÉS POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'INVESTISSEMENT DANS LES STARTUPS

Selon les fondateurs des Startups
labellisées

1- Créer plus de connexions avec les écosystèmes et marchés internationaux

2- Elargir le catalogue de financement par subvention pour résoudre d'autres challenges

3- Promouvoir l'écosystème local et les Startups Tunisiennes à l'international

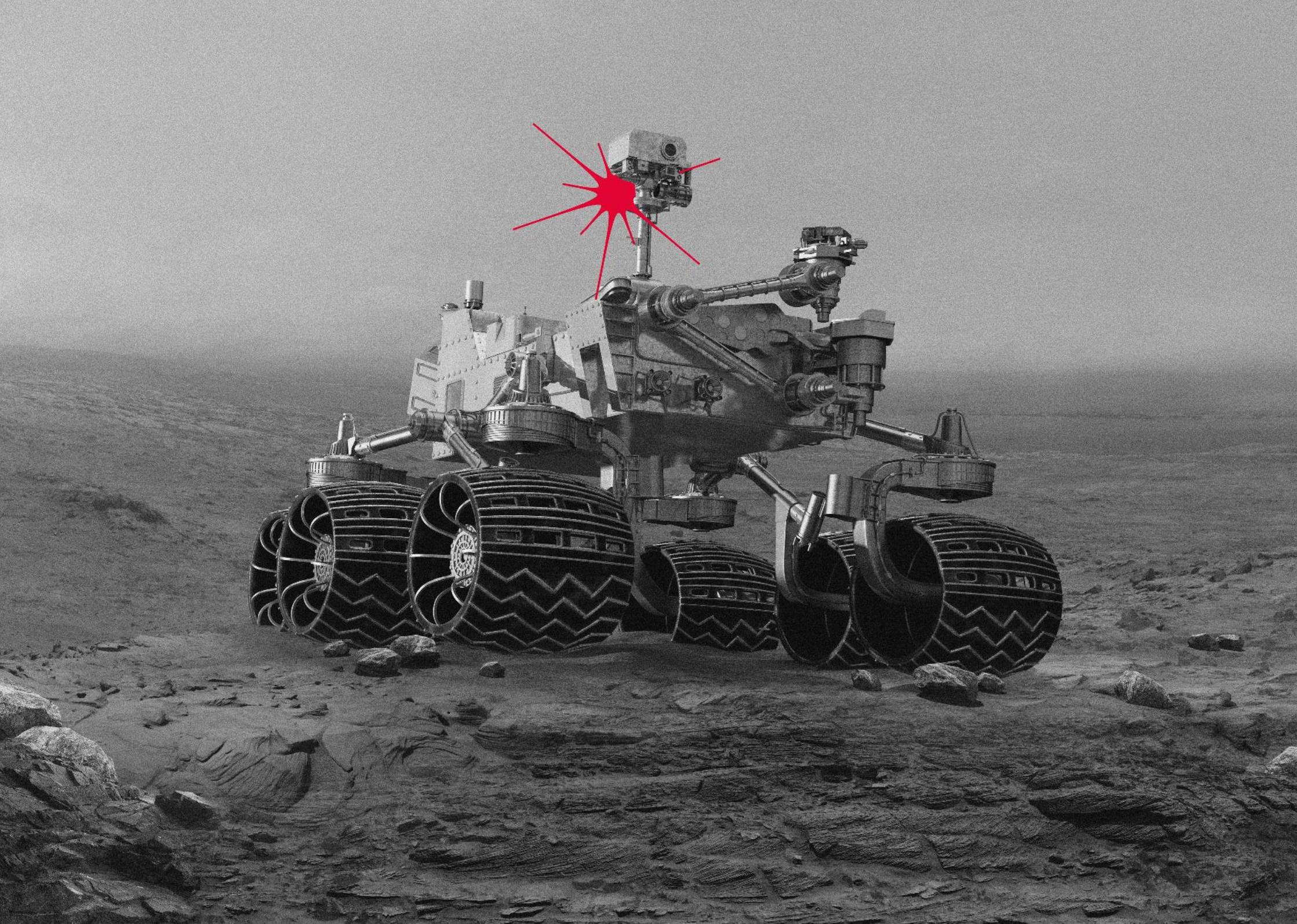
4- Renforcer le réseau d'accompagnement

1- Faciliter l'investissement international dans les Startups Tunisiennes

2- Renforcer le nombre d'investisseurs et les fonds disponibles en investissement à tous les stades d'évolution

3- Introduire le crowdfunding comme un nouveau mécanisme d'investissement

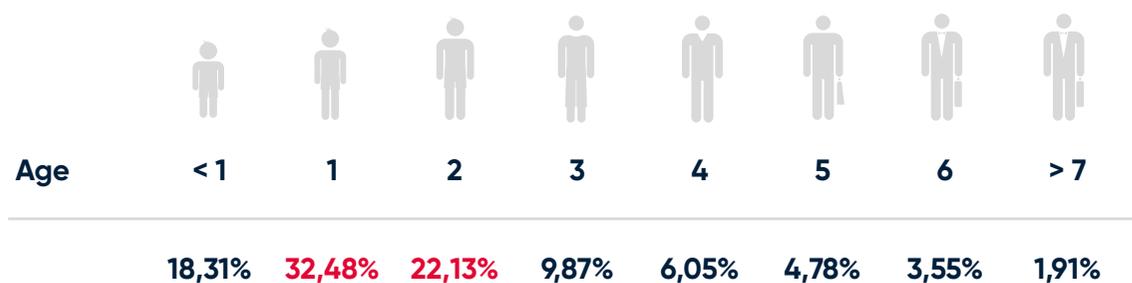
4- Activer et renforcer l'offre des Business Angels



LE PORTRAIT ROBOT DES STARTUPS

Age, secteurs, genre

RÉPARTITION PAR ANNÉE D'EXISTENCE



Plus de la moitié des Startups ont moins de 3 ans

L'écosystème Tunisien est encore jeune et composé majoritairement de Startups qui entament leurs aventures entrepreneuriales

- Presque 73% des Startups ont été fondées il y a moins de 3 ans.
- Les Startups qui n'ont pas dépassé un an d'existence représentent 18,31%.
- 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%.

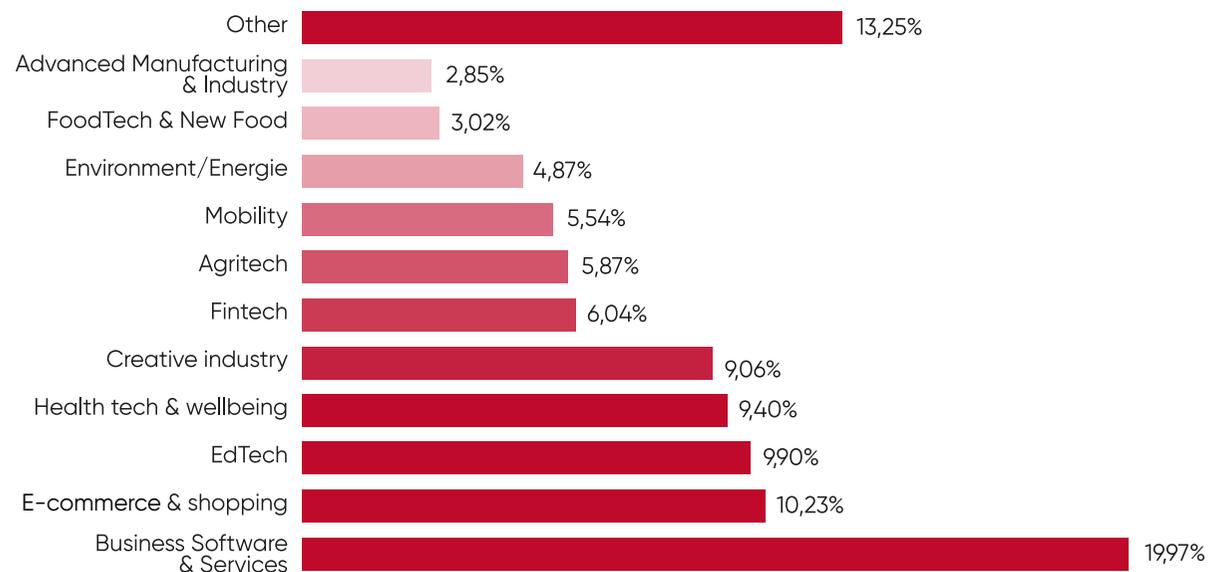
RÉPARTITION RÉGIONALE

Grand Tunis	70,09%
Centre Est	13,85%
Nord Est	6,32%
Sud Est	5,47%
Centre Ouest	2,05%
Nord Ouest	1,37%
Sud Ouest	0,85%

→ 70.09% des Startups sont localisées sur le grand Tunis, avec 47.2% à Tunis et 12.9% à l'Ariana.

La région du centre marque une hausse de 3 points par rapport à 2020. En 2021, 15.90% des Startups sont localisées dans le centre est et ouest.

RÉPARTITION DES STARTUPS PAR SECTEUR



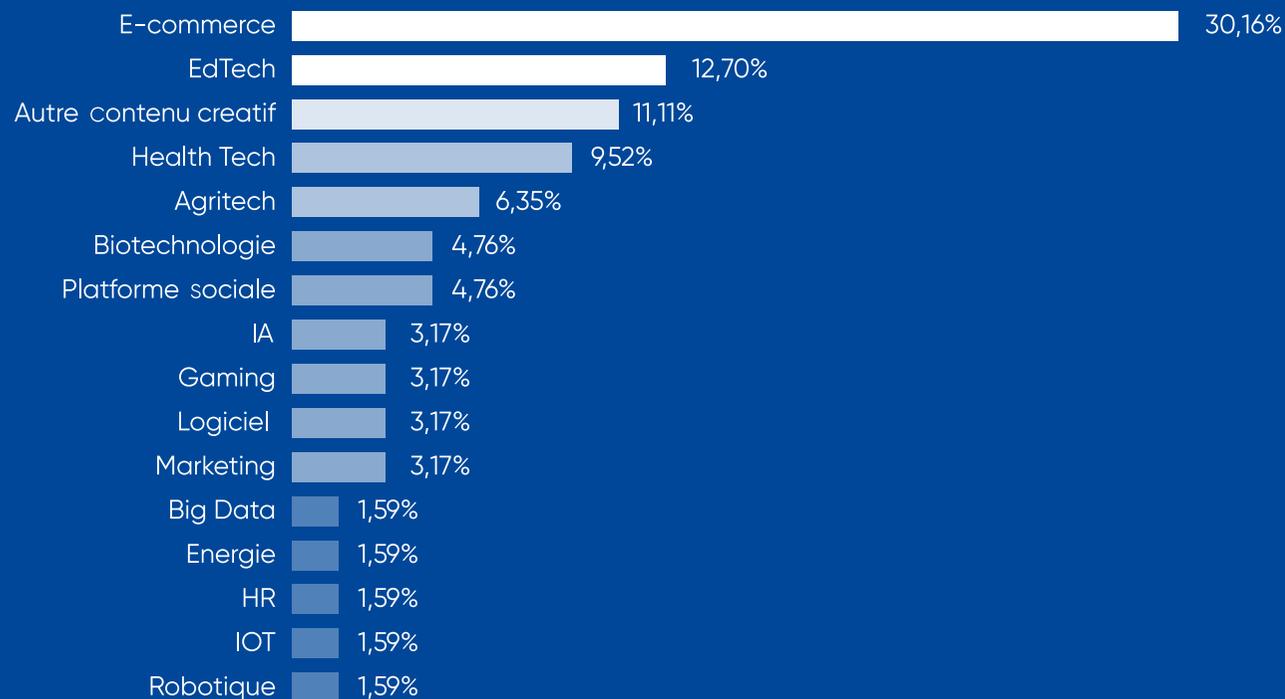
En 2021, un tiers des Startups opèrent dans les secteurs du business Software and Services et du commerce. Ainsi, le Business Software and Services se retrouve en tête, représentant 19.9% de la totalité des Startups. Ce secteur n'a cessé de se développer enregistrant une croissance de 200% entre 2019 et 2020. Il est suivi par le commerce et shopping et ses 10.2% de

représentation. Ce dernier a connu une baisse de 40% entre le nombre des Startups labellisées en 2020 et 2021.

La Healthtech est un secteur qui prend de l'ampleur d'année en année avec une évolution de 30% entre 2019 et 2020, et une évolution de 50% entre 2020 et 2021. Ceci pourrait s'expliquer par

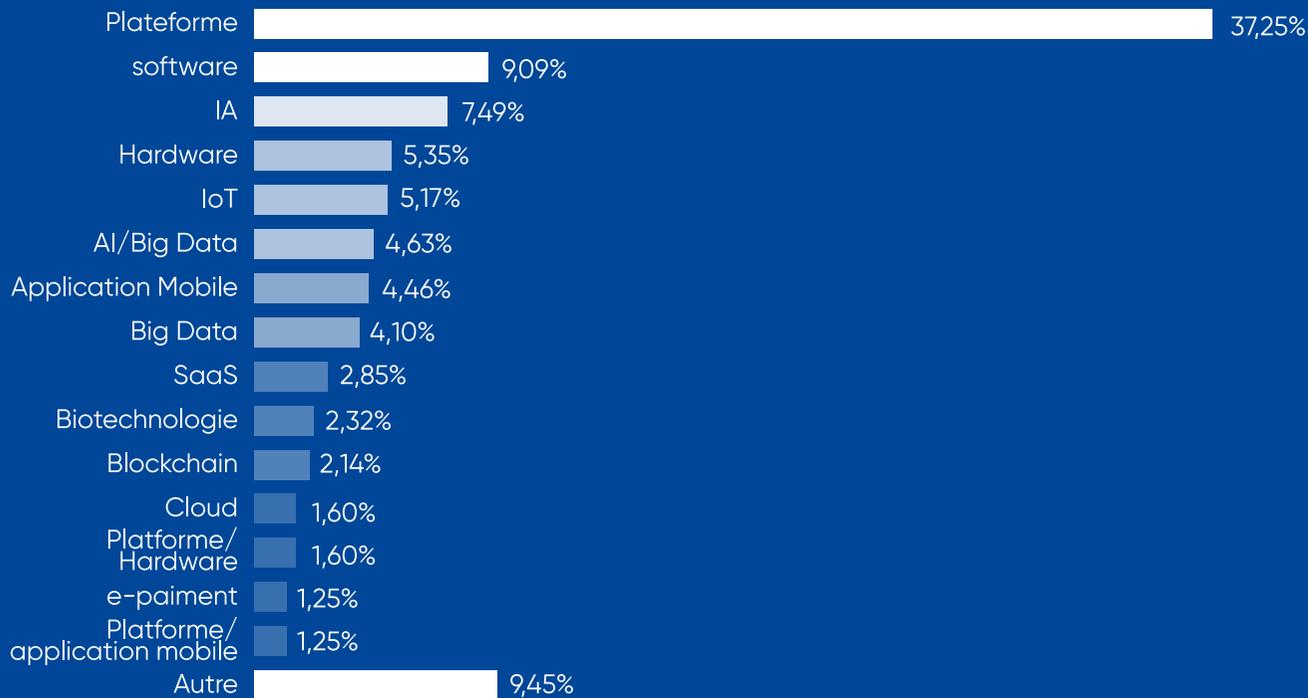
le choc de la crise COVID19 où les entrepreneurs ont proposé maintes solutions soit de ventilation, stérilisation ou détection précoce des maladies en s'appuyant sur l'intelligence artificielle.

RÉPARTITION DES STARTUPS CO-FONDÉES PAR DES FEMMES PAR SECTEURS



→ Les Startups co-fondées par les femmes sont actives, dans presque des 1/3 des cas, dans le e-commerce et retail. Elles sont néanmoins présentes sur tous les autres secteurs. L'éducation, les Industries Culturelles Créatives et Healthtech ont des places de choix.

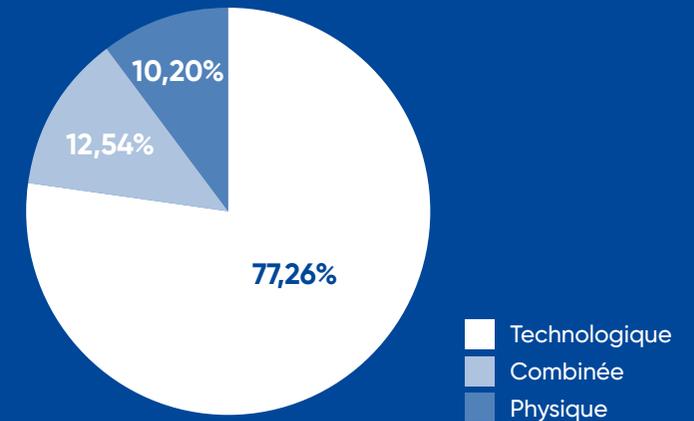
RÉPARTITION PAR TECHNOLOGIE



Plus d'un tiers des Startups déclarent développer des plateformes qui couvrent un champs large de typologie de produits. En alignement avec ce qui a été présenté précédemment sur la grande représentation des Business software, c'est sans surprise que le développement de software tient la deuxième place. Presque 17% des Startups s'appuient sur l'IA, l'IOT et la Big

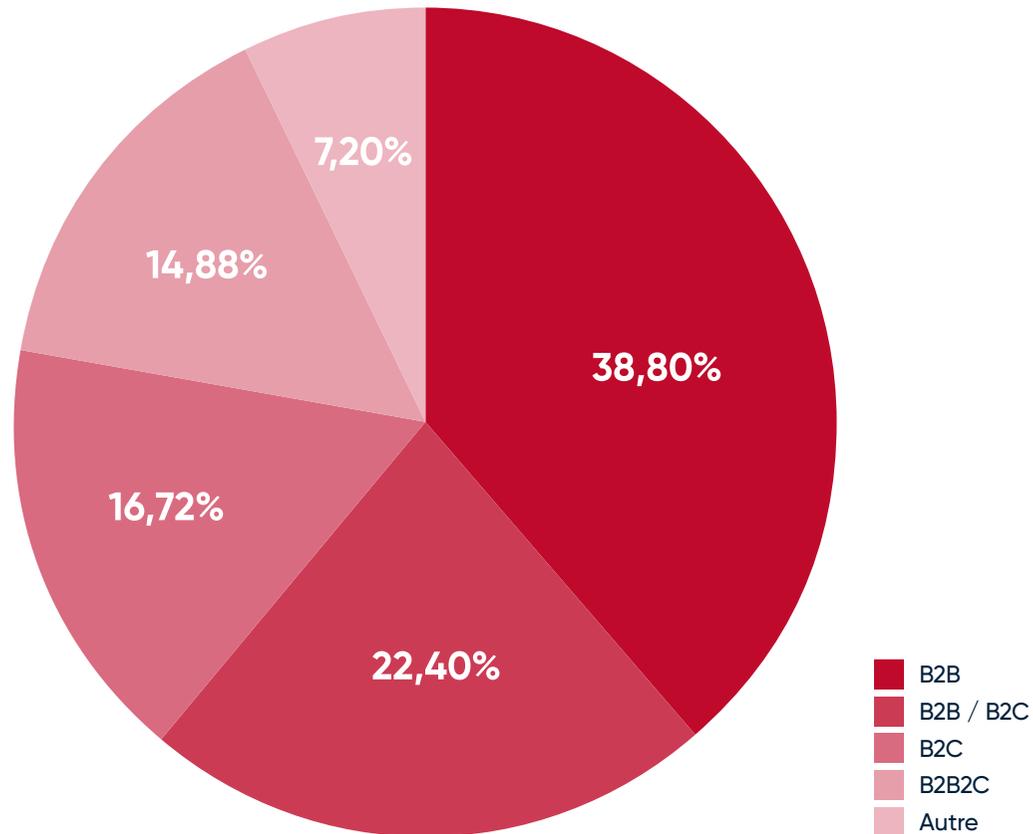
data pour le développement de leurs solutions, ce qui commence à s'installer comme une caractéristique de l'écosystème local. Autre spécificité: l'émergence des hardwares renforcés par des chaînes de valeur soutenues dans la mécatronique appuyée par des universités, industriels et incubateurs/accélérateurs.

RÉPARTITION PAR TYPE DE SOLUTION



- La majorité des Startups, soit 77.26%, travaillent sur des solutions technologiques
- Les solutions de type combiné en soft et hardware sont représentées par 12.54% des Startups
- Les solutions physiques n'intéressent que 10.2% des Startups

RÉPARTITION PAR BUSINESS MODEL



2,3%

des Startups labellisées
adoptent un modèle d'affaire
incluant le B2G

→ Le business modèle B2B est celui prôné par une grande partie des Startups tunisiennes depuis la naissance de l'écosystème tunisien. Aujourd'hui encore, 38.8% adoptent ce modèle. Les contraintes du marché local ou encore le profil senior d'une bonne partie des fondateurs-avec un background technique, expliquent cette tendance au détriment du modèle B2C.

C'est d'ailleurs la combinaison B2B/B2C qui se hisse à la deuxième place, choisie par 22.4% des Startups. Le B2C occupe la troisième place avec 16.7%, alors que 14.9% des Startups ont opté pour le modèle B2B2C.

Loin derrière, se trouvent les modèles juxtaposés tels que B2B/B2B2C (1.5%), B2B/B2C/B2B2C (1.3%), B2B/B2G (1%) etc.





LE B2G

L'innovation par les Startups au
service des entités publiques

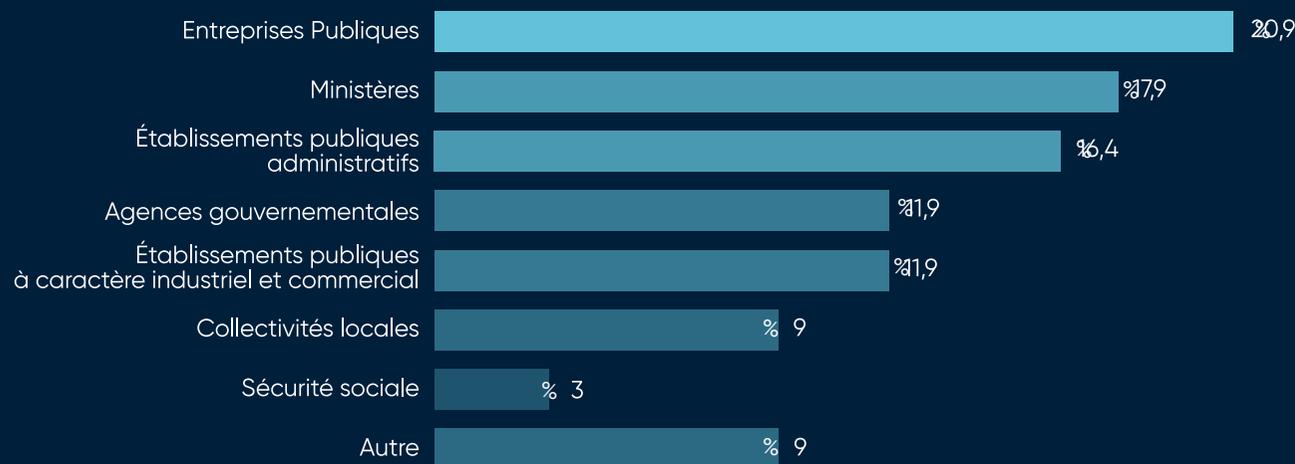
LE B2G EN 2021

Le B2G est le modèle choisi par 2.3% des Startups en 2021. Focus sur ces Startups qui développent des solutions innovantes aux entités publiques.

Qui sont-elles ? Quelles solutions proposent-elles et pour quelle cible ? Quels sont leurs challenges et quelles difficultés rencontrent-elles dans leurs missions ?

1. La cible

a. Le B2G pour quel type d'entreprise ?



→ Ce sont les entreprises publiques qui intéressent le plus les Startups B2G. Elles sont d'ailleurs 20.9% à les cibler. Les ministères de leur côté attirent 17.9% de ces Startups alors que les établissements administratifs 16.4%.

Les Startups visent, à moindre degré, les agences gouvernementales et les établissements publics à caractère industriel et commercial avec un pourcentage de 11.9% ; ainsi que les collectivités locales à hauteur de 9%.

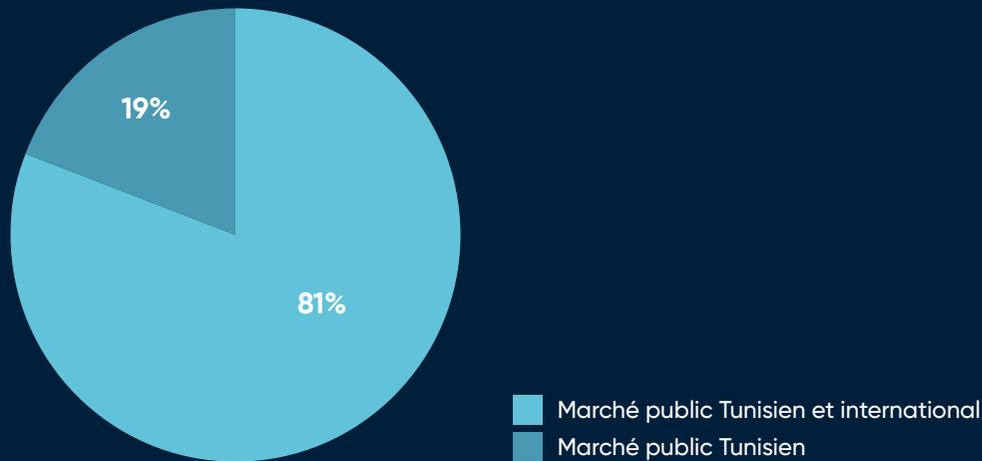
b. Les Marchés cibles



→ L'Afrique est le continent le plus ciblé par les Startups B2G, notamment le grand Maghreb : Tunisie, Maroc, Algérie et Mauritanie.

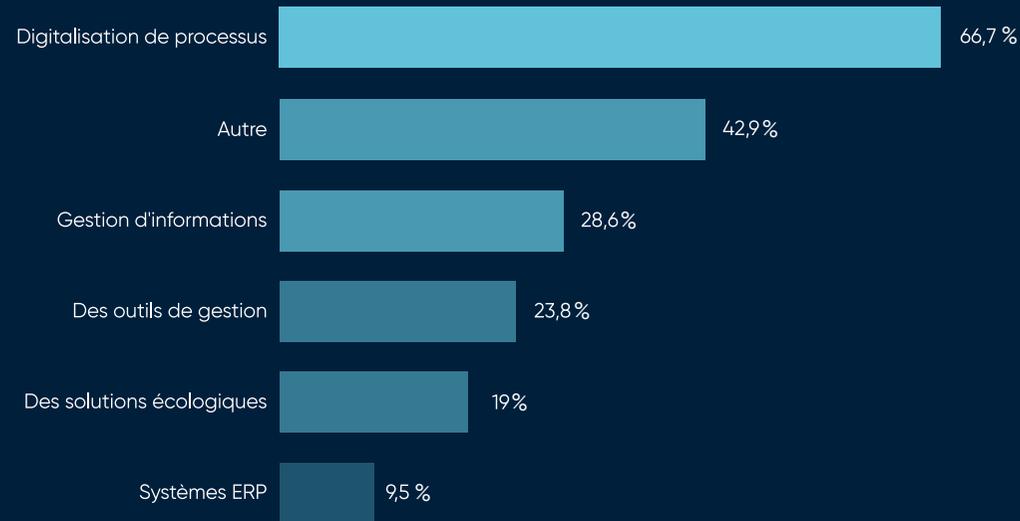
L'Europe est également un continent cible, notamment des pays comme la France et l'Italie. Le marché de la région MENA est aussi visé à moindre mesure avec un intérêt particulier pour les régions suivants : Egypte, Liban, Jordanie et Emirats Arabes Unis.

c. Le B2G vers l'internationalisation



→ 81% des Startups B2G ont réussi à pénétrer les marchés publics tunisiens et Internationaux. Seulement 19% restent centrées sur le marché local.

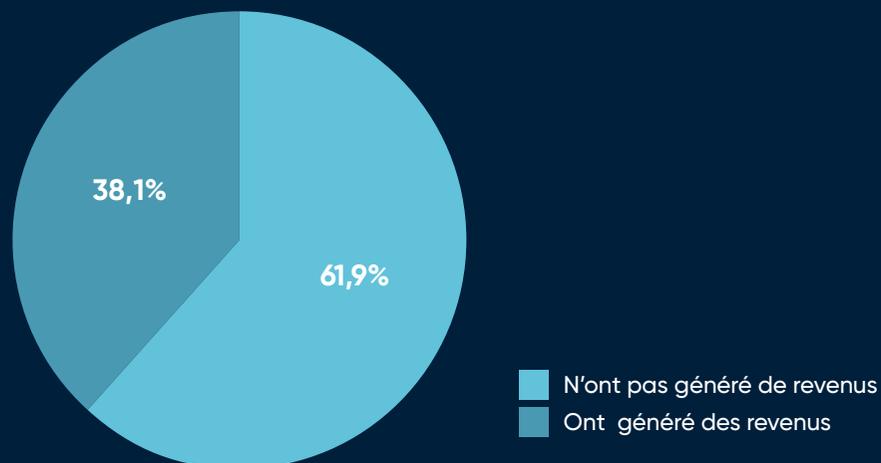
2. Les services proposés



→ Les Startups en B2G offrent des solutions innovantes oeuvrant à améliorer la performance et la gestion des services publics en tout genre: à travers des solutions de digitalisation, des ERP...

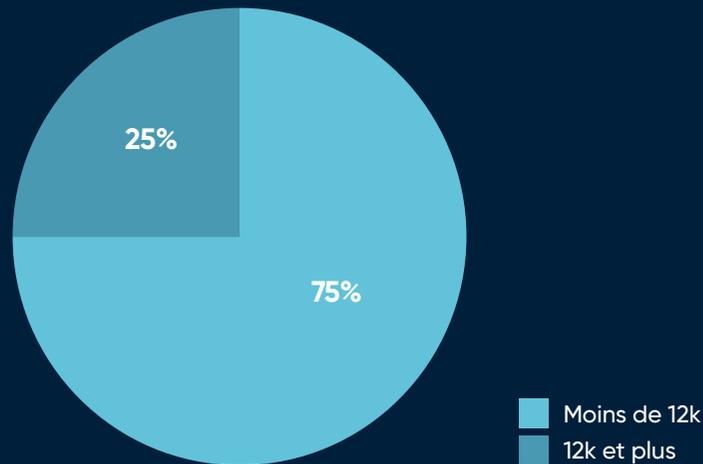
Une nouvelle tendance qui mérite un suivi particulier est l'innovation Green Tech au service public. 20% des Startups offrent des solutions pour la gestion des problématiques environnementales (gestion des déchets, etc...)

3. Revenus



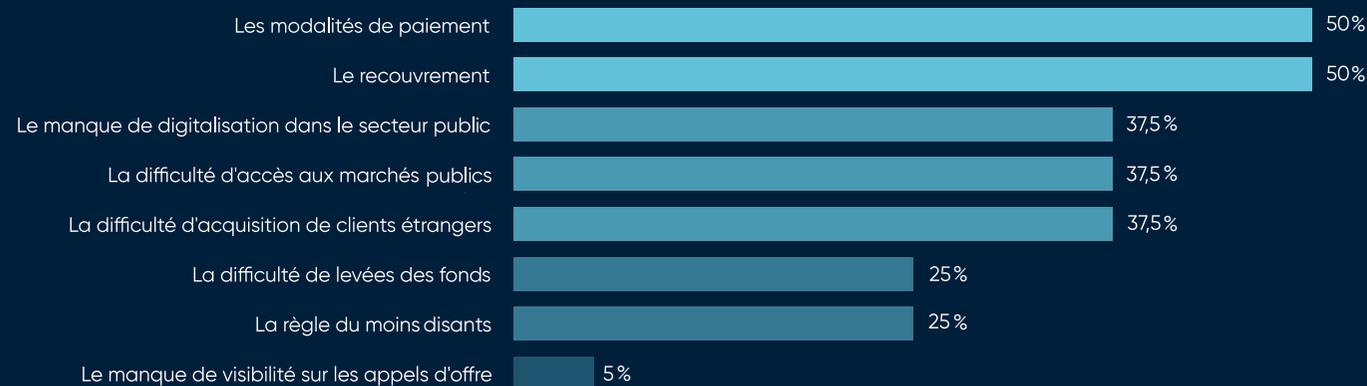
→ La majorité des Startups B2G (61.9%) n'a pas encore généré de revenus alors que 38.1% affirment le contraire.

4. Le chiffre d'affaires



→ 75% des Startups B2G ont réalisé un chiffre d'affaires inférieur à 12kTND. Les 25% restantes ont réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 12kTND.

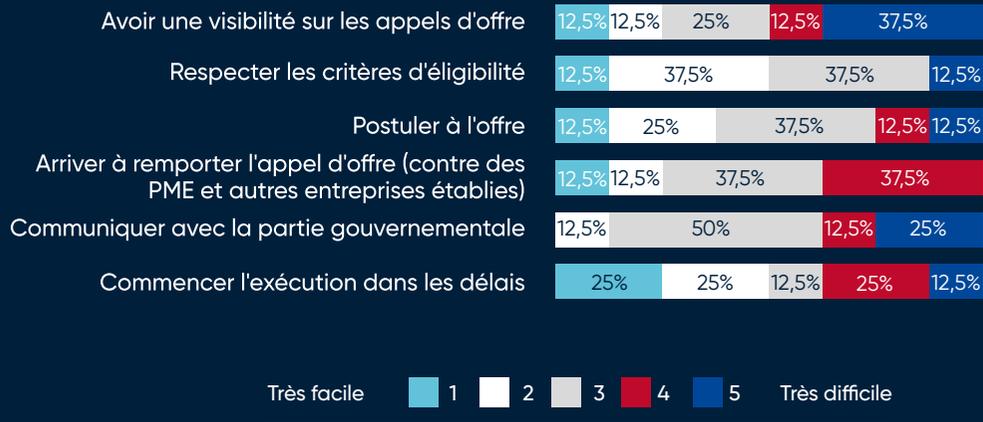
5. Les challenges du B2G



→ Le top 3 des challenges auxquels fait face la moitié des Startups B2G concernent l'accès aux appels d'offre et le paiement. 50% d'entre elles affirment souffrir du manque de visibilité sur les appels d'offre, de problèmes de recouvrement et de modalités de paiement.

37,5% des Startups B2G rencontrent des difficultés à accéder aux marchés publics ou encore à acquérir des clients étrangers. Le manque de digitalisation dans le secteur public et la règle du moins disants prédominante sont des obstacles de poids dont souffrent également 37,5% des Startups.

6. Le degré de difficulté des étapes du processus d'appel d'offre



Participer à un appel d'offre et l'emporter est un long processus à difficulté variable selon les étapes.

Les Startups B2G jugent que les étapes les plus compliquées sont: la visibilité sur les appels d'offres et arriver à les remporter contre les PME (37,5% d'entre elles ont accordé un degré de difficulté de 5/5 à ces deux étapes)

Ensuite, arrive la communication avec la partie gouvernementale que 87,5% des Startups estiment compliquée avec un degré supérieur à 3/5.

Respecter les critères d'éligibilité et commencer l'exécution sont les étapes les plus simples pour les Startups.



Ce projet est financé par l'Union européenne



A travers le projet Innov'i-EU4Innovation, et plus particulièrement dans le cadre des chantiers d'assistance technique contribuant à l'amélioration du cadre réglementaire en faveur de l'entrepreneuriat innovant, un chantier d'achat public d'innovation a été lancé. Ces travaux appuient le changement de la réforme des codes des marchés publics dans l'objectif d'améliorer l'accès des Startups et des PME innovantes au marché public tunisien. Favoriser l'accès au marché public pour les entreprises innovantes et Startups tunisiennes revêt un double-objectif :

- Effet positif sur la croissance économique du pays
- Modernisation des services publics

PARTENARIAT PUBLIC-STARTUP AU SERVICE DU CITOYEN

Civitas Digital est née en réponse au besoin de rationalisation du processus de travail exprimé par les administrations publiques Tunisiennes. Fondée en Mars 2021, Civitas offre une plateforme de travail collaboratif à ces administrations tout en donnant à l'utilisateur le pouvoir de personnaliser son espace de travail numérique.

L'idée a commencé à voir le jour en 2019 lorsque nous avons étudié les différents problèmes rencontrés par les administrations publiques Tunisiennes, notamment la pénurie des ressources tant matérielles qu'humaines, le manque de transparence, la lenteur des procédures, la surcharge et la corruption.

Civitas Digital a réussi à mettre au point une solution permettant de créer des procédures « zéro papier » qui ne nécessitent aucune compétence technique.

Les administrations peuvent alors personnaliser leurs solutions numériques, selon les ressources disponibles, dans le but d'optimiser leur processus de travail.

Même avec notre label Startup et notre statut de "jeune entrepreneur", nous avons affronté des challenges spécifiques au secteur public, tels que :

la méfiance des entreprises du secteur privé, la résistance aux changements, la complexité de la structure de prise de décision et les droits des marchés publics qui rendent certains modèles d'affaire, dans notre cas le modèle SaaS, très difficiles à implémenter.

Ceci nous a incité à rechercher et implémenter des partenariats stratégiques comme commerciaux, avec des structures non gouvernementales spécialisées tels que l'ordre national des architectes, la FNT, Le CILG VNG Internationale et le PNUD.

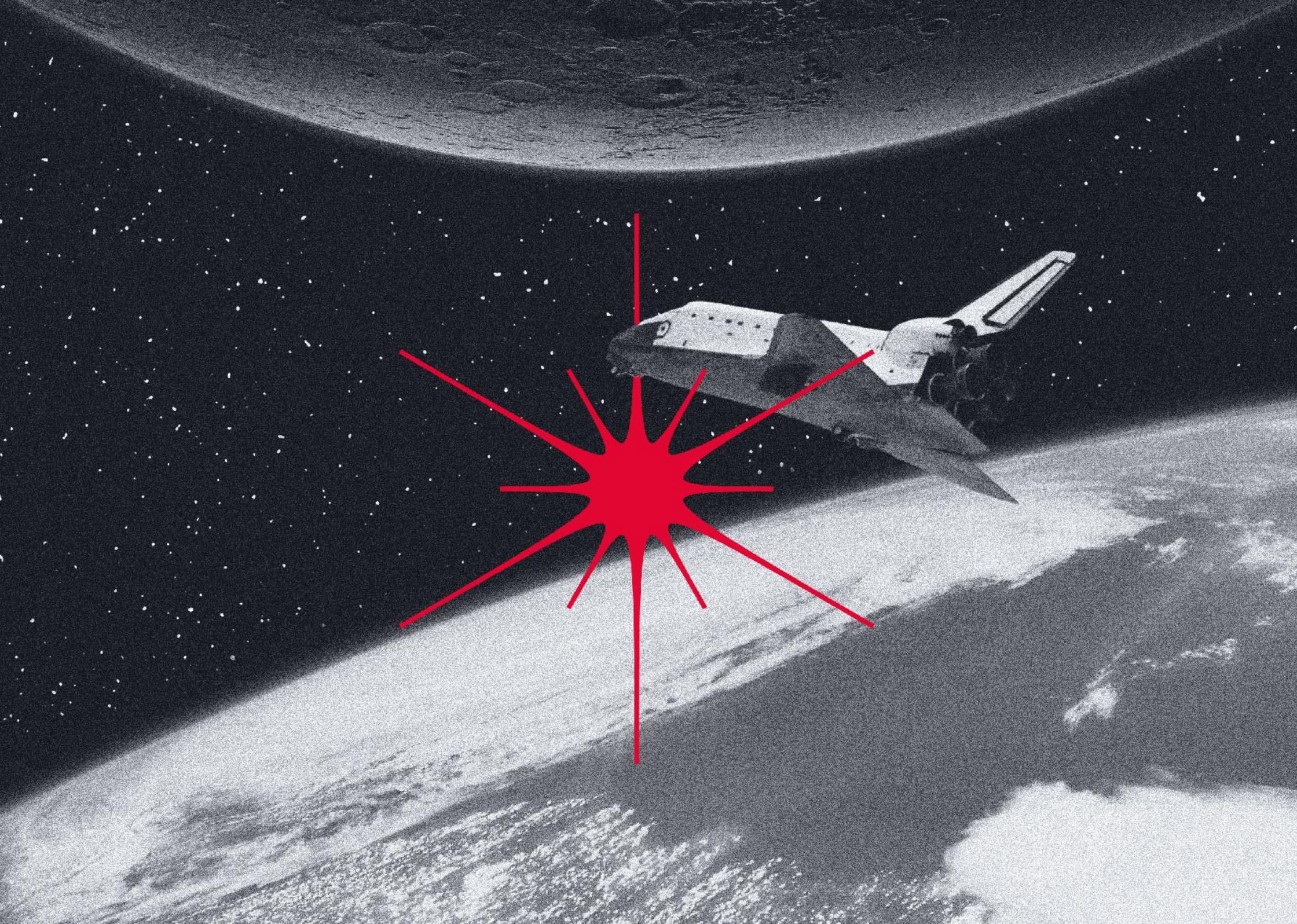
Notre Startup a pu, à ce jour, servir plus de 10 000 citoyens grâce aux diverses solutions adoptées par 12 municipalités tunisiennes. Ces premiers pas ont inauguré une nouvelle ère de collaboration entre les Startups tunisiennes et les institutions publiques que nous pouvons encore élaborer et bonifier. Une telle coopération nécessite un marché public plus ouvert, des structures de soutien spécialisées et des mécanismes de financement adéquats.



Firas GAFFARI

Co-Founder | Civitas





LES STARTUPS TUNISIENNES À L'INTERNATIONAL

La conquête des fonds et des marchés

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES STARTUPS INTERNATIONALES

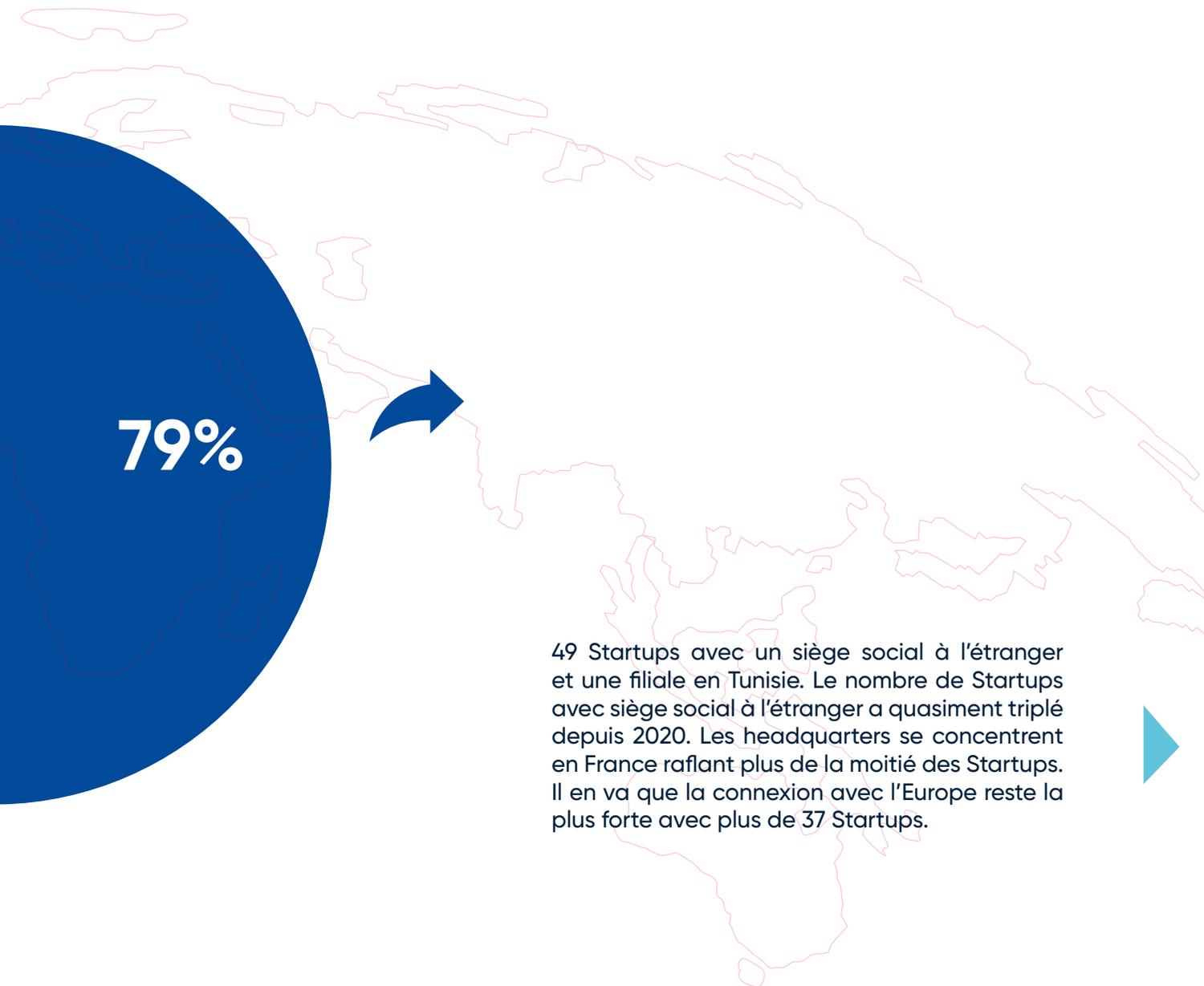
13

Startups Tunisiennes
à l'international

6 France
1 Espagne
1 Malte
1 Turquie
2 Maroc
1 Cote d'Ivoire
1 Egypte
1 Niger
1 Canada

13 Startups Tunisiennes avec des filiales à l'étranger. Le nombre de filiales à l'étranger est stable comparé à 2020

21%



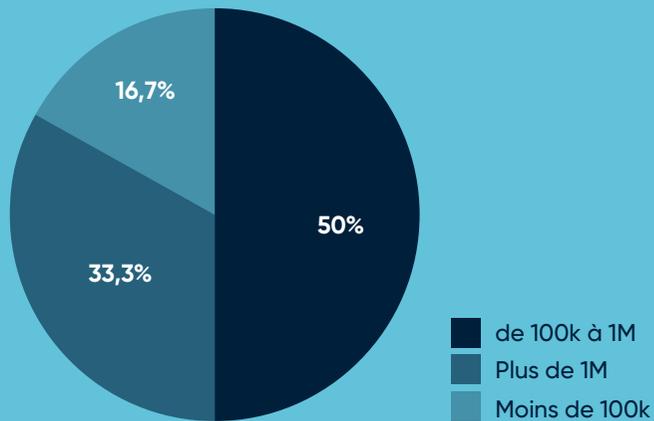
79%

49 Startups avec un siège social à l'étranger et une filiale en Tunisie. 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.

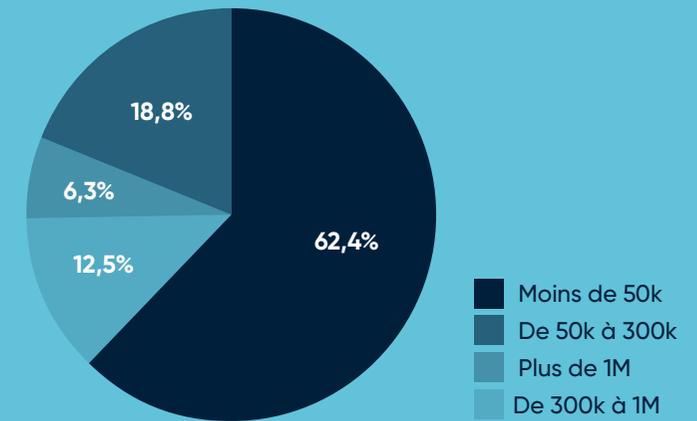
49
Startups étrangères
en Tunisie

- 27 France
- 5 États Unis
- 4 Royaume Unis
- 5 Pays Bas
- 1 Arabie Saoudite
- 1 Canada
- 1 Chine
- 1 Corée du Sud
- 1 Allemagne
- 1 Jordanie
- 1 Maroc
- 1 Singapour

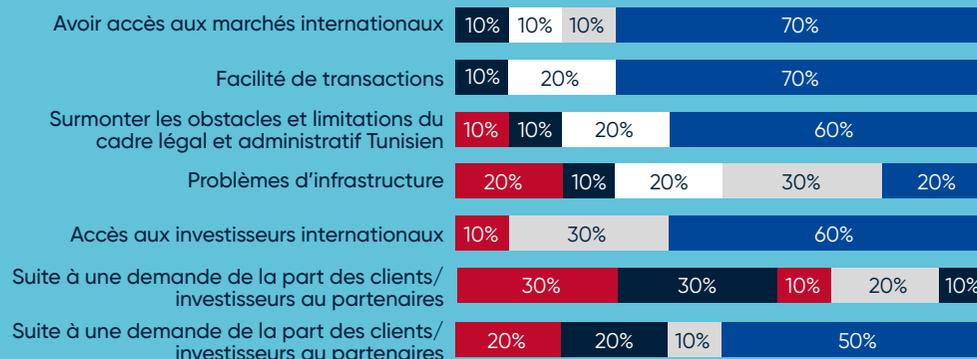
Chiffre d'affaire consolidé du groupe : Startup Tunisienne et filiales



Chiffre d'affaire consolidé du groupe : Startups internationales et filiales



Une stratégie internationale : Pourquoi ?



La légende de l'échelle : 1 : Ce n'est pas une raison valide dans mon cas
5 : C'est une raison très valide dans mon cas

→ Les Startups internationales ont le privilège d'accéder à de nombreux avantages permettant leur croissance rapide particulièrement lorsqu'une bonne stratégie internationale est mise en place.

DES MOTIVATIONS MULTIPLES DERRIÈRE L'IMPLANTATION À L'INTERNATIONALE



70% des Startups interrogées affirment que l'accès aux marchés internationaux et la facilité des transactions représentent les principales motivations pour s'installer à l'étranger.



60% des Startups confirment l'importance des investisseurs internationaux rendus plus accessibles à travers une stratégie internationale et 30% pensent que c'est une raison valide pour une expansion à l'étranger.



Le cadre légal et administratif tunisien étant considéré comme présentant de nombreux obstacles et limitations, 60% des Startups trouvent dans l'implantation internationale un moyen d'y échapper. 20% partagent plus ou moins cette vision.



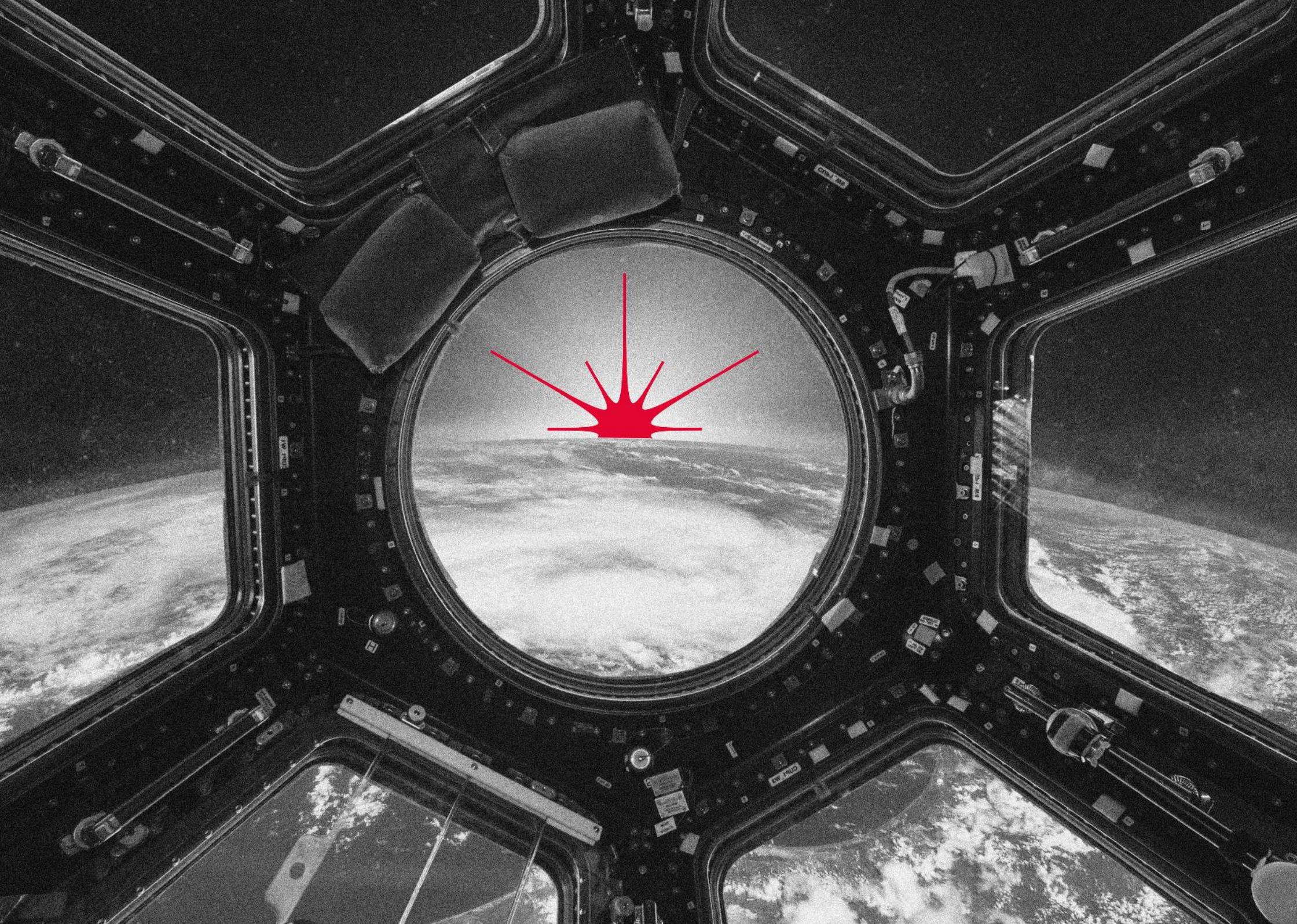
Les problèmes d'infrastructure motivent 50% des Startups à basculer vers l'international



Pour 60% des répondants, la décision d'expansion est adoptée suite à une demande de la part des clients/investisseurs ou partenaires.



Le recrutement des talents internationaux arrive en dernier lieu et ne semble pas être un motif important pour pratiquement 60% des Startups.



FONDATEURS DE STARTUPS

Qui sont-ils?

RÉPARTITION PAR GENRE

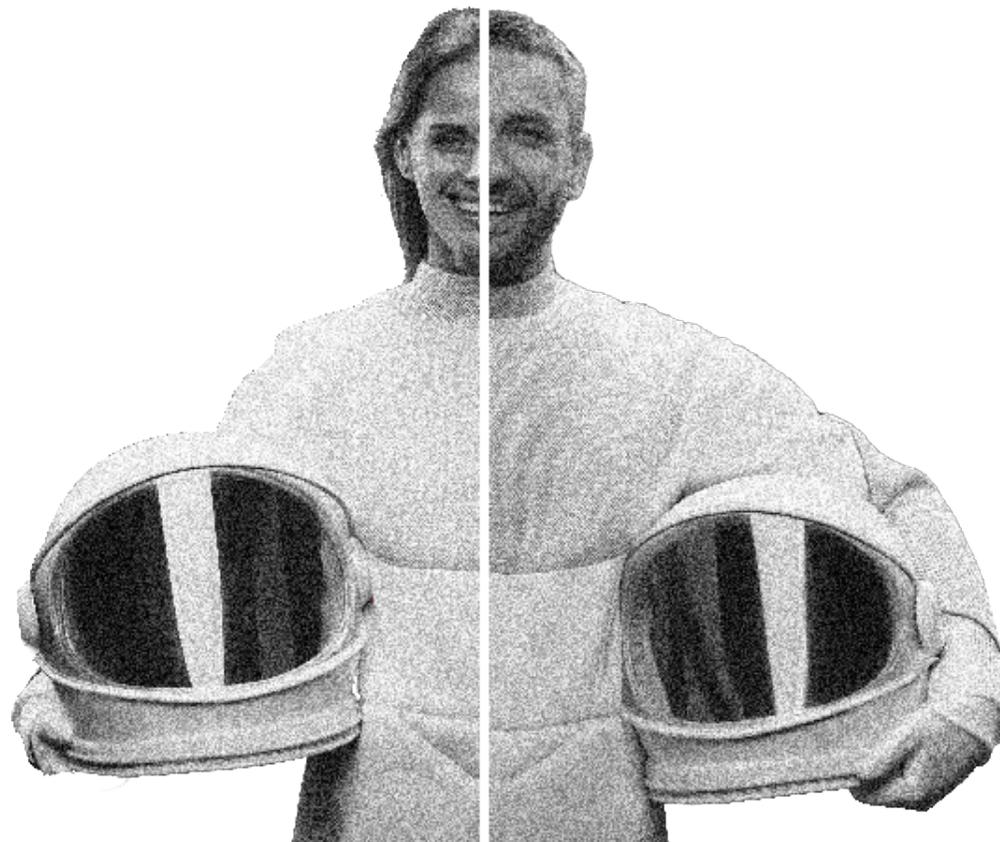


Âge moyen
33

Formation
**Ingénierie & filière
technique**

Niveau d'éducation
Bac+5

Expérience
Entre 1 et 5 ans



21%
FEMMES

1416
FONDATEURS ANALYSÉS

79%
HOMMES



Âge moyen
35

Formation
**Ingénierie & filière
technique**

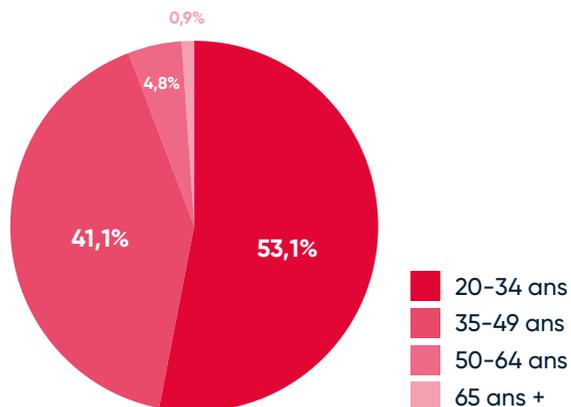
Niveau d'éducation
Bac+5

Expérience
Senior

34.4%

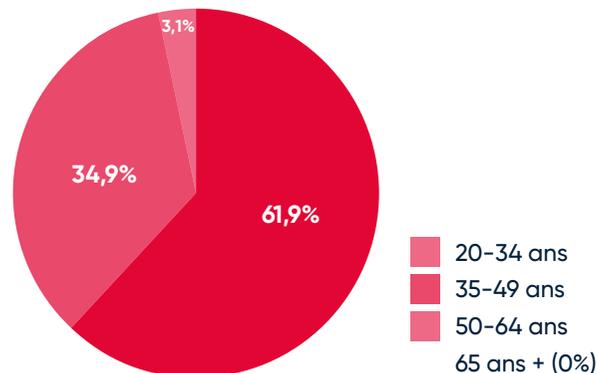
des Startups sont co-fondées
par au moins une femme

RÉPARTITION PAR ÂGE



2.3%

des Startups sont fondées
exclusivement par des femmes



→ En 2021, il y a 4.4% plus de femmes dans les équipes fondatrices qu'en 2020. Cela témoigne de l'inclusivité croissante de l'écosystème. Cependant, il est à noter que le nombre de Startups fondées exclusivement par des femmes a régressé de 3%.



Le plus jeune
19 Ans

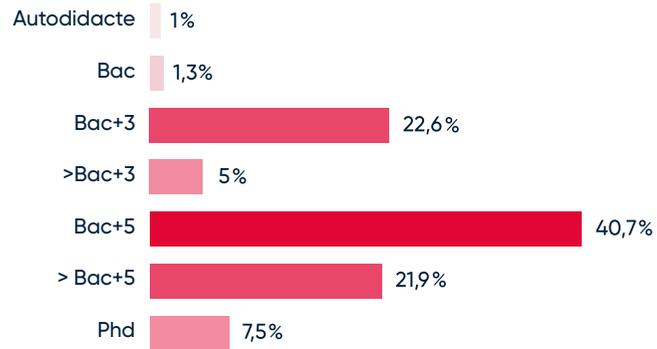


Moyenne d'âge
35 Ans

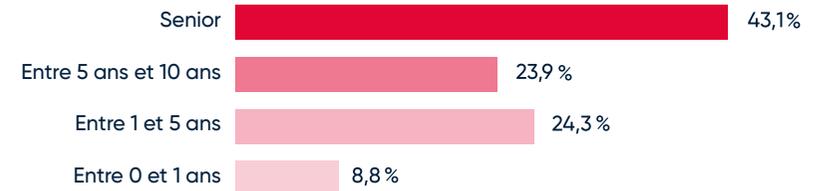


Le plus âgé
84 Ans

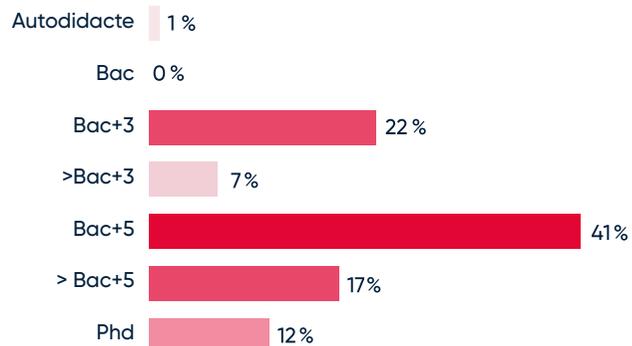
RÉPARTITION PAR NIVEAU D'ÉDUCATION



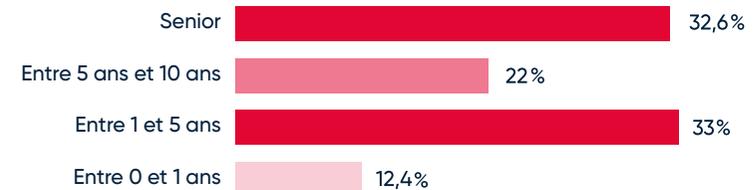
RÉPARTITION PAR NIVEAU D'EXPÉRIENCE



RÉPRÉSENTATION FÉMININE

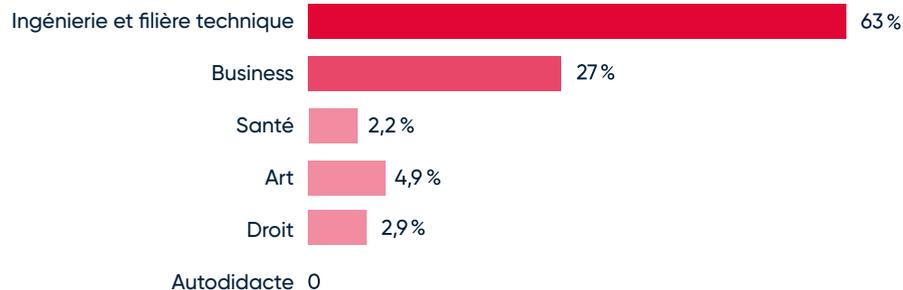
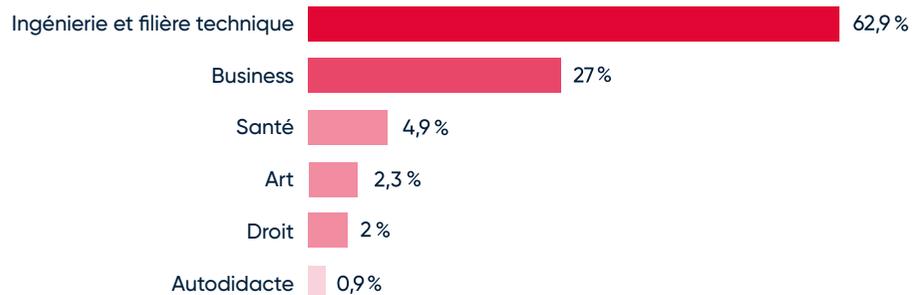


40.81% des femmes entrepreneures sont titulaires d'un diplôme de master ou d'ingénieur (bac+5). Ce sont ces femmes-là, ainsi que les licenciées (22.4%), qui sont le plus susceptibles de choisir le chemin de l'entrepreneuriat.



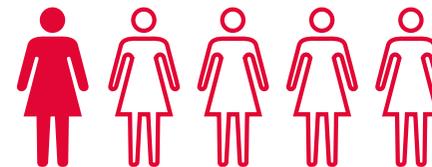
Les femmes qui se lancent le plus dans l'entrepreneuriat ont, soit une expérience de 1 à 5 ans (33%), soit elles sont seniors (32.6%) avec plus de 10 ans d'expérience.

BACKGROUND ACADÉMIQUE

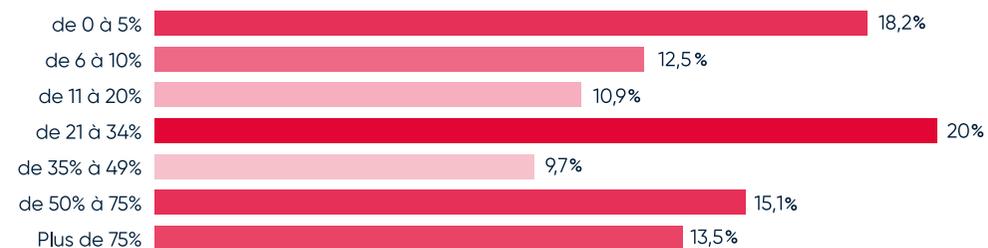


Les entrepreneurs, hommes et femmes, sont à plus de 60% issus des filières techniques et de l'ingénierie. Les diplômés des écoles de commerce et de business représentent 27%. Ces deux secteurs à eux seuls représentent la quasi-totalité des profils des entrepreneurs.

POURCENTAGE DES PARTS FÉMININES DANS LES STARTUPS



1 sur 5
des actionnaires
féminines ont entre
21% et 34% de parts
dans leurs Startups



→ A travers ces chiffres, il est important de noter que les femmes avec 1 à 5 d'expérience osent se lancer dans l'entrepreneuriat plus que les hommes avec le même niveau d'expérience.

FEMME ET DIASPORA: DES BIAIS SOCIAUX ET CULTURELS À DÉPASSER.



Hasna Kourda est la PDG et cofondatrice de Save Your Wardrobe, une plateforme numérique qui se présente sous la forme d'une garde-robe offrant aux utilisateurs des recommandations personnalisées tout en les mettant en relation avec des prestataires de services. Hasna est née et a grandi en Tunisie, imprégnée de fortes valeurs autour de l'économie circulaire et du zéro déchet. Au constat que les Britanniques n'accordent pas d'importance à leur consommation vestimentaire et voyant que ce comportement entraîne un nombre plus important de déchets, Hasna a eu l'idée de Save Your Wardrobe.

« Le fait d'être à la fois une femme entrepreneure et une immigrée dans un pays que je ne connaissais pas bien m'a aidée à poser un regard nouveau et à proposer une perspective et une solution innovantes à une industrie très polluante. En me basant sur les valeurs tunisiennes avec lesquelles j'ai grandi et sur l'appréciation des compétences et du

savoir-faire transmis aux jeunes femmes, j'ai pu établir un modèle d'entreprise pionnier en matière de durabilité et d'économie circulaire dans le secteur de la mode.

SYW a largement bénéficié de la formidable structure offerte par le label « Start Up Act ».

Cela s'est considérablement ressenti dans la façon de construire notre entreprise et nous a également donné un avantage concurrentiel. Très vite, notre modèle économique innovant a attiré l'attention de Farfetch, Zalando et d'autres grandes entreprises.

Cependant, lever des fonds dans un secteur dominé par les hommes a été très challengeant pour la femme entrepreneure que je suis. La création d'une solution répondant principalement aux besoins des femmes était souvent rejetée par les investisseurs et qualifiée de futile.»



Hasna Kourda

CEO et cofondatrice de Save Your Wardrobe

Diplômée en économie et en stratégie d'entreprise de Dauphine Paris avec un intérêt marqué pour l'industrie de la mode de luxe

SAVE YOUR
WARDROBE

NATIONALITÉ DES FONDATEURS

1416
FONDATEURS
ANALYSÉS

4%
ÉTRANGERS

288
DIASPORA

14 Startups fondées
exclusivement par des
**entrepreneurs non
Tunisiens**

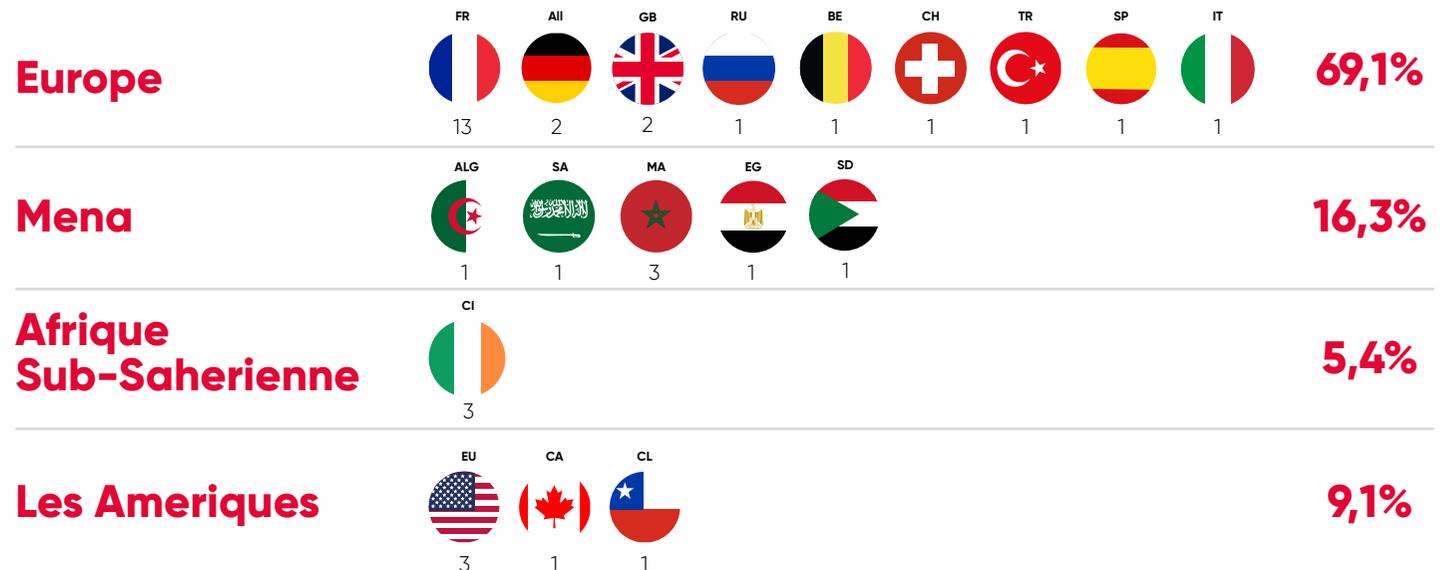
19 Startups co-fondées
par au moins un
Startupper non Tunisien

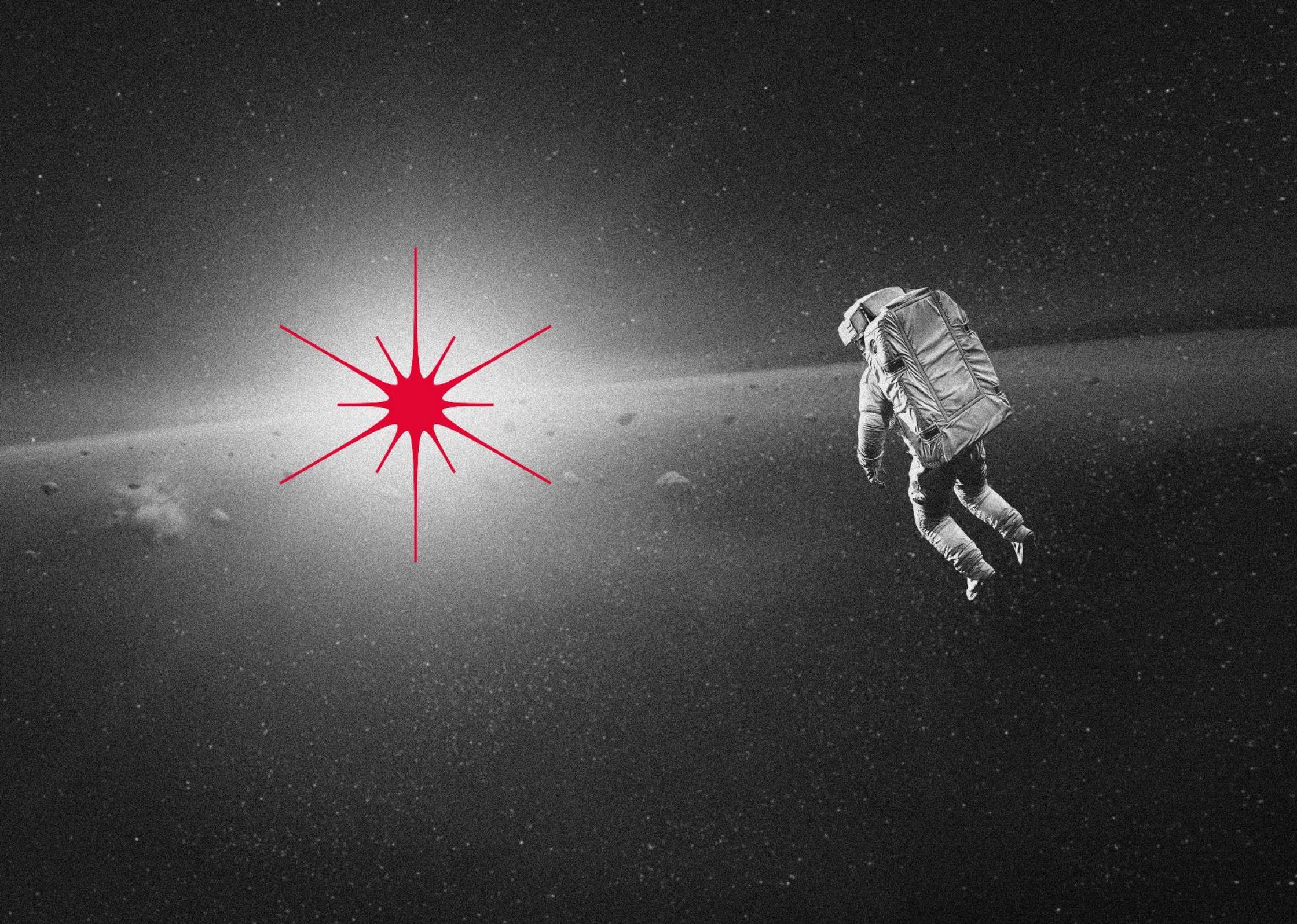
→ La Tunisie commence à se faire une place de choix pour les partenariats d'affaires. 4% des fondateurs questionnés sont d'origine étrangère.

Pas moins de 56 fondateurs de 15 nationalités différentes ont choisi l'écosystème entrepreneurial Tunisien et le cadre Startup Act pour y développer leurs Startups.

Près de la moitié des investisseurs étrangers ont la nationalité française.

Les TRE (Tunisiens Résidents à l'Étranger) sont aussi attirés par l'investissement en Tunisie. Plus de 288 fondateurs de Startups labellisées sont issus de la diaspora tunisienne, marquant ainsi une augmentation de plus de 100% par rapport au 140 fondateurs recensés en 2019 et 2020.





ENTREPRENEURS DE LA DIASPORA

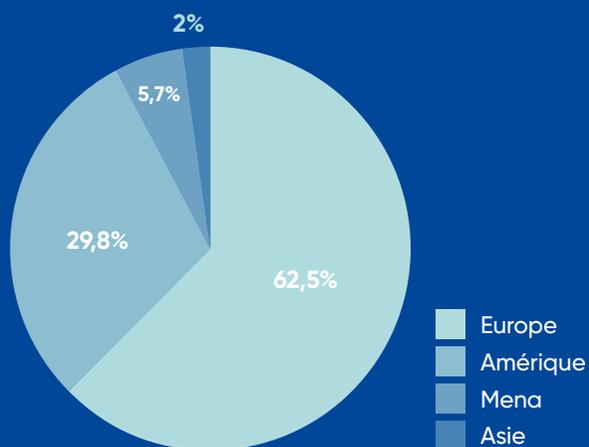
L'appel d'une Tunisie
ouverte à l'innovation

RETURNING DIASPORA

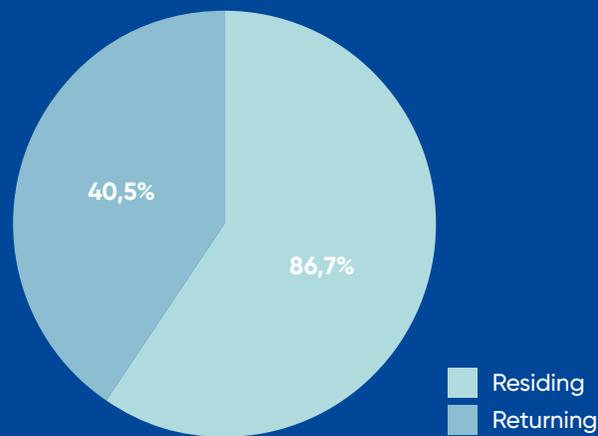
*Returning diaspora : définitivement installés en Tunisie

88

NOMBRE DE RETURNING DIASPORA EN 2021



RÉPARTITION DE DIASPORA



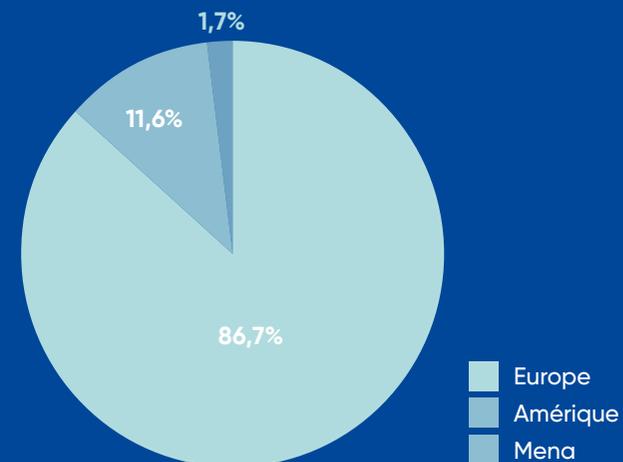
Plus de 280 fondateurs de Startups labellisées sont issus de la diaspora Tunisienne, dont 148 comptabilisés en 2021. 40,5% d'entre eux se sont définitivement installés en Tunisie (on les qualifie de residing diaspora). Ils proviennent à 62,5% d'Europe et à 29,8% d'Amérique du Nord. 59,5% des fondateurs issus de la diaspora vivent encore dans leur pays d'accueil. 86,7% d'entre eux vivent en Europe et 11,6% en Amérique du Nord. On note aussi leur présence dans la région MENA. Ainsi et majoritairement, 64% des fondateurs issus de la diaspora sont (ou se sont) installés en France contre 9% aux USA et 8% en Allemagne

RESIDING DIASPORA

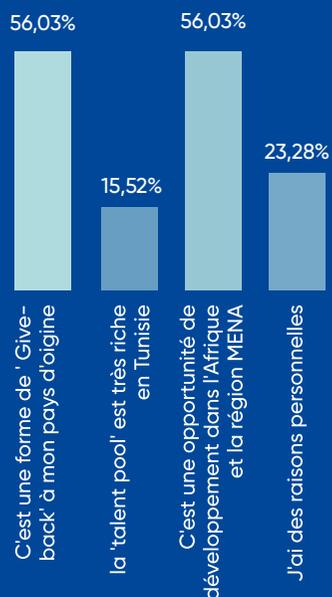
*Residing diaspora : vivent encore dans leur pays d'accueil

60

NOMBRE DE RETURNING DIASPORA EN 2021



LES MOTIFS POUR ENTREPRENDRE EN TUNISIE



6,74/10

MOYENNE

Le degré d'influence moyen du cadre juridique du Startup act sur la décision de la Diaspora pour entreprendre en Tunisie est de l'ordre de 6,74/10.

ETUDE DE SATISFACTION

4,07/5

LE CADRE LÉGAL ET LES AVANTAGES FISCAUX

3,73/5

LA DYNAMIQUE DE L'ÉCOSYSTÈME

3,66/5

L'ACCÈS AUX TALENTS

3,47/5

L'ACCOMPAGNEMENT

3,22/5

L'ACCÈS AUX MARCHÉ LOCAL

LES AVANTAGES POUR ENTREPRENDRE EN TUNISIE



→ La majorité des Startups répondantes (80,51%) admettent que la prise en charge CNSS est le premier avantage dont elles bénéficient, juste avant l'exonération de l'IS avec 64,41%.

Avoir un compte spécial en devise et la bourse des Startups encouragent les entrepreneurs à entreprendre en Tunisie avec des pourcentage respectifs de l'ordre de 47,46% et 37,29%.



ENTREPRENEURS DE LA DIASPORA

NOUS SOMMES REVENUS EN TUNISIE POUR LANCER NOTRE STARTUP!

Faisant partie de la diaspora allemande depuis 2013, j'ai suivi avec attention et fierté l'adoption et la mise en œuvre du projet de décret Startup Act en avril 2018. Trois Ans plus tard, nous rejoignons la communauté créée par ce projet.

Après une longue réflexion de plusieurs mois, Rym et moi, nous sommes lancés en 2021 dans une aventure entrepreneuriale après avoir coutoyé l'écosystème et compris les nombreux avantages motivants offerts par Startup Tunisia.

Nous avons fait partie du programme D4D (Diaspora4Development) mis en œuvre par la GIZ et incubé par Afkar. Nous n'étions plus les mêmes à la fin de notre cohorte. Le jour de l'obtention du Label Startup et le kickoff avec les membres incroyablement infatigables de Startup Tunisia compte toujours parmi les meilleurs jours de ma vie.

Le label et la communauté sans précédent d'entrepreneurs qui essaient de créer de la richesse dans le pays ont été derrière notre décision de mettre en pause notre vie en Allemagne et de nous installer en Tunisie pour continuer à travailler sur WildyNess. Étant actif dans la société civile depuis 2009, j'étais parfaitement conscient de la situation du

pays, y compris celle des administrations. C'est triste qu'un entrepreneur doive encore y passer plusieurs heures par mois, voire par semaine, quatre ans après la mise en œuvre de Startup Tunisia.

Malgré cela, la communauté de la diaspora qui veut investir en Tunisie continue à grandir chaque année !

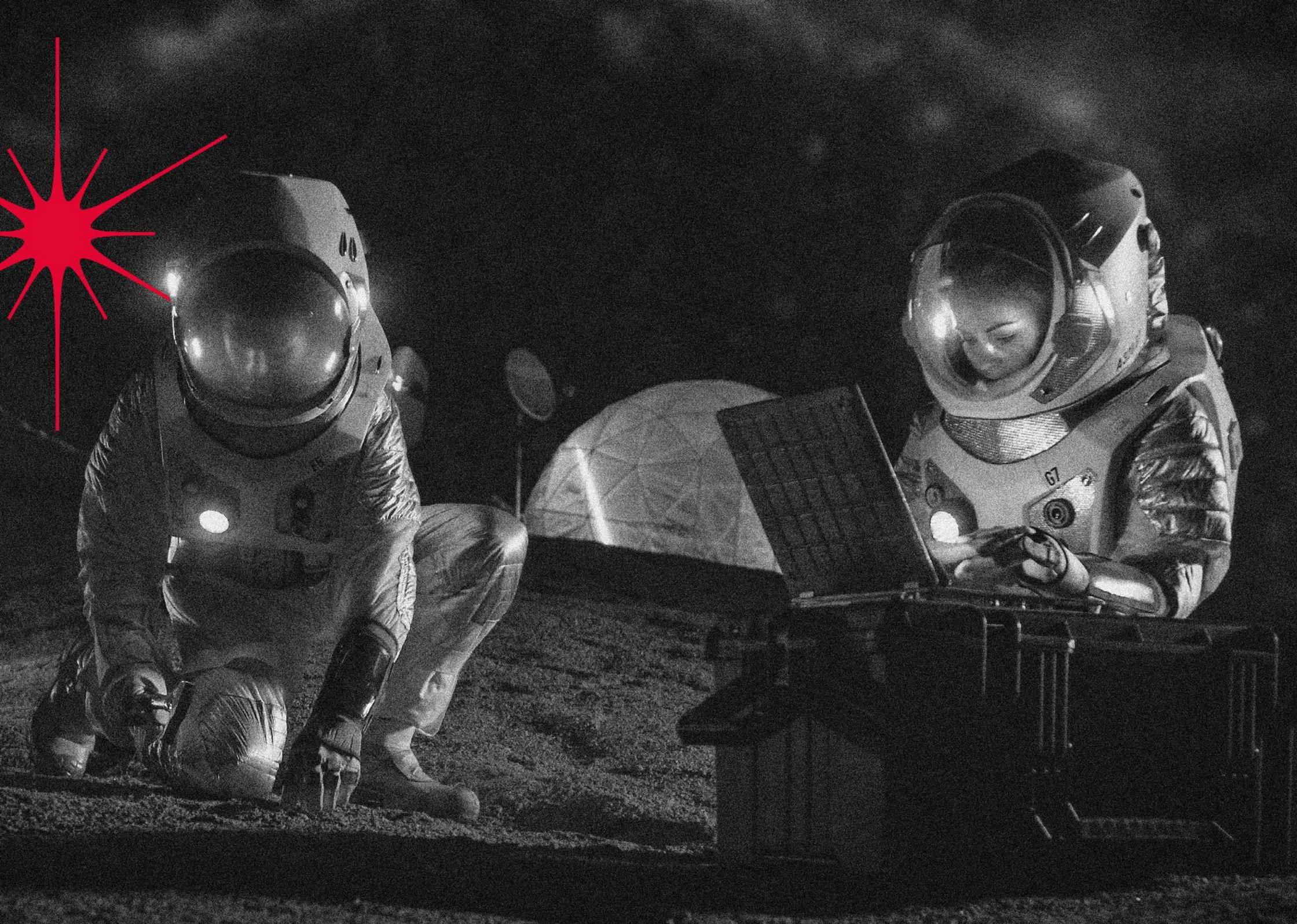
Elle croit en le potentiel de la Tunisie, et le programme de D4D devrait continuer à se développer et à s'enrichir afin de pouvoir les recevoir efficacement et assurer un soft-landing réussi.



Achraf AOUADI

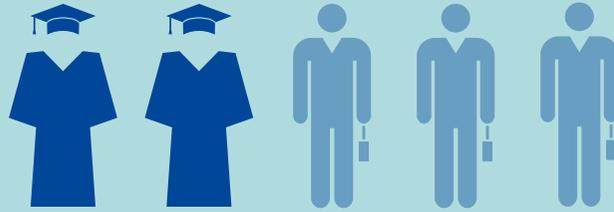
Co-Founder | WildyNess





ÉTUDIANT ENTREPRENEUR

Entreprendre sur les bancs
de l'université



2 sur 5
fondateurs sont
des étudiants !

STRATÉGIES NATIONALES POUR ENCOURAGER L'ENTREPRENEURIAT ÉTUDIANT PHILIPPE MUSTAR

Depuis le début des années 2000, et dans de nombreux pays, les créations d'entreprises par des étudiants ou des jeunes diplômés se sont multipliées. Ainsi, durant cette période, elles sont passées de deux ou trois cents à près de cinq mille au Royaume-Uni. En France, elles ont été multipliées par dix entre 2014 et 2021. Aux États-Unis, en Asie, et dans de nombreux pays d'Afrique, nous observons ce même mouvement. Cependant, malgré son importance, nous savons relativement peu de chose sur ce phénomène. Les travaux disponibles montrent que ces entreprises sont très diverses, qu'elles

opèrent dans des secteurs très variés, que de nombreuses réussissent, que certaines lèvent même des fonds et partent à la conquête de marchés internationaux.

Jusqu'à présent, la plupart des études ont montré que les créateurs des entreprises innovantes avaient en général entre 35 à 40 ans; et que leurs points forts étaient leur expérience professionnelle et leur réseau de relations dans les secteurs et les marchés où ils avaient travaillé. Pourtant, des étudiantes et des étudiants créent des entreprises innovantes qui réussissent alors

Etudiant-entrepreneur est un profil qui attire de plus en plus de jeunes dans le monde. La tendance s'est accrue durant les dernières années, impulsée notamment par le contexte économique mondial ou encore la crise pandémique. La Tunisie, qui suit le mouvement, s'est vue placer un cadre juridique en 2019 pour accompagner ces étudiants aspirant à devenir entrepreneurs. Ce focus propose une lecture du phénomène, un état des lieux de l'existant et des mécanismes nécessaires pour une meilleure expérience entrepreneuriale offerte aux jeunes.



Philippe Mustar

Professeur of Innovation,
Entrepreneurship and Public policy
at Mines ParisTech , specialized
in academic spin-off firms, in
financing entrepreneurship and in
technology and innovation policy

qu'elles et qu'ils n'ont ni cette expérience, ni ces réseaux. Des éléments d'explication sont à rechercher dans l'état d'esprit ouvert de ces nouveaux entrepreneurs. État d'esprit qui leur permet de remettre en cause les conceptions ou façons de faire classiques dans de nombreux secteurs. Leurs connaissances et compétences techniques actualisées, car récemment acquises, leur permettent également d'imaginer de nouvelles activités, produits ou services, notamment, mais pas seulement, dans les domaines des STIM (science, technologie, ingénierie et mathématiques).

Nombreux sont aussi les étudiantes et les étudiants, qui veulent avoir un impact dans la société et pour qui la création d'une entreprise est un moyen de participer à la résolution de grands défis dans les domaines de la transition bas carbone, de la santé, de l'éducation, de la sécurité alimentaire, etc.

Les universités de par le monde ont mis ou mettent en place différents modèles pour gérer et soutenir le mouvement de création d'entreprises par les étudiants. Elles ont pour point commun d'essayer de créer un environnement propice à ces nouvelles start-ups : programmes de formation à l'entrepreneuriat, création d'incubateur ou d'accélérateur, compétition de business model, prix, bourses et fonds d'amorçage... Elles jouent aussi un rôle clé en légitimant ainsi les activités entrepreneuriales de leurs étudiants.

Sur la base d'un travail de terrain et de l'examen de nombreuses universités, nous avons distingué – dans un ouvrage récent –

quatre modèles types- qui nous permettent de comparer les configurations organisationnelles ou institutionnelles qui, au sein des universités, facilitent les activités entrepreneuriales et la création d'entreprises par les étudiants. Une question centrale guide notre approche et notre typologie : Quelle est la force motrice des activités entrepreneuriales dans les universités et qui sont les acteurs-clés impliqués ?

Ces quatre modèles de gestion des activités de l'entrepreneuriat étudiant sont les suivants :

- dans les universités où la stratégie et le soutien à ces activités sont faibles ou inexistants, le développement de l'entrepreneuriat étudiant est piloté soit par un ou deux professeurs qui prennent l'initiative d'organiser des activités variées, soit par les étudiants eux-mêmes qui remplissent ce rôle. Ce sont deux modèles « bottom up » de politique entrepreneuriale que nous appelons respectivement : modèle porté par un enseignant missionnaire et modèle porté par les étudiants.

- dans les universités où la direction a la volonté politique de développer l'entrepreneuriat étudiant mais qui disposent ou consacrent de faibles ressources pour cela, nous parlons d'un modèle d'intermédiation où une petite équipe proche de la direction générale a la charge de développer l'entrepreneuriat étudiant et de convaincre les différents départements de s'y investir. Nous trouvons ce modèle principalement dans les universités sans tradition entrepreneuriale. Il est basé sur une approche descendante « top-down ». Généralement,

cette petite équipe dispose de peu d'espace et de ressources et organise des événements variés.

Enfin, dans les universités ayant une forte stratégie entrepreneuriale et apportant un soutien important aux étudiants entrepreneurs, nous avons affaire à un modèle de gestion intégrée de cette politique qui est mené par une équipe puissante qui dispose de ressources substantielles, et généralement d'un riche Centre d'entrepreneuriat. Cela est typique des institutions qui sont ancrées dans un riche et ancien écosystème. Les ressources, les fonds, les espaces... sont nombreux et disponibles dans différentes écoles ou départements. Les anciens étudiants entrepreneurs y jouent souvent un rôle crucial.

Il n'y a pas un modèle meilleur que l'autre. Ils sont propres à un contexte, à une histoire et à une géographie. Dans une université où il y a une faible appétence des étudiants pour l'entrepreneuriat, il ne sert à rien de déployer un large appareil institutionnel de soutien. De plus, dans les universités, les modèles sont dynamiques, ils se transforment.

Enfin, entre ces quatre modèles, il existe des modèles hybrides. Pour les institutions qui n'ont pas une forte et ancienne tradition entrepreneuriale, un modèle nous semble particulièrement intéressant : C'est celui de la politique entrepreneuriale gérée par les étudiants eux-mêmes. Voilà pourquoi nous avons choisi de mettre l'accent sur celui-là à travers un cas emblématique : celui de l'université d'Aalto

en Finlande et de sa société d'entrepreneuriat.

L'université d'Aalto en Finlande et le modèle de sa société d'entrepreneuriat.

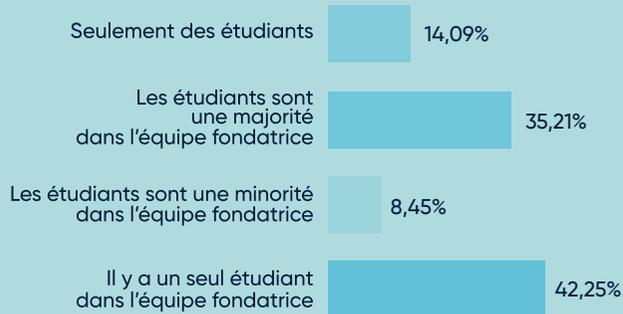
L'association créée par ces étudiants a débuté par l'organisation de conférences d'entrepreneurs, puis de hackathons, d'ateliers pour acquérir des compétences et de divers événements où celles et ceux qui avaient un projet pouvaient le présenter, recueillir des avis et conseils, et trouver des cofondateurs. Très vite Aaltoes a eu plusieurs centaines puis plusieurs milliers de membres parmi les étudiants de l'université et a ensuite joué un rôle moteur dans l'émergence d'une culture start-up en Finlande.

L'association a aussi obtenu de l'université l'usage d'un hall industriel qui est devenu le Aalto Venture Garage, un espace de co-working. Puis des programmes d'accélération pour des start-ups en création se sont développés dont le célèbre Startup Sauna. Ce dynamisme a même permis un partenariat avec le Technology Ventures Program de l'Université de Stanford et des échanges entre les deux institutions. L'Aaltoes est financée

par l'université, et des fonds publics et privés. Elle organise une centaine d'événements par an qui ciblent les étudiants et les jeunes entrepreneurs (hackathons, webinaires, mentorat et rencontres pour présenter des projets et trouver des cofondateurs, etc.) ainsi que d'autres événements ouverts à l'international telle la conférence technologique Slush qui est devenue une des plus importantes du monde et qui réussit le tour de force de faire venir en Finlande, au mois de novembre - c'est-à-dire à un moment où la nuit dure 18 heures - plus de 12 000 personnes, 4200 start-ups et 2200 investisseurs de multiples pays. Aujourd'hui, le slogan de l'Aaltoes est : « Nous construisons un monde où les personnes peuvent libérer tout leur potentiel grâce à l'entrepreneuriat, afin de construire un monde meilleur ». Le développement de l'esprit d'entreprise de ses membres - dans une atmosphère créative et favorable - reste au cœur des objectifs de l'association. La direction de l'université soutient mais ne dirige pas ce mouvement, toujours mené par les étudiants.

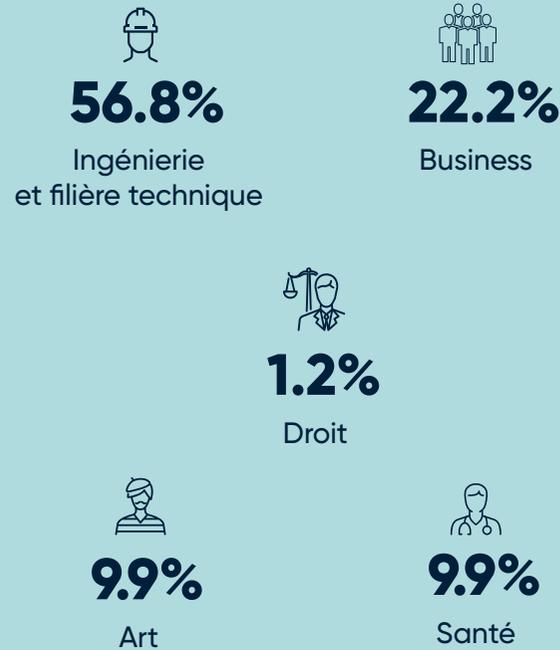


LA COMPOSITION DE L'ÉQUIPE FONDATRICE :



BACKGROUND ACADÉMIQUE

* Par Domaine d'étude



* Par université

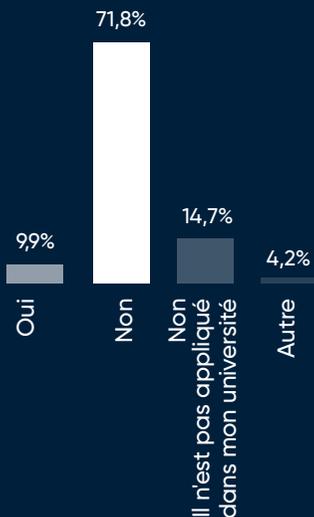
→ 56,7% des étudiants entrepreneurs sont issus des filières techniques. L'on retrouve en tête de liste l'université Esprit avec une représentativité de 18.3%, tandis que l'institut INSAT arrive en deuxième lieu avec 4.2%

→ Aucune école ou université ne se distingue pour les autres filières

QU'EST CE QUI POUSSE CES JEUNES À ENTREPRENDRE ?

- 53.5% des interrogés expliquent vouloir répondre à un besoin ou résoudre un problème déjà rencontré
- 32.4% poursuivent une idée apparue dans le cadre d'un projet de fin d'étude ou d'un projet académique
- 25.4% se lancent dans l'entrepreneuriat fortement inspirés par une autre personne

BÉNÉFICIAIRE DU STATUT JURIDIQUE ÉTUDIANT-ENTREPRENEUR



71,8% des étudiants fondateurs d'une Startup ne bénéficient pas du cadre juridique « Etudiant entrepreneur ». Le cadre n'est pas appliqué au sein de l'université pour 14,7% des cas.

Ils ne sont que 9,9% d'étudiants-entrepreneurs à bénéficier de ce statut juridique. Ce qui pose la question sur les démarches à suivre pour donner accès à ce statut à un plus grand nombre d'étudiants.

STATUT ÉTUDIANT-ENTREPRENEUR : QUELS AVANTAGES ?



La légende de l'échelle : 1 : Cet avantage ne m'a pas aidé à développer mon projet
5 : Cet avantage m'a fortement aidé à développer mon projet

Les répondants sont des étudiants qui bénéficient du statut « étudiant-entrepreneur ». Cependant, ils sont nombreux à affirmer ne pas tirer profit des avantages accordés à ce statut ou bien ne pas relever l'impact de ces avantages sur leurs projets.

85,7% de ces étudiants affirment ne pas bénéficier d'aide financière, contre 14,3% qui déclarent avoir reçu du financement.

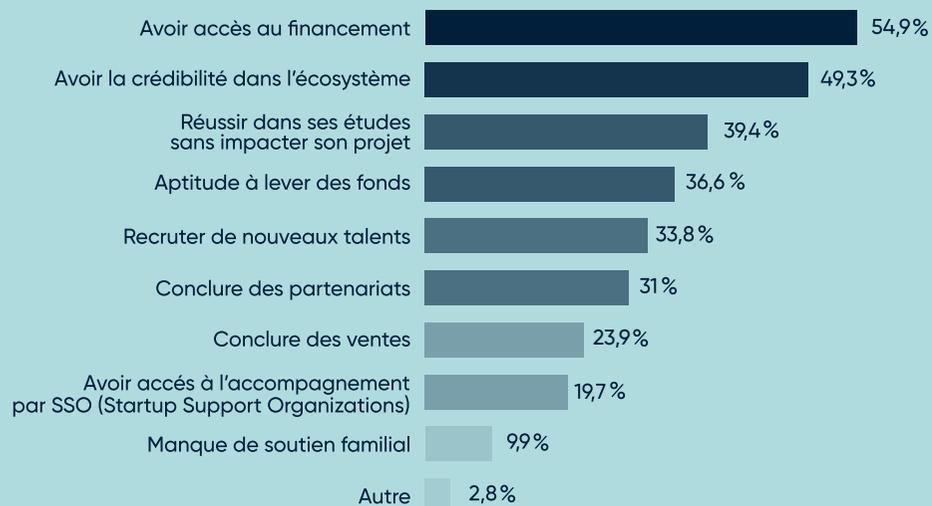
Aussi, ils sont 71,4% à déclarer ne pas profiter des avantages de l'aménagement de l'emploi du temps et des coefficients des matières. Plus de la moitié (57,1%) n'a pas accès aux coworking

spaces ou encore au mentorat des professeurs et des professionnels.

A ce jour, très peu d'étudiants entrepreneurs ont réussi à mieux développer leur projet grâce aux avantages accordés. 28,6% trouvent que l'aménagement de l'emploi du temps et des coefficients des matières, ainsi que l'accès au mentorat ne les a pas aidé à développer le projet.

Il est à retenir que seul l'avantage de l'accès au coworking spaces est cité par 28,6% des répondants comme étant un avantage à impact moyen ou important.

LES CHALLENGES AFFRONTÉS PAR LES ÉTUDIANTS ENTREPRENEURS



CHALLENGE N°1: L'ACCÈS AU FINANCEMENT

Comme pour tout entrepreneur, les challenges sont multiples. Les étudiants entrepreneurs ne dérogent à la règle, avec des défis communs tels que l'accès au financement qui arrive en tête de liste (54.9%), ou encore l'aptitude à lever des fonds (36.6%), le recrutement de nouveaux talents (33.8%), la concrétisation des partenariats et des ventes (31% et 23.9%).

Certains défis sont propres au statut de l'étudiant entrepreneur. Ainsi la crédibilité aux

yeux de l'écosystème est cité en deuxième place par 49.3% des interrogés et la réussite des études sans impacter le projet représente un défi majeur pour 39.4% d'entre eux.

Les challenges cités en dernier lieu concernent l'accès à l'accompagnement par des SSO (19,7%) et le manque de soutien familial (9,9%).

Dans un esprit de sensibilisation à l'entrepreneuriat et de diffusion de la culture entrepreneuriale auprès des jeunes tunisiens, le projet Innov'i – EU4Innovation a lancé « The Tunisian Way » et « The Tunisian Way University Tour ».

Tournée en immersion dans le quotidien des entrepreneurs, The Tunisian Way est une web série qui propose une plongée sans trucage dans la vie de ceux qui inventent la Tunisie de demain. Des secteurs aussi différents que l'AgriTech, l'EdTech ou le tourisme, sont mis en avant dans ce périple entrepreneurial, via des parcours uniques de Startuppers tunisiens.

Dans une logique de dissémination de la culture entrepreneuriale sur tout le territoire, le projet a également lancé « The Tunisian Way : the University Tour ». Ces tournées se déroulent dans les universités et font participer des Startups tunisiennes qui viennent partager leur parcours et challenges avec les étudiants. La diffusion de la web-série The Tunisian Way représente un véritable levier d'engagement auprès de ces jeunes en leur présentant une immersion dans le quotidien des Startups. En partenariat avec Smart Capital, des sessions d'information autour du Startup Act sont déployées dans le cadre de ces rencontres.



STARTUP VIFE, FONDÉE PAR DES ÉTUDIANTES, APPUYÉE ET ENCOURAGÉE.



**Nous avons vécu
une belle expérience
avec Smart Capital,
qui sont toujours à
nos côtés entrain
de nous aider, nous
soutenir et si nous
avons la possibilité
de refaire cette
expérience nous
la referions sans
hésitation.**

Notre expérience a débuté en 2021, lorsque nous étions encore étudiantes en Orthoptie et que nous avons eu l'idée de faire notre projet Vife. Ainsi, avec la collaboration de notre université et du groupe Connect Innov, nous avons pris connaissance du label Startup Act. Cela nous a permis de mettre en place une Startup labellisée le 31 mars 2021.

Nous avons alors bénéficié des nombreux avantages, notamment de la bourse de Startup Act au lancement, et donc de couvrir les charges pour toute l'année 2021-2022. Nous avons bénéficié aussi de la prise en charge par l'Etat des charges salariales et patronales de la Startup. Notre Startup est exonérée de l'impôt sur les sociétés. Nous avons gagné beaucoup de visibilité et de crédibilité, lorsque nous avons eu l'honneur de participer à l'Expo Dubai 2020. Ça a été une grande opportunité pour échanger, partager nos visions et nos expériences avec différentes Startups, et même pour élargir nos réseaux professionnels, identifier de nouveaux partenaires et engager de nouvelles relations d'affaires.

En outre, nous avons eu la chance d'avoir la subvention Air qui nous a permis d'avancer dans notre projet ; et nous sommes actuellement dans la phase de prototypage qui se termine en novembre. La suite sera consacrée à la phase de test durant tout le mois de novembre.

Évidemment, je n'oublie pas les séances d'accompagnement mises en place sur les différentes parties du projet et surtout les solutions apportées aux obstacles rencontrés tout au long de notre cursus. Au final, nous avons vécu une belle expérience avec Smart Capital, toujours à nos côtés pour nous aider et nous soutenir. Si nous avons la possibilité de refaire cette expérience, nous la referions sans hésitation.



Rania Fakhfekh
CEO



Marwa Hanechi
CMO



Emna Souid
COO

les 3 fondatrices ont suivi le même cursus universitaire en orthoptie et membres du club VISION ET SANTÉ qui vise à dépister et soigner les gens (particulièrement les enfants) des maladies oculaires et de faire des bilans orthoptiques. Souhaitant faciliter le quotidien des malvoyants et Riches de leurs expériences, elles ont cofondé la Startup VIFE.





SSOs

L'écosystème
d'accompagnement
à la loupe

STARTUP TUNISIA : RÉSEAU DES SSOs PARTENAIRES



Les SSOs (Startup Support Organization) participent au développement de l'écosystème entrepreneurial en fournissant des programmes de soutien complets dédiés aux Startups, des connexions et une immersion dans l'environnement de l'innovation.

Le réseau des partenaires Startup Tunisia compte 32 structures d'accompagnement offrant des programmes d'incubation et/ou d'accélération aux Startups.

Presque la moitié des SSOs offrent un accompagnement aux Startups en étant agnostiques aux secteurs. L'autre moitié oeuvre sur des verticales dans les secteurs de l'Artificiel Intelligence & Deeptech, TravelTech, Fintech, HealthTech & TravelTech, InsureTech, Mobility, Social Business, et Software & e-commerce.

70% des SSOs ont choisi le grand Tunis pour y installer leurs locaux. Quelques-unes se situent dans les régions côtières : 6% à Nabeul, 3% à

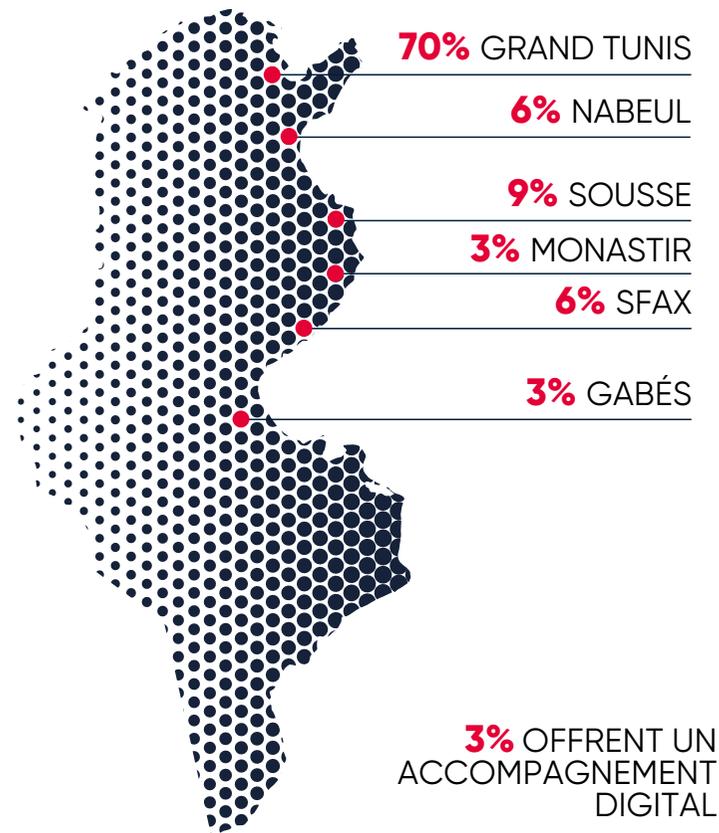
Monastir, 9% à Sousse, 6% à Sfax et 3% à Gabès. Pour développer davantage leurs programmes sur tout le territoire Tunisien, la majorité des SSOs mettent en place des programmes gérés numériquement et à distance pour avoir une meilleure inclusion et diversité dans leurs cohortes respectives.

*SSOs : STARTUP SUPPORT ORGANIZATIONS

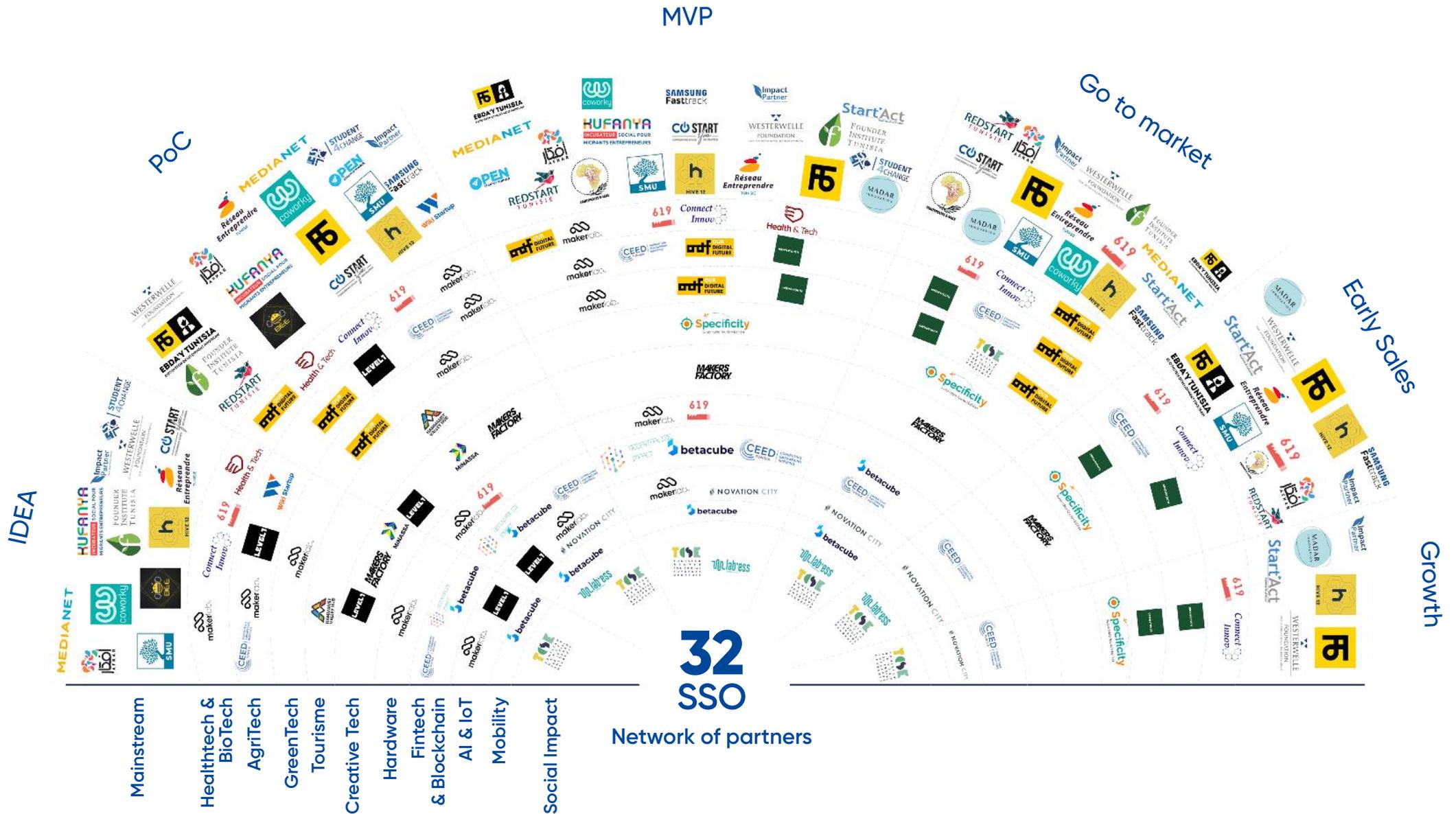
SSOs qui offrent un accompagnement dans les secteurs :

- 46%** Mainstream
- 11%** Healthtech
- 9%** Agritech, Greentech
- 7%** CreativeTech
- 7%** Fintech & Blockchain
- 7%** AI & IoT
- 4%** GreenTech
- 4%** Hardware
- 4%** Social Impact
- 2%** Mobility

Régions d'implémentation des SSOs



STARTUP TUNISIA'S PARTNERS ECOSYSTEM MAPPING



STARTUP TUNISIA'S PARTNERS PROVIDED SERVICES

SSO	Programmes de l'SSO				

|--|--|--|--|--|--|--|--|

--	--	--	--	--	--	--



LE PROCHAIN CHALLENGE EST DE TRAVAILLER SUR LA DURABILITÉ DES SSOs

L'écosystème tunisien inclut une majorité des SSOs encore au stade précoce, selon le programme des phases de développement des Startups établi par Startup Commons. Ce dernier se concentre sur l'étape « formation » et a pour objectif d'inspirer et d'attirer les nouveaux talents, de fournir un accès à l'éducation entrepreneuriale, aux nouvelles idées et à la connaissance.

Au constat du niveau de maturité de l'écosystème tunisien actuel, les éléments de réussite clés pour les SSOs dépendent aujourd'hui de la compréhension de leurs fonctions et de leur position au sein de l'écosystème, de leur alignement avec les politiques de développement actuelles, de la mise en place d'indicateurs de performance pour mesurer les résultats à court et à long terme, ainsi que de leur collaboration avec d'autres SSOs pour améliorer le parcours des Startups.

En raison de l'impact de la pandémie, de plus en plus de SSOs mettent en place des services de soutien hybrides qui combinent des formats d'accompagnement physiques et numériques. Ce dernier format digital permet de saisir les interactions entre les SSOs et les Startups de manière plus objective. Ainsi, les données sont utilisées pour concevoir et imaginer de meilleures offres et services pour les entrepreneurs et les Startups, mais aussi pour trouver de nouveaux modèles de revenus qui peuvent contribuer à la durabilité des SSOs.



Oscar Ramirez Munoz

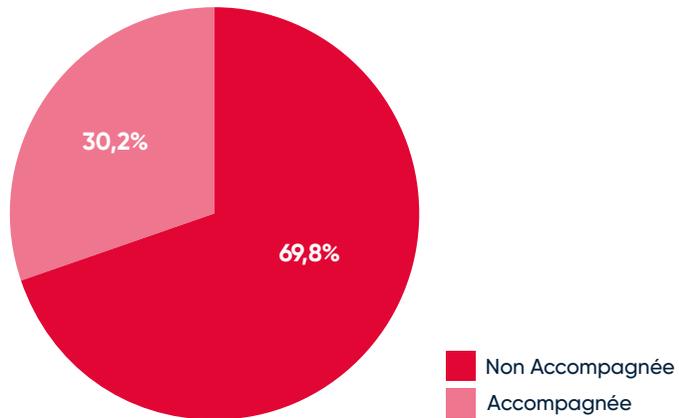
Co-founder & CEO

Startup Commons Global

ACCOMPAGNEMENT DES STARTUPS LABELLIÉES PAR DES STRUCTURES DE SOUTIEN EN 2021

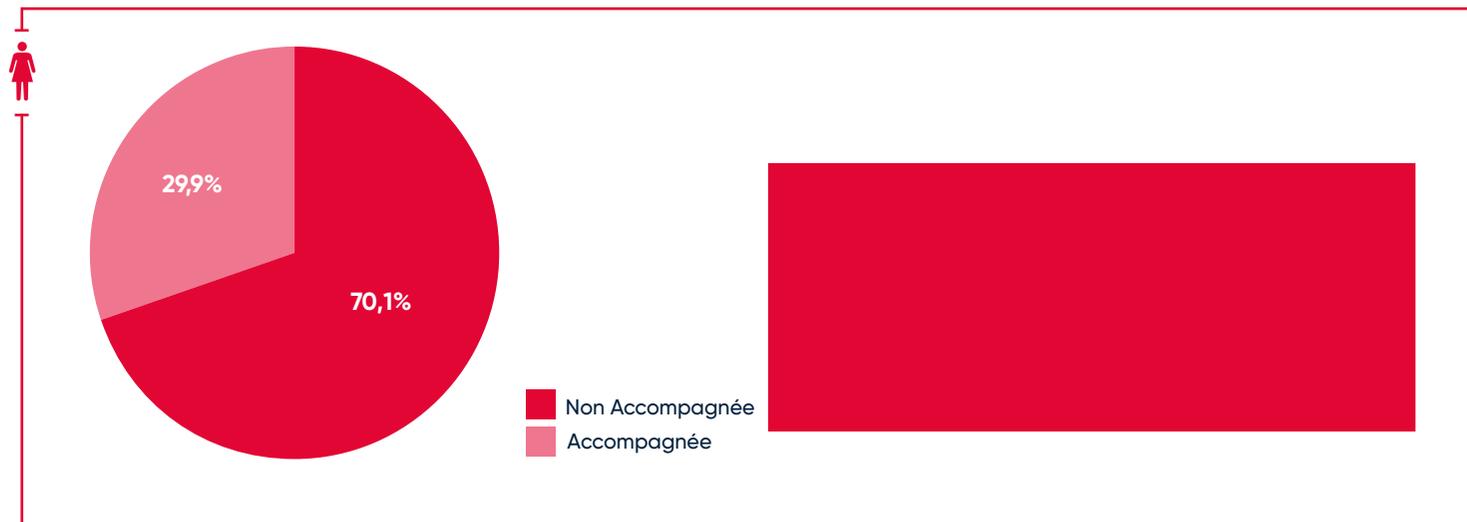
Les structures d'accompagnement constituent l'un des piliers de l'écosystème Tunisien. Les SSOs interviennent sur plusieurs stades d'avancement de la Startup

en accompagnant les Startups Early Stage sur le développement du Poc, la structuration du business et pour les plus avancés, sur l'accès au marché.

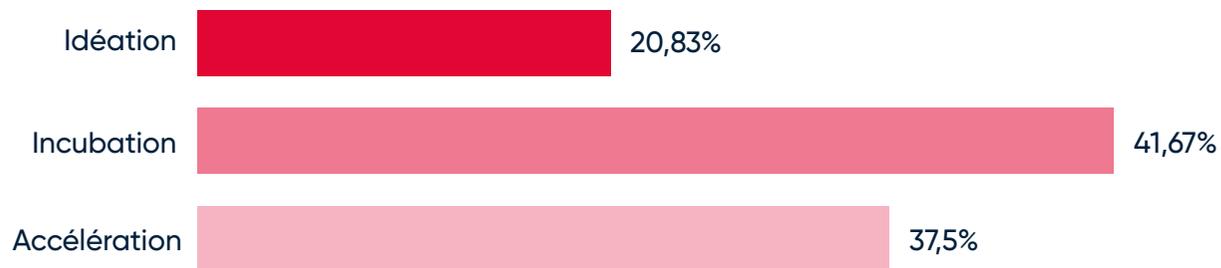
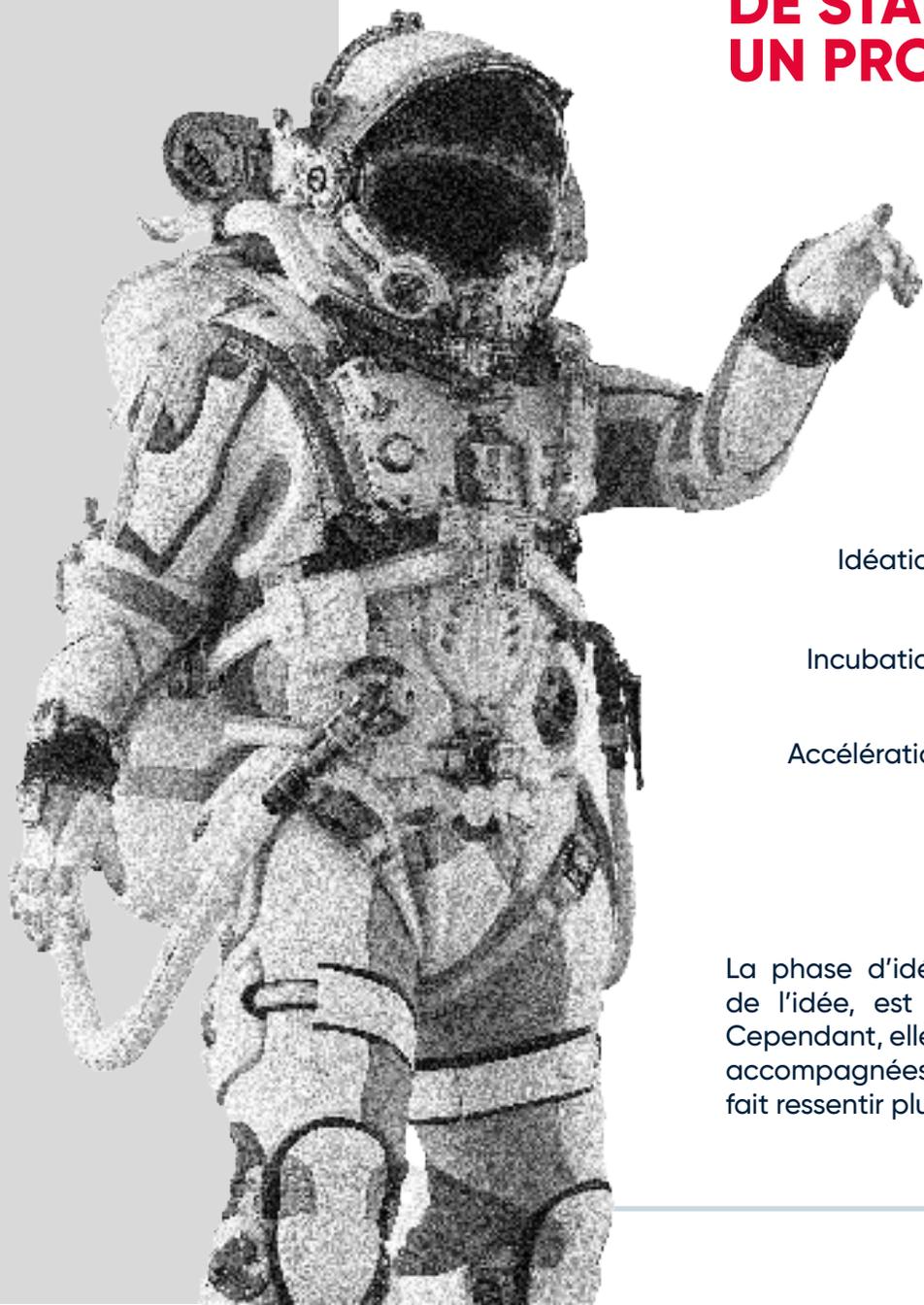


→ La majorité des Startups (69.8%) n'a pas opté pour un accompagnement par des SSO en 2021.

REPRÉSENTATION FÉMININE



LES STADES DE MATURITÉ DE STARTUPS AYANT SUIVI UN PROGRAMME D'ACCOMPAGNEMENT



La phase d'idéation, à savoir la structuration de l'idée, est cruciale pour chaque Startup. Cependant, elles ne sont que 20.8% des Startups accompagnées à y avoir eu recours. Le besoin se fait ressentir plus dans les phases suivantes.

Près de la moitié a suivi un programme d'incubation (développement du proof of concept) ce qui constitue le type d'accompagnement le plus demandé par les Startups tunisiennes; suivi de près par l'accélération qui concerne 37.5% des Startups pour un accompagnement ciblé.

CERTAINES FEMMES CRAIGNENT LE FEU. D'AUTRES LE DEVIENNENT TOUT SIMPLEMENT.

Il est vrai que l'entrepreneuriat donne une image de glamour, et qu'il représente aussi un moyen important permettant aux femmes d'éviter les environnements de travail toxiques tout en garantissant une sécurité financière. Cependant, l'entrepreneuriat peut également être intimidant. Notamment lorsqu'on n'a connu jusque-là que la stabilité d'un emploi à temps plein. L'appréhension constante de l'inconnu empêche de nombreuses femmes de se consacrer pleinement au domaine qui les passionne, de peur que l'aventure échoue et que ça ne fonctionne pas. D'autant plus que lorsqu'elles lancent leur propre entreprise, les femmes rencontrent souvent plus d'obstacles que les hommes, tels que l'accès au capital et aux ressources, à la technologie, aux réseaux axés sur les femmes, mais aussi au niveau de leur mise en avant. Ce sont là les défis les plus urgents à relever afin de développer l'esprit entrepreneurial des femmes.

En ce sens, Flat6Labs a pour vocation de défendre les entrepreneurs : nous investissons dans des entreprises technologiques dirigées par des fondateurs visionnaires qui aspirent à changer le monde, indépendamment de leur sexe. Ceci nous a permis de constater le pouvoir des femmes entrepreneures. Chez Ebda'y Tunisie, nous aidons les femmes à répondre aux besoins qu'elles expriment. Notre objectif est de renforcer leurs propres compétences et d'accroître leur motivation. Au final, elles ont toutes pour but principal de créer des institutions durables et

d'avoir un impact social sur leurs communautés. D'autre part, nous avons aussi pour objectif de les ériger en exemples pour que d'autres personnes suivent le même chemin que nous et que ces femmes.

C'est ainsi que nous concevons notre évolution : il ne s'agit pas d'utiliser nos propres ressources, mais plutôt d'inciter d'autres personnes à faire la même chose que nous.

L'autonomisation et la promotion des femmes entrepreneures par le biais de réseaux axés sur les femmes, ainsi que l'incitation au mentorat par le biais du financement sont donc au cœur d'Ebda'y Tunisie. Notre conviction que l'entrepreneuriat est un moyen pour les femmes de garantir une sécurité économique n'est pas récente. Et aujourd'hui, nous pouvons dire que le moment est opportun pour lancer un programme d'entrepreneuriat féminin avec le soutien de nos partenaires: la Société financière internationale (membre de la Banque mondiale) et Smart Capital. Ebda'y rassemblera des ressources commerciales de premier plan en un seul endroit spécialement conçu pour les femmes. Ce processus interactif leur permettra de développer leurs entreprises et de surmonter les contraintes culturelles et économiques. Et comme l'a dit R.H. Sin : « Certaines femmes craignent le feu. D'autres le deviennent tout simplement. »

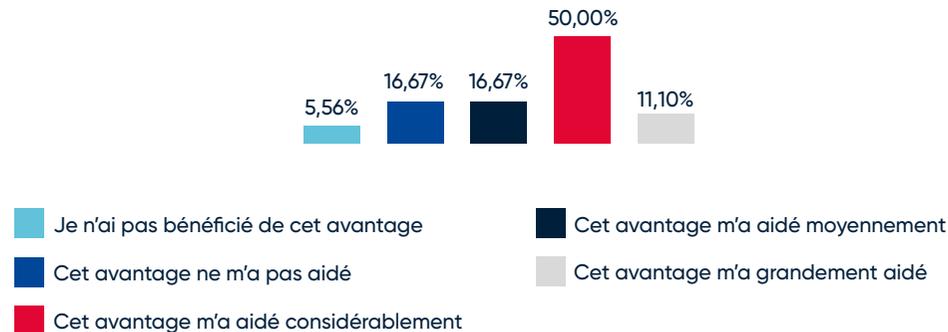


Faten Aissi

Directrice associée -
Flat6Labs

APPRÉCIATION DES AVANTAGES OFFERTS PAR LES SSOs

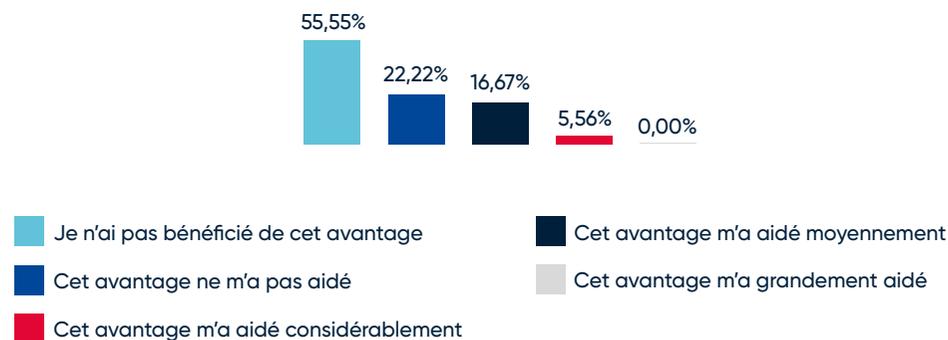
1- La connexion à un réseau de professionnels et à l'écosystème des Startups



→ La moitié des Startups interrogées (50%) affirme que la connexion au réseau de professionnels et l'accès à l'écosystème grâce aux SSOs l'a considérablement aidé dans l'avancement de leurs projets. 11% des Startups ont affirmé que cela les a grandement aidé.

Mis à part les 5.5% qui déclarent ne pas avoir bénéficié de cet avantage, les degrés d'appréciation des Startups bénéficiaires sont différents. Ainsi 33.4% des répondants sont divisés également entre 16.7% qui estiment que cet avantage ne les a pas aidés pour la suite ; et les 16.7% qui évaluent cette aide comme étant moyenne.

2- Développement technique du produit

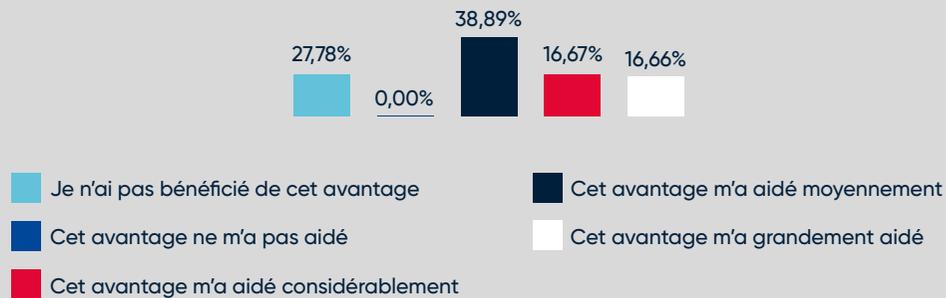


→ Le développement technique du produit est un avantage qui n'a été plébiscité que par 5.5% des Startups comme étant d'une grande aide.

Il est à relever que près de la moitié (55,55%) n'ont pas bénéficié de cet avantage.

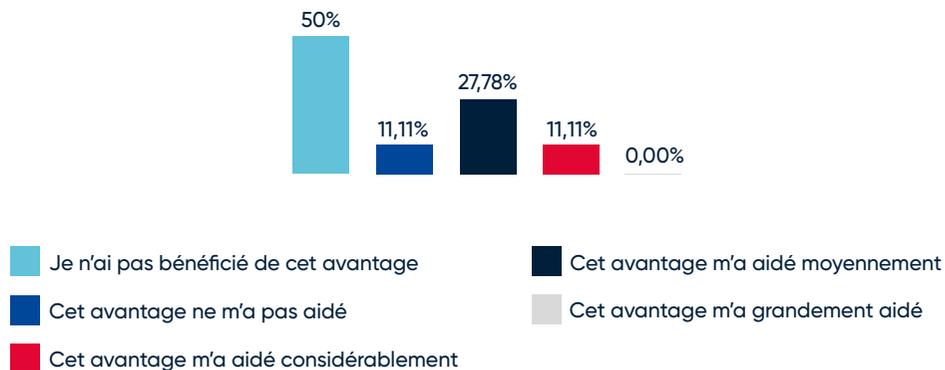
Ceux qui ont moyennement bénéficié de cet avantage selon 22.2% et 16.6% (supérieur à la moyenne).

3- Structuration du business model



→ La structuration du business model est une étape cruciale dans le cycle de vie d'un projet. C'est aussi un objectif que cherchent à atteindre les Startups en se faisant accompagner. 38.8% affirment être satisfaites de cet avantage, alors que 27,78% n'y ont pas eu accès. Entre les deux, les degrés d'appréciation diffèrent ; avec 33.4%, divisés équitablement entre ceux qui ont considérablement tiré profit de cet avantage et ceux qui avouent qu'il les a grandement aidé.

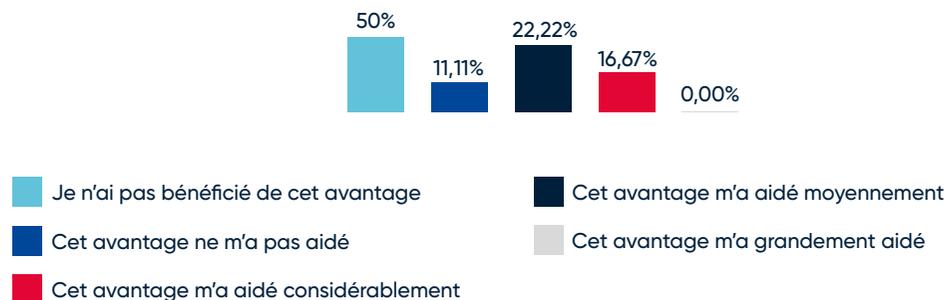
4- L'accès aux marchés



→ La moitié des répondant n'a pas bénéficié de cet avantage, alors que 27.78% avoue en avoir plutôt bien profité.

Le reste est divisés entre les 11.11% qui l'ont à peine utilisé et les 11.11% autres qui ont bien progressé grâce à cet avantage.

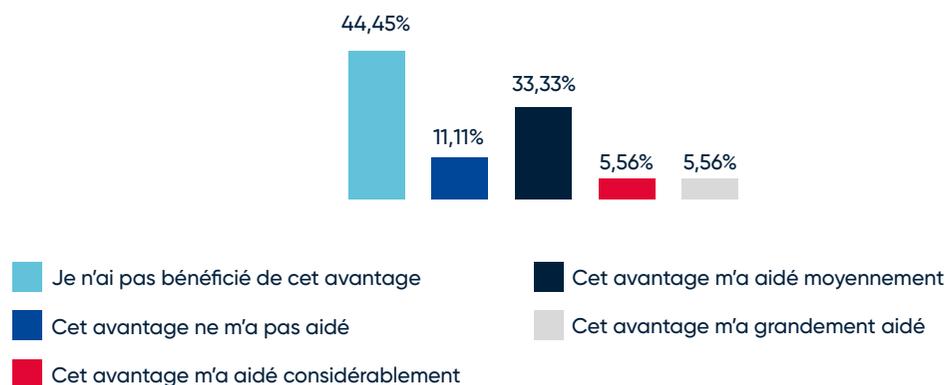
5- L'accès à l'investissement



→ Dans certains projets, l'investissement est l'étape charnière et primordiale pour passer à la vitesse supérieure et bien s'installer dans l'écosystème économique et entrepreneurial.

Cependant, l'avantage de l'accès à l'investissement offert par les SSOs n'a été pleinement exploité que par 16,67% des Startups répondantes, puisque pour 22,22% d'entre elles, cet avantage ne les a aidé que moyennement, voir très peu pour 11,11%. L'accès à l'investissement est resté un avantage sans impact pour 22,2% des Startups accompagnées ; et 27,78% ont même déclaré ne pas avoir bénéficié de cet avantage du tout.

6- L'accès au financement

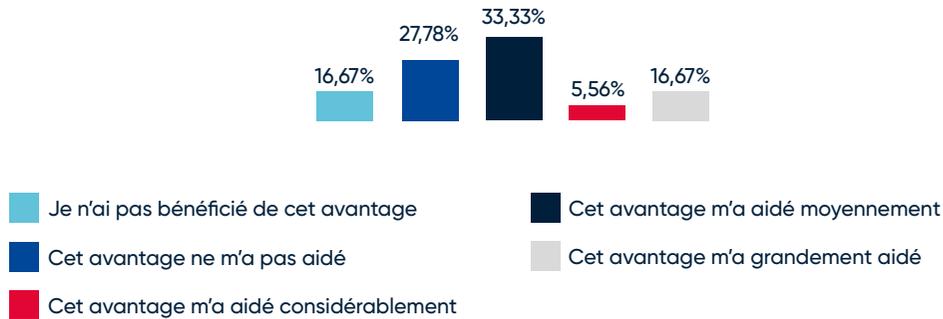


→ L'accès au financement reste l'une des principales motivations des Startups à se faire accompagner. Cependant, la majorité avoue ne pas avoir bénéficié de cet avantage.

Alors que non loin de ce chiffre, 33,33% des Startups accompagnées sont plutôt satisfaites de ce privilège.

Les Startups satisfaites ou pleinement satisfaites rassemblent équitablement 5,56% des réponses.

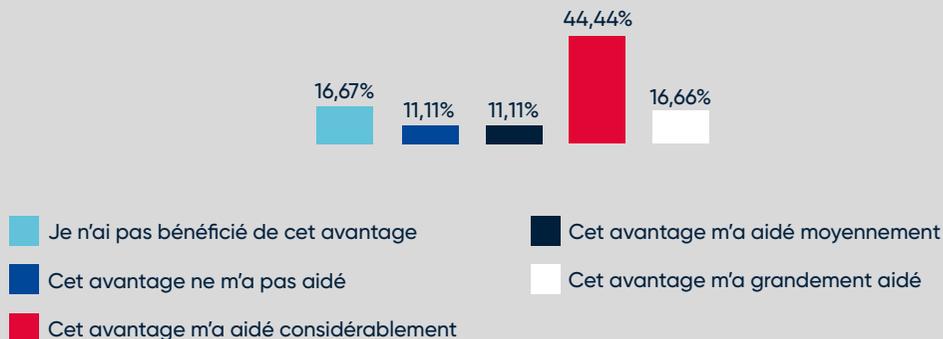
7- l'accès au mentorat



→ Qu'il soit formel ou pas, le mentorat peut donner un véritable coup de pouce à une jeune Startup. Les conseils permettent souvent de gagner du temps et de trouver les solutions adéquates aux challenges rencontrés. En ce sens, cet avantage offert par les SSOs a aidé plus de la moitié des Startups accompagnées, dont 33.33% sont moyennement satisfaites, 5.56% satisfaites et 16.67% grandement satisfaites.

Malheureusement, 16.67% n'ont pas bénéficié de cet avantage, tandis que 27.78% ayant eu accès au mentorat n'ont pas trouvé cela très impactant.

8- L'accès à des perks



→ Plus de la moitié tire profit des bonus et avantages présentés par l'accompagnement par les SSOs. Elles sont donc 16.67% des Startups questionnées à se sentir considérablement avantagées grâce à l'accès aux perks et 44.44% à en être parfaitement satisfaites.

Une faible et moyenne satisfaction concerne de manière équitable 11,11%.



UNE STARTUP

Ça crée de l'emploi

EMPLOIS CRÉÉS PAR LES STARTUPS

8

est la moyenne du
nombre d'employés
dans les Startup



45%
EFFECTIF
FÉMININ

4524
TOTAL
DES EMPLOIS CRÉÉS



55%
EFFECTIF
MASCULIN

La crise sanitaire liée au Covid-19 a considérablement impacté le marché de l'emploi dans différents secteurs. De ce fait, les Startups, tous comme les autres structures, ont vu le nombre de recrutement baisser en 2021.

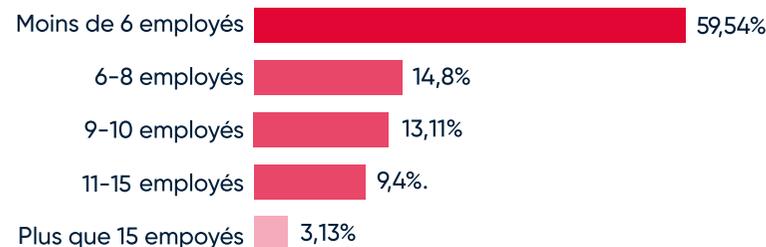
Cependant, il est important de relever que les femmes s'imposent dans l'écosystème entrepreneurial qui s'oriente de plus en plus vers une politique de recrutement basée sur la parité homme-femme.



5

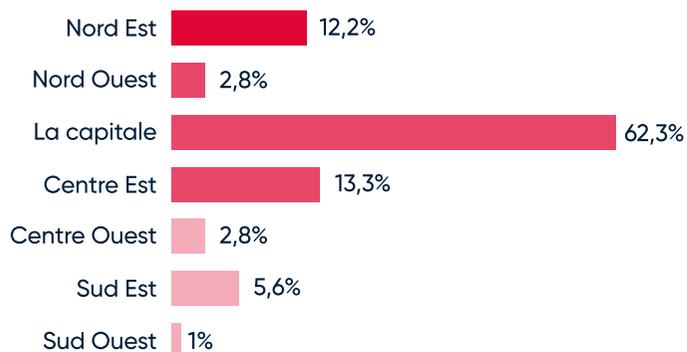
est la moyenne du nombre
d'employés dans les Startups fondées
exclusivement par des femmes

Combien d'employés par Startup en 2021 ?



Presque 60% des Startups emploient moins de 6 personnes et près de 28 % ont entre 6 et 10 employés . Les 12,53 % restants emploient plus de 10 personnes.

EMPLOIS SELON LES RÉGIONS



La plus forte concentration des Startups se situe dans la capitale qui cumule 62.3% de la création d'emploi en 2021.

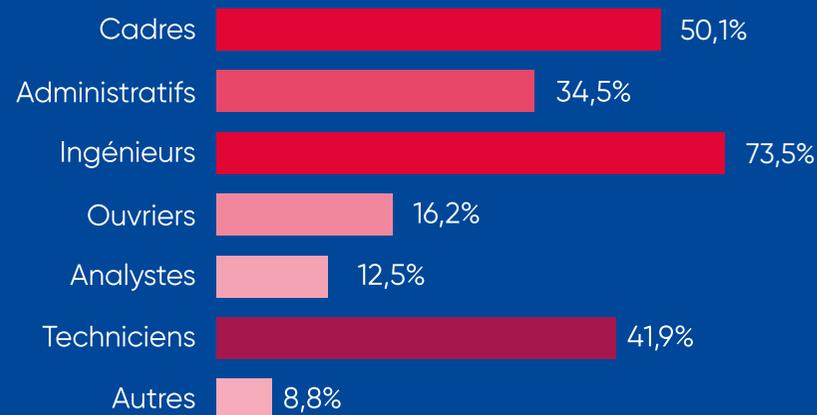
Hormis le Grand Tunis, c'est le Centre et le Nord-Est qui restent les plus attractifs pour l'employabilité au sein des Startups avec 13.3% du nombre total d'emplois créés localisés au Centre et 12.2% au Nord-Est.

Le Sud-Est, le Nord-Ouest et le Centre-Ouest sont les régions présentant un faible nombre d'emplois créés avec des proportions respectives de 5,6%, 2,8% et 2,8%.

21%

**des Startups dédie plus que 5 employés
affiliés à la recherche et développement**

TYPES D'EMPLOI CRÉÉS PAR LES STARTUPS



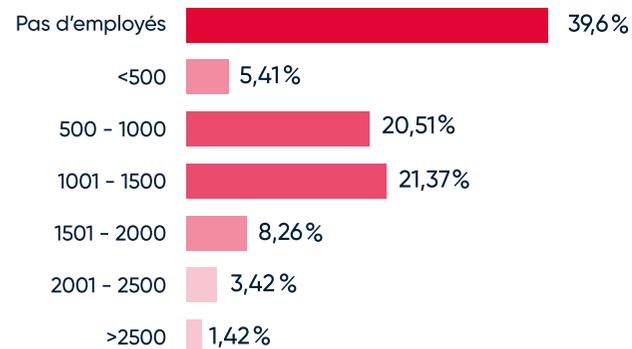
Le côté novateur des Startups implique souvent d'avoir recours aux ingénieurs et développeurs. Ce sont d'ailleurs les profils les plus sollicités avec un pourcentage de 73.5%.

Les cadres, les techniciens et les administratifs sont aussi demandés à des degrés différents, représentant un pourcentage respectif de 50.1%, 41.9% et 34.5%.

Seulement 16.2% des Startups embauchent des ouvriers ; et 12.5% des analystes.

SALAIRE MOYEN DES EMPLOYÉS PAR BACKGROUND

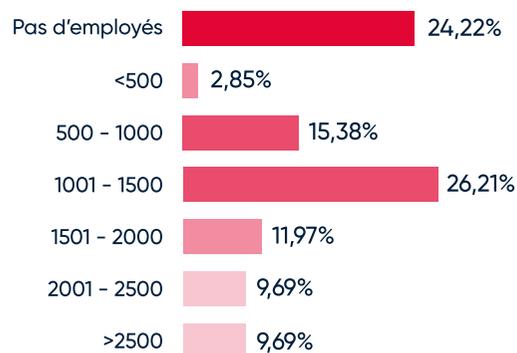
Design & Communication



→ Une grande partie des Startups (39.6%) n'offre pas de postes en design et marketing. 5.41% proposent un salaire inférieur à 500 dinars.

Les structures qui embauchent estiment, pour la plupart, que les salaires doivent se situer entre 500 et 1000 dinars pour 20.51% des Startups, et entre 1001 et 1500 dinars pour 21.37% d'entre elles.

IT (Profils techniques)

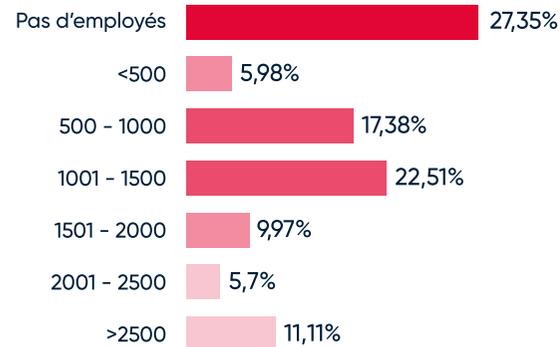


Certaines Startups offrent un salaire entre 1501 et 2000 dinars pour 11.97% d'entre elles et entre 2001 et 2500 dinars pour 9.69%. Nous retrouvons ce même pourcentage concernant celles qui estiment le salaire d'un profil IT au-delà de 2500 dinars.

Seulement 24.22% qui n'ont aucun employé affecté dans le domaine de l'IT. On suppose qu'elles sous-traitent ou qu'elles n'ont pas de composantes technologiques dans leurs solutions.

La rémunération proposée sera entre 1001 et 1500 dinars pour une grande partie de ces Startups (26.21%).

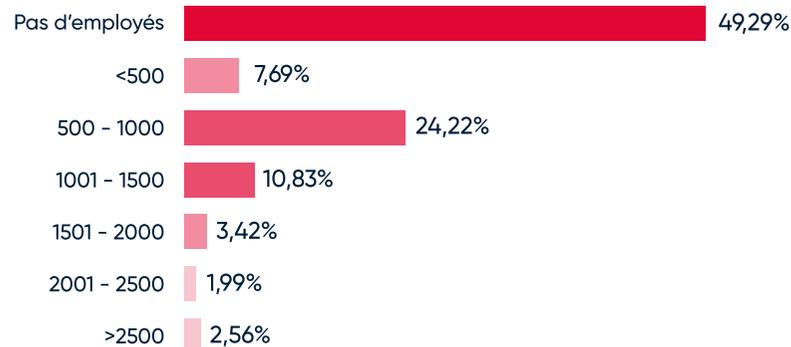
Business (Management, Économie et Commerce)



→ 27.35% des Startups n'emploient de profils business.

En revanche, 22.51% d'entre elles rémunèrent leurs employés entre 1001 et 1500 dinars ; 17.38% estiment le salaire moyen d'un profil business entre 500 et 1000 dinars ; et 9.97 le situent entre 1501 et 2000 dinars.

Autres(Médecine, Droit, Biotechnologie...)



→ Presque la moitié des Startups interrogées (49,29%) n'emploient de profils dans les domaines autres que sus mentionnés.

Cependant, 24,22% proposent un salaire entre 500 et 1000 dinars pour leurs fonctionnaires. Les salaires plus importants ne sont pas légions, puisque 10.83% proposent entre 1001 et 1500 dinars et 7,97% proposent des salaires supérieurs à 1500 dinars.

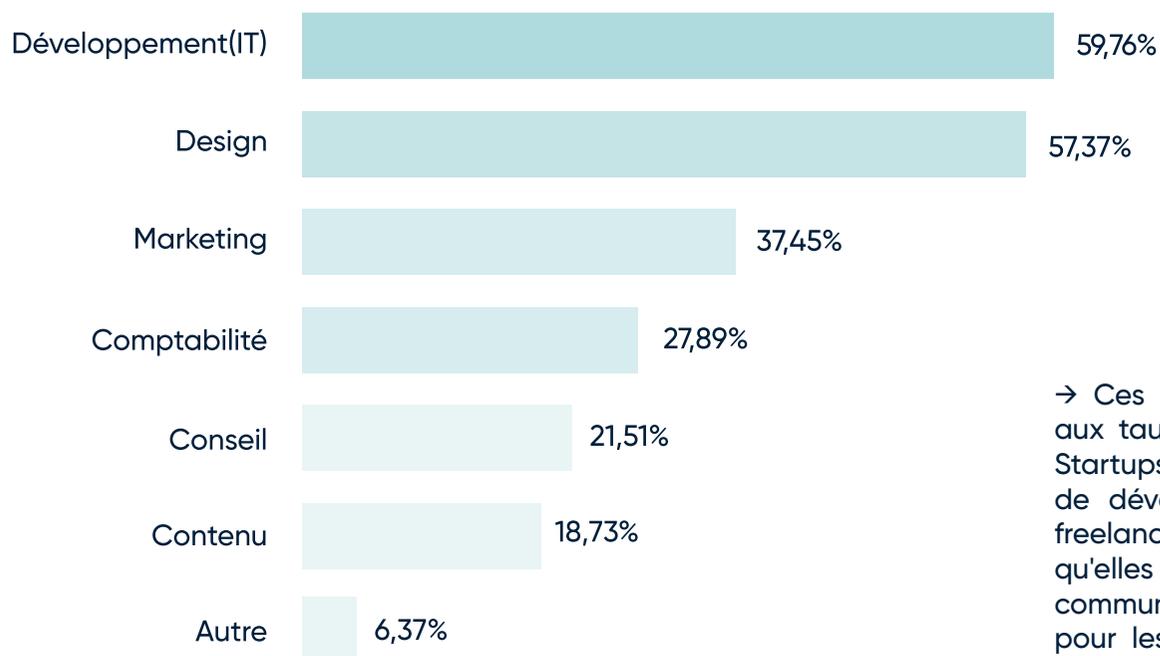
Les Startups ont souvent recours aux freelancers pour assurer certaines missions. Les plus grands avantages restent le coût et la flexibilité de ces profils.

2,43

→ La moyenne des freelancers engagés par Startup

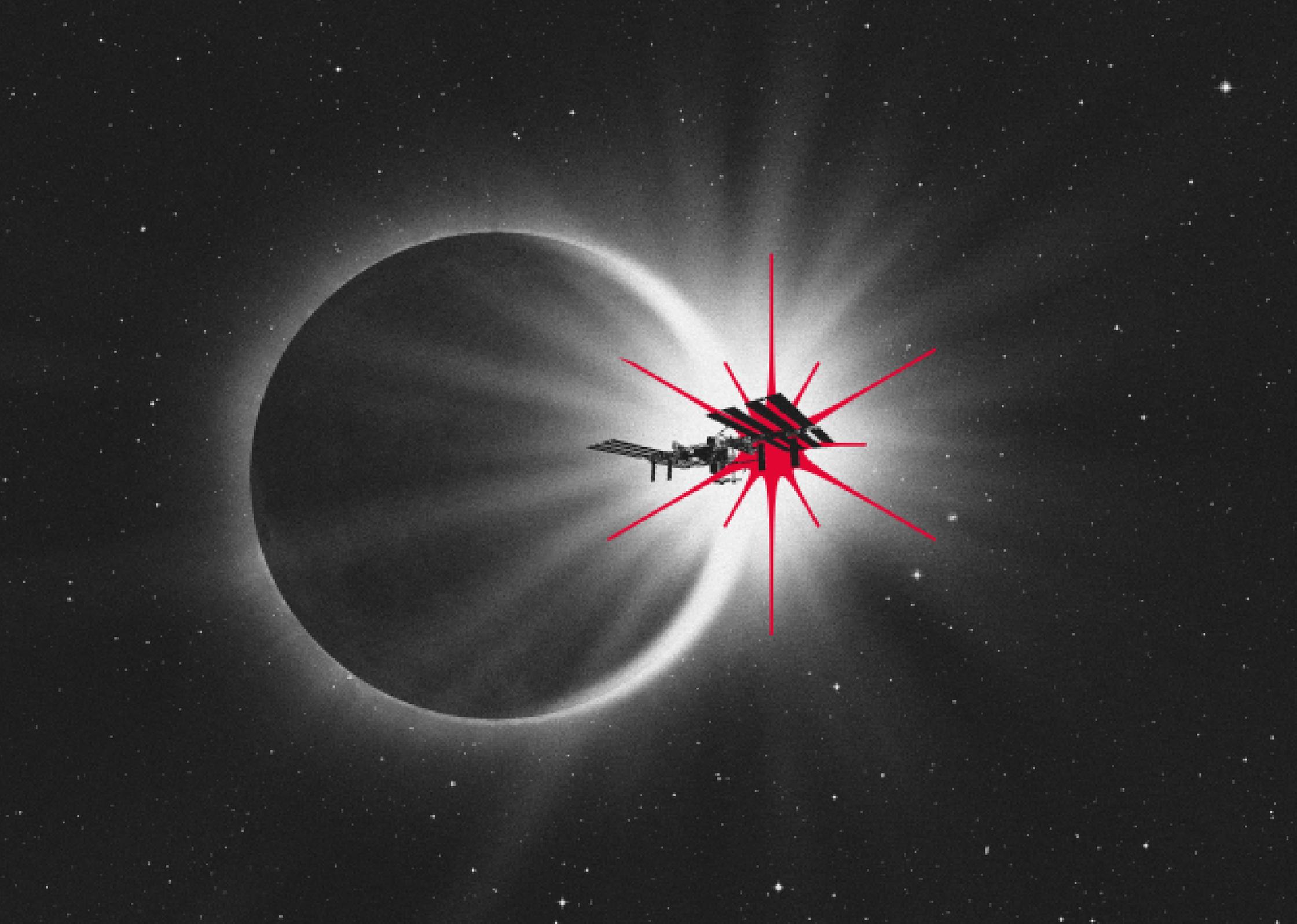


QUELLES MISSIONS ET SERVICES SONT DEMANDÉS AUX FREELANCEURS?



→ Ces chiffres expliquent les résultats relatifs aux taux d'employabilité par background. Les Startups délèguent respectivement les services de développement design et marketing aux freelancers . Les Startups interrogées indiquent qu'elles n'ont pas d'employés dans le design et la communication à pratiquement 40% et à 24,22% pour les services relatifs aux technologies de l'information.

Les Startups peuvent confier toutes sortes de missions aux freelancers. Mais ce sont surtout les services IT et Design qui sont le plus demandés, avec respectivement 59.8% et 57.4% des Startupeurs qui les sollicitent.



CHIFFRE D'AFFAIRES

Le marché répond
favorablement

CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2021

120,16 MDT

TOTAL CHIFFRE
D'AFFAIRES RÉALISÉS
EN 2021



26,3 MDT

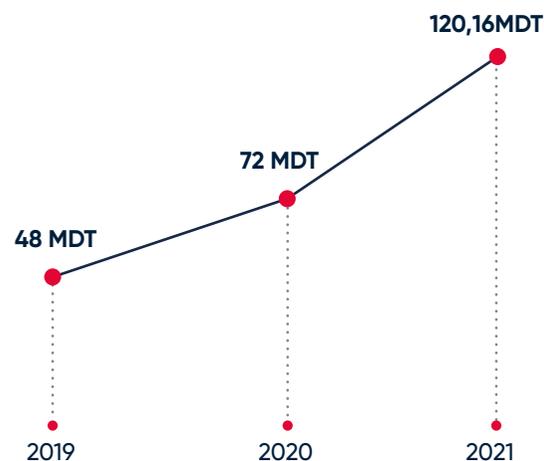
EST LE MONTANT TOTAL DE
REVENUS GÉNÉRÉS PAR DES
STARTUPS CO-FONDÉES PAR AU
MOINS UNE FEMME

4,23 MDT

EST LE MONTANT TOTAL
DE REVENUS GÉNÉRÉS PAR
DES STARTUPS FONDÉES
EXCLUSIVEMENT PAR DES
FEMMES

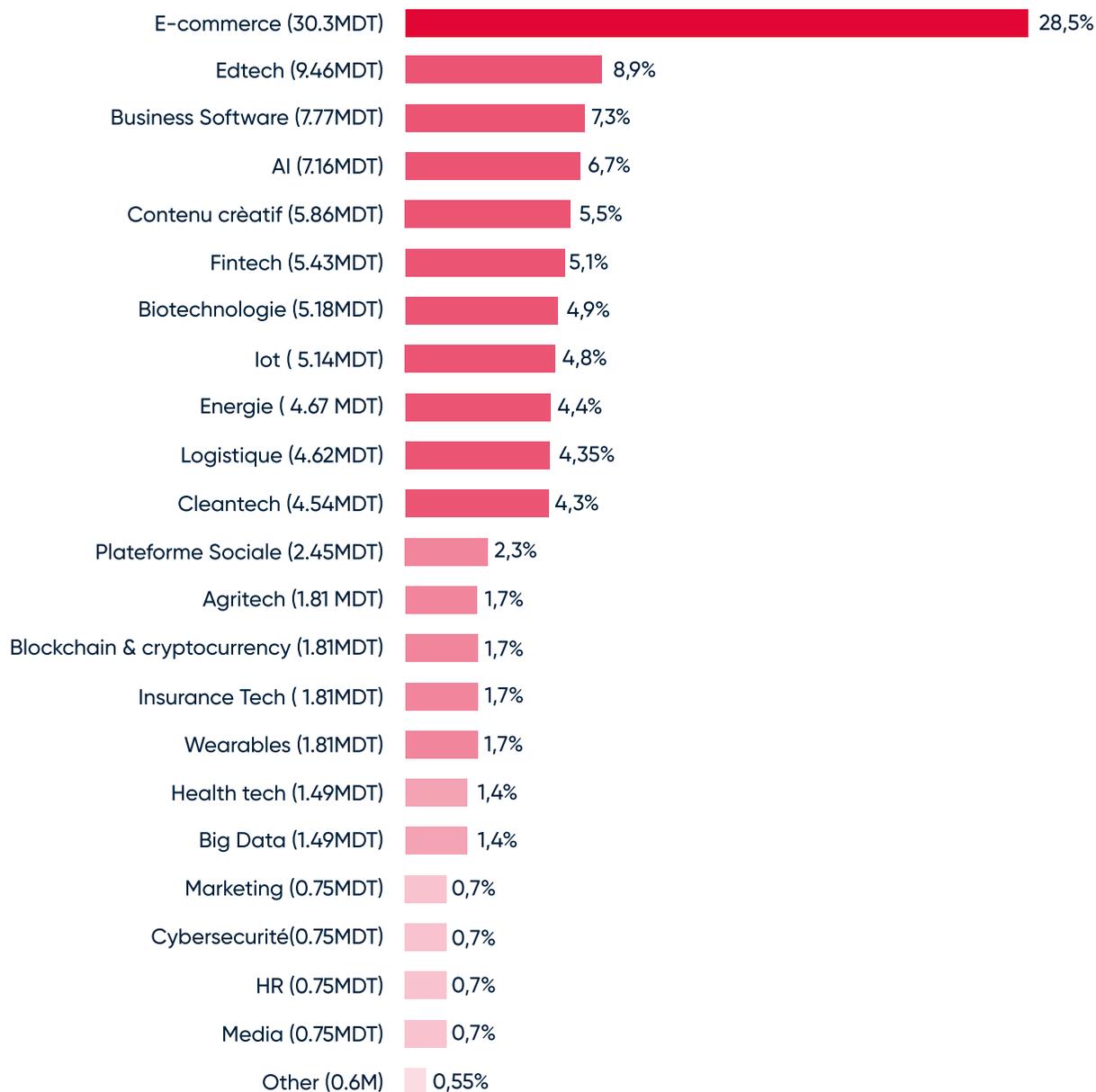


EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR 3 ANS



→ L'évolution du chiffre d'affaires des Startups dans sa totalité est notable sur les 3 dernières années qui a presque doublé de 2020 à 2021.

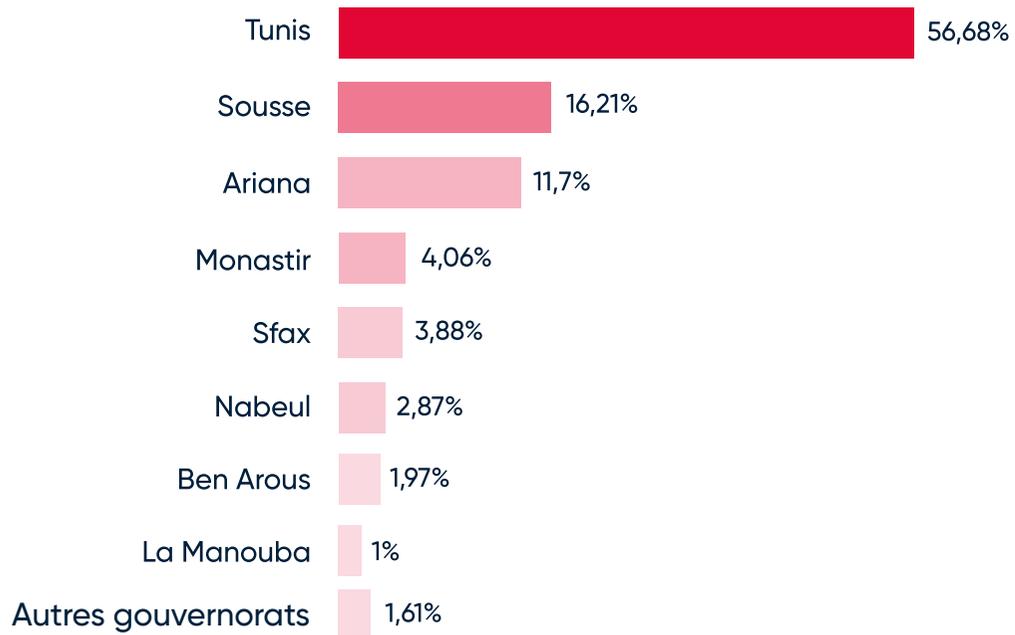
RÉPARTITION DU CA PAR SECTEUR



→ Le E-commerce s'impose comme secteur le plus générateur de CA pour les Startups en 2021. Ceci s'explique par l'adoption massive de ce mode d'achat suite à la crise COVID-19 et la prolifération des plateformes de commerces en tout genre.

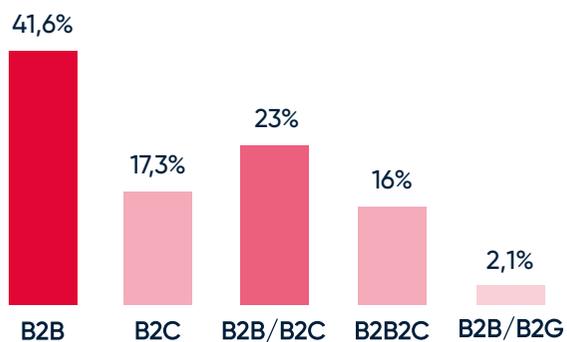
Le Business Software, classé 1er dans la liste des secteurs représentés, se classe 3ème en génération de revenus. Ceci s'expliquerait par la longueur des cycles de procuration au sein des entreprises cibles et la difficulté relative de concrétisation de deals commerciaux. 8,65MTND sont générés par les Startups AI et Big Data ce qui présente un potentiel à suivre.

RÉPARTITION DU CA PAR GOUVERNORAT



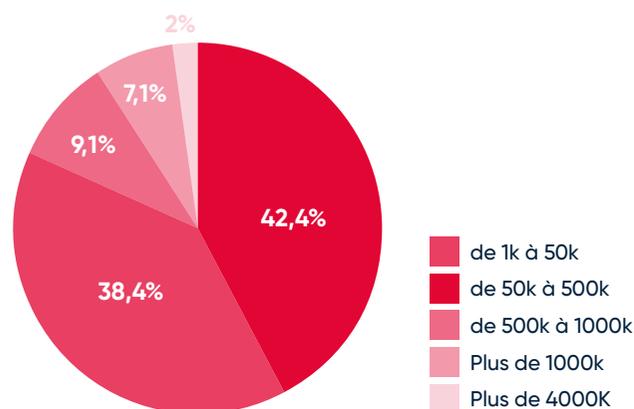
→ Tunis reste toujours en pôle position avec un pourcentage de 56,68% du total des chiffres d'affaires, suivie de Sousse avec 16.21% et Ariana avec 11,7%, ceci est dans la logique des chiffres présentés quant à l'implantation de ces mêmes Startups.

RÉPARTITION DU CA SELON LE BUSINESS MODEL



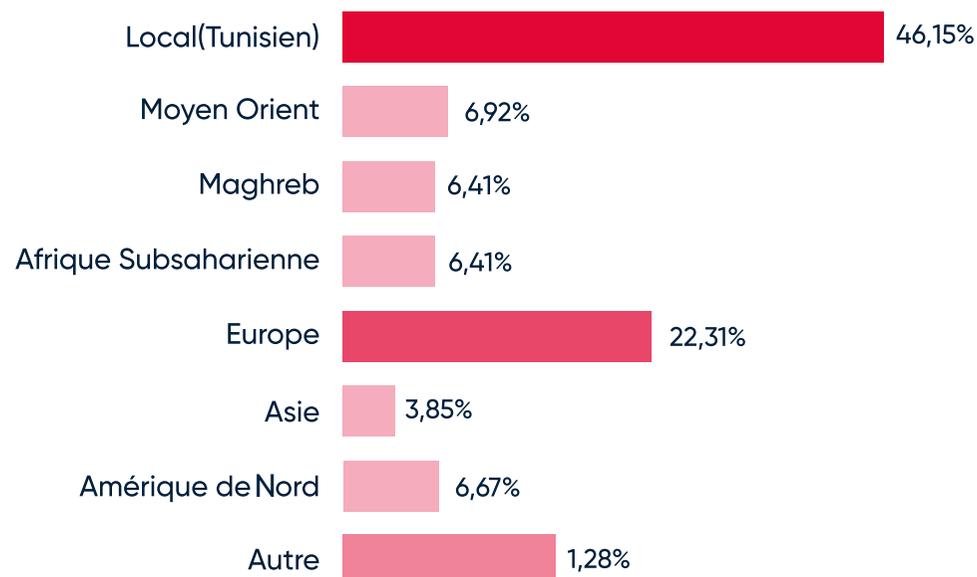
→ Le B2B est le Business model qui génère plus de CA en 2021, contrairement à 2020 où le B2C dominait.

LE CHIFFRE D'AFFAIRES À L'EXPORT

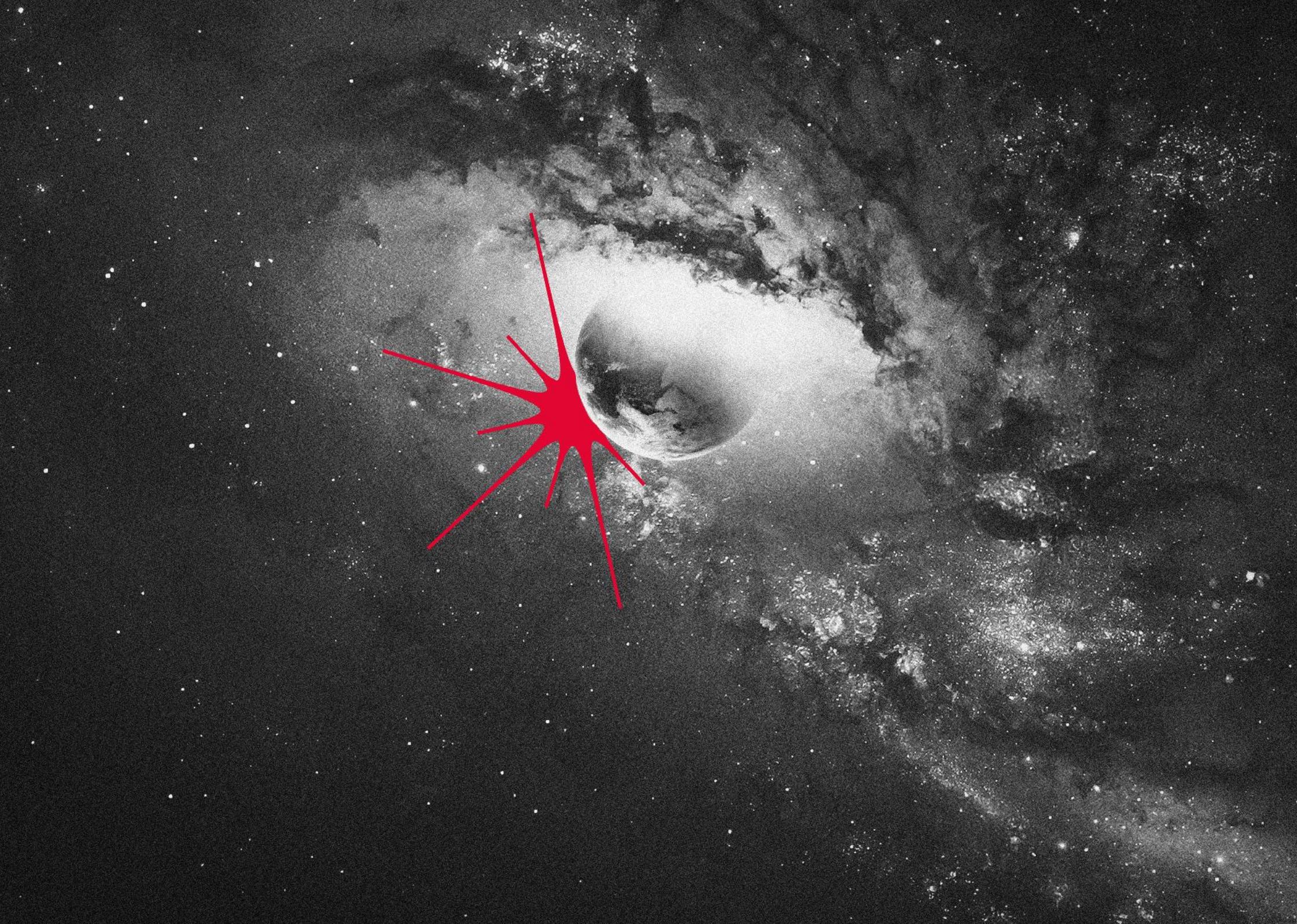


→ Plus de la moitié des Startups qui réalisent du CA vendent à l'international : 38,4% commencent à générer du revenu grâce à l'export, 42,4% d'entre elles ont un business plus confirmé à l'international en réalisant entre 50KTND et 500KTND.

LES MARCHÉS CIBLÉS



→ Il est intéressant de noter que sur les 53.5% des Startups ayant fait le choix du développement à l'international, 22.31% ont visé l'Europe, ceci s'explique par les relations historiques entre la Tunisie et la France essentiellement. Le Maghreb, l'Afrique Subsaharienne et la région MENA représentent presque 20% du marché international visé. Ceci traduit une nouvelle orientation des Startups vers le continent Africain et l'Est du bassin méditerranéen qui se renforce d'année en année.



LEVÉES DE FONDS

L'année 2021 passée au crible

LES LEVÉES DE FONDS EN CHIFFRES

104,8MDT*

TOTAL DES LEVÉES DE
FONDS RÉALISÉES PAR
DES STARTUPS LOCALES
ET INTERNATIONALES

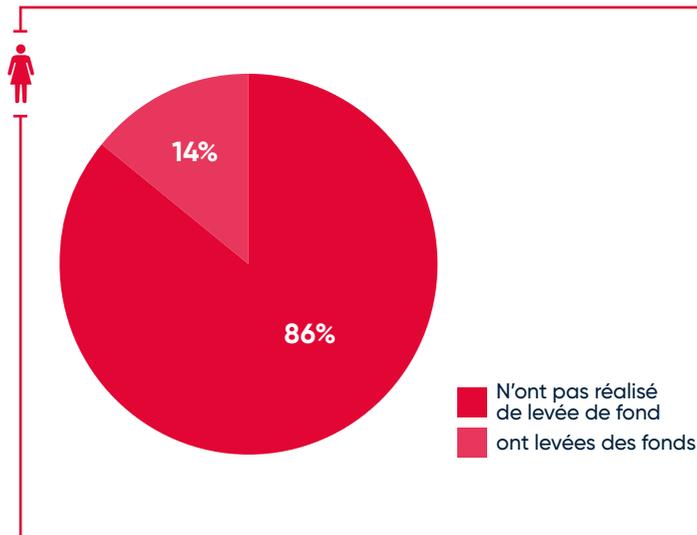
44,8MDT

TOTAL DES LEVÉES
DE FONDS TUNISIENS
RÉALISÉES PAR DES
STARTUPS TUNISIENNES EN
2021

129

OPÉRATIONS
D'INVESTISSEMENT
EN 2021

REPRÉSENTATION
FÉMININE



0,4MDT

TOTAL DES FONDS LEVÉS PAR
DES STARTUPS EXCLUSIVEMENT
FÉMININES

20,9MDT

Total de levées de fonds réalisées par des Startups fondées par des femmes rappelant que leurs Startups arrivent à générer du CA à hauteur de 30MDT



LES STARTUPS TUNISIENNES DANS LE RADAR

En tant qu'investisseur en capital-risque qui entreprend les investissements à une échelle mondiale, je peux dire que nous sommes très enthousiastes vis à vis du potentiel de l'écosystème de Startups tunisien à Silicon Badia.

Ce grand capital humain, la demande inexploitée du marché, la proximité de l'Europe et de l'Afrique subsaharienne, ainsi que la présence d'initiatives locales fortes comme Smart Capital, représentent une combinaison d'éléments qui rendent cet écosystème très intéressant pour nous.

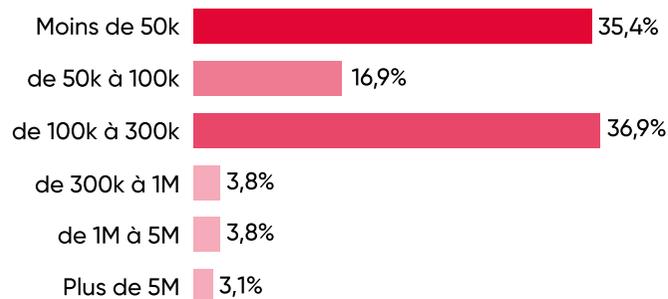
Nous avons récemment réalisé notre premier investissement en Tunisie dans l'entreprise Expensya et nous sommes impatients de nous associer à d'autres talents dans le futur.



Namek T. Zu'bi

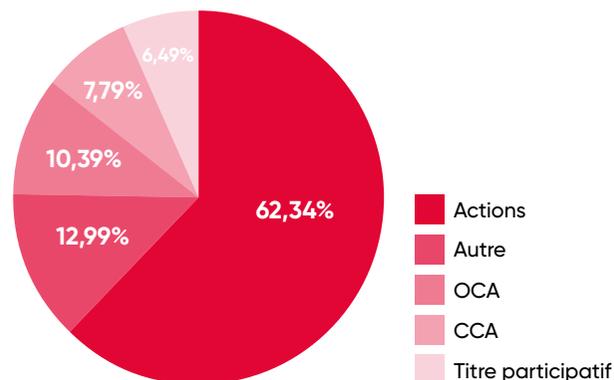
Founding Managing Partner dans
Silicon Badia

TICKETS DE FINANCEMENT



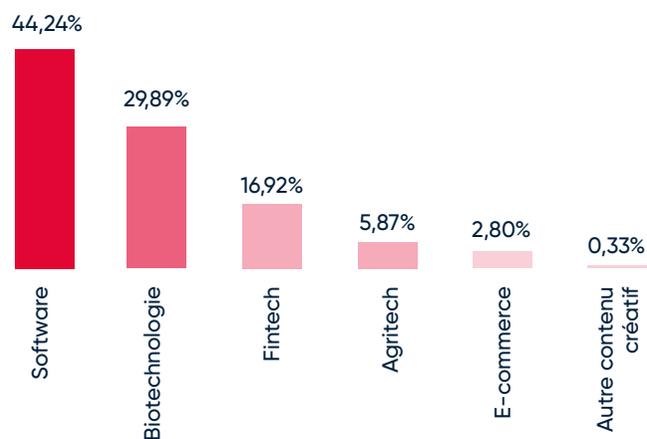
→ Les levées de fonds de types Seed sont les plus courantes en Tunisie

RÉPARTITION DES LEVÉES DE FONDS PAR TYPE DE TICKET D'INVESTISSEMENT



Plus de la moitié des levées de fonds sont des actions (62,29%). L'OCA et le CCA viennent par la suite et se classent parmi les instruments de financement les plus fréquents avec respectivement 13.06% et 12.04%.

RÉPARTITION DES LEVÉES DE FONDS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ



→ «Les Startups Business Software ont réalisé le plus de levées de fonds en 2021.

Les Startups en Biotechnologie ont intéressé les investisseurs en réalisant 30% du total des investissements de l'année malgré un chiffre d'affaires relativement faible généré par ce secteur. Ce qui porte à croire que les investisseurs y voient un secteur d'avenir.

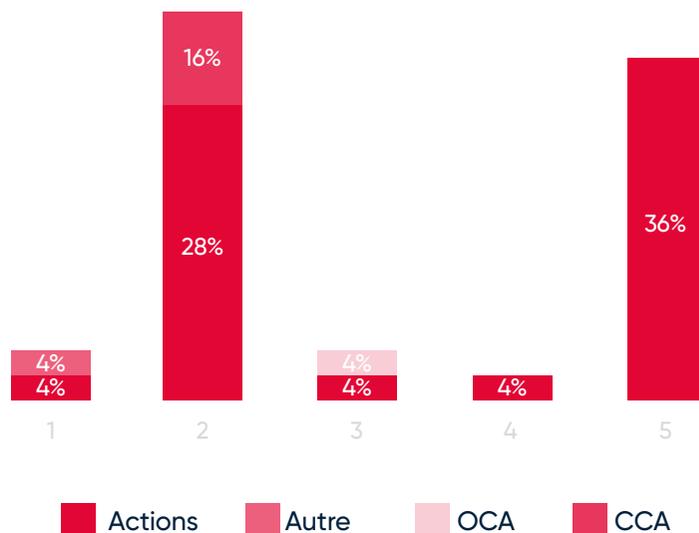
Les FinTechs occupent aussi une part considérable avec 16.92% des levées de fonds réalisés cette année. A rappeler que la Fintech en Afrique et dans la région MENA est le secteur qui attire le plus de fonds depuis déjà quelques années.»

RÉPARTITION DES LEVÉES DE FONDS PAR RÉGION



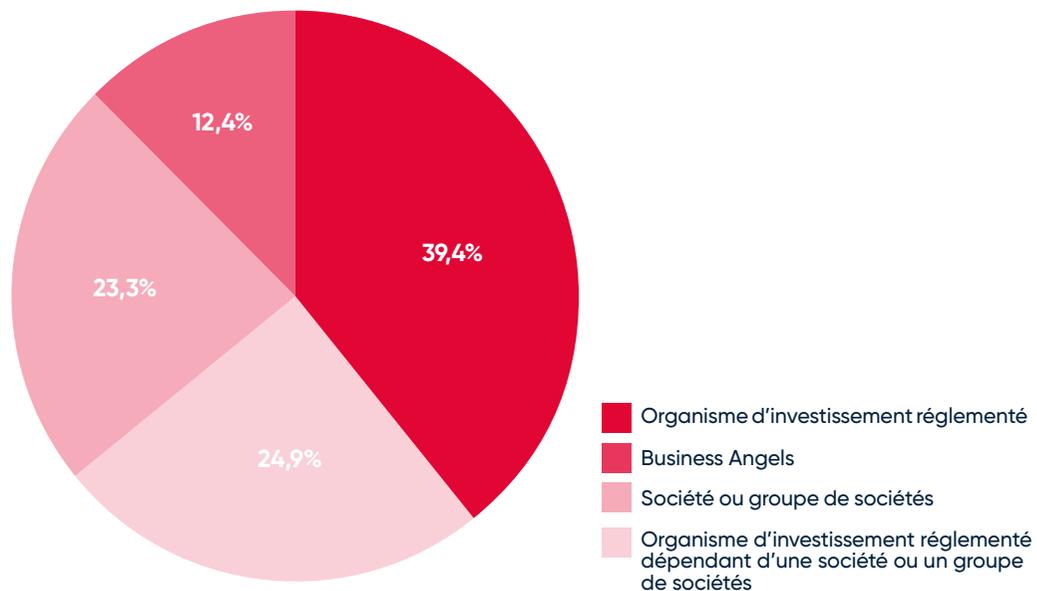
→ 80,5% des levées de fonds sont centralisées sur le Grand Tunis

RÉPARTITION DES LEVÉES DE FONDS PAR ÂGE

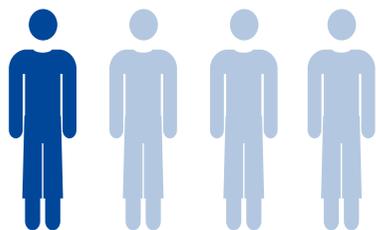


→ Avec 44% des montants levés, les Startups âgées de 2 ans sont celles qui ont le plus fait de levées de Fonds, 28% ont été investis en capital et 16% en OCA. Ceci démontre qu'une grande partie des levées réalisées se font en pré-seed et seed. D'un autre côté, 36% des montants levés ont été réalisés par des Startups âgées de 6 ans. Soit à un stade d'avancement supérieur.

LA RÉPARTITION DES LEVÉES DE FONDS PAR TYPE D'INVESTISSEUR

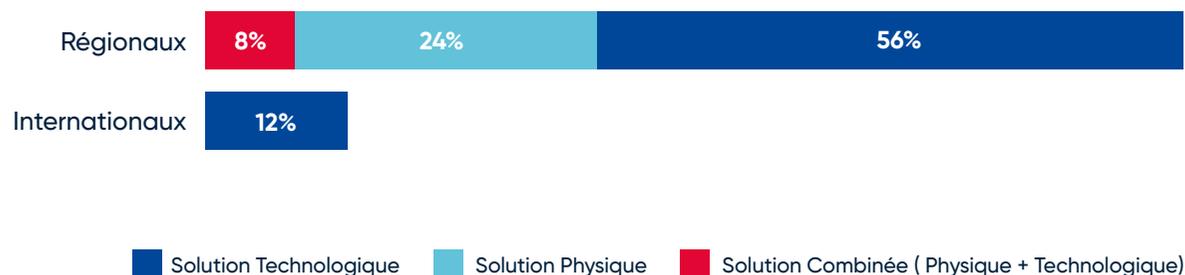


→ 39,4% des levées de fonds sont réalisées à travers des VCs suivi par des Business Angels.



1/4 des investissements proviennent de **Business Angels**

LES LEVÉES DE FONDS LOCALES ET INTERNATIONALES PAR TYPE DE SOLUTION

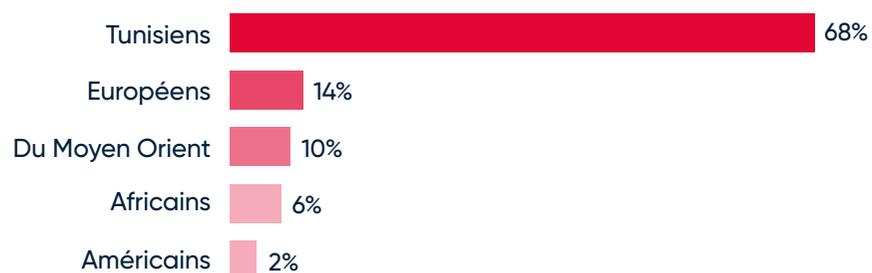


→ Cet histogramme nous montre que les levées de fonds régionales sont réparties selon la façon suivantes:

- 56% sont apportés pour les Startups qui ont conçu des solutions technologiques
- 24% sont générées vers les Startups qui ont inventé une solution physique.
- 8% sont dédiées aux Startups ayant une solution combinée.

Il est avéré que les levées de fonds à l'échelle internationale sont effectuées que pour financer les Startups développant une solution technologique (12%).

LES ORIGINES DES INVESTISSEURS



→ La majorité des fonds levés proviennent d'investisseurs d'origine Tunisienne à 68%. Les autres investisseurs proviennent respectivement de l'Europe, du Moyen-Orient de l'Afrique et des Etats Unis avec une différence de 4% entre chacune. Ceci témoigne de la difficulté des Startups Tunisiennes à lever des fonds auprès d'investisseurs internationaux.

TUNISIE, PORTE D'ENTRÉE VERS L'AFRIQUE



Nos activités d'investissement en capital-risque ciblent les jeunes pousses opérant dans plusieurs pays africains, et ce dans les secteurs de l'agriculture primaire, de l'énergie, des soins de santé, de la logistique, de la mobilité et des technologies financières.

Notre intérêt pour le marché Nord-Africain s'est développé après avoir récemment investi dans une société égyptienne de soins de santé.

Concernant la Tunisie, Double Feather vient de signer un protocole avec Smart Capital en août 2022 afin de mettre en place des collaborations et soutenir l'écosystème tunisien.

L'attractivité du secteur de l'innovation en Tunisie peut être attribuée, tout d'abord, à son positionnement géopolitique et à sa stratégie de différenciation. Avec une population d'environ 12 millions d'habitants, les caractéristiques de la Tunisie sont similaires à celles des pays nordiques dans le contexte européen ou du Rwanda dans le contexte subsaharien. En ce sens, la Tunisie semble caractérisée par des entreprises qui utilisent au mieux les limites de la taille du pays.

Par ailleurs, la position géopolitique de la Tunisie la rend très attractive pour développer des affaires avec un œil sur les marchés nord-africains, moyen-orientaux et européens.

Pour nous, il est inutile de comparer la Tunisie au marché égyptien uniquement en raison de sa proximité. De nombreuses entreprises

tunisiennes, telles qu'InstaDeep et Enova Robotics, sont des entreprises mondiales dont les fondateurs ont osé voir grand en raison des contraintes de leur marché et ont envisagé, dès le départ, une expansion mondiale.

De plus, en raison du vieillissement démographique dans les pays développés, l'offre de la main-d'œuvre jeune de la Tunisie, basée sur son haut niveau d'éducation, a l'avantage de répondre à la demande des pays européens et de l'Asie de l'Est. Il existe des opportunités commerciales liées au développement offshore, à l'éducation, et aux entreprises de RH.

Notre stratégie d'investissement consiste à maximiser la performance du fonds en augmentant la valeur de l'entreprise par le biais du soutien du développement commercial des sociétés. Ce modèle commercial basé sur le développement dans d'autres pays nous permet également de tirer parti de nos forces en termes d'expansion dans d'autres régions asiatiques, y compris le Japon, en utilisant notre réseau.

Bien que cela dépend du développement de la politique du gouvernement Tunisien, nous pensons que le marché tunisien présente un fort potentiel pour utiliser une politique de bac à sable réglementaire dans certains domaines (tels que la télémédecine, les drones/la logistique, l'assurance/la finance, l'espace)

qui sont difficiles à démontrer sur le marché européen. Nous aimerions investir activement dans de telles entreprises. L'attrait du marché tunisien des Startups vient du fait qu'il présente une stratégie de différenciation claire par rapport au marché égyptien. De notre côté, nous sommes intéressés par les entreprises qui se rassemblent dans cet écosystème.

Nous pensons que le Start Up Act tunisien joue un grand rôle dans la perception du marché tunisien en tant qu'investisseur. Les attentes à l'égard de la politique d'innovation progressive de la Tunisie sont élevées, et la phase durant laquelle les secteurs public et privé s'unissent pour soutenir les Startups joue un rôle important dans le processus de formation de l'écosystème.

Nous pensons que cela favorisera la percée des Startups tunisiennes. Outre le fait que les pays voisins et d'autres pays africains se réfèrent à la politique d'innovation de la Tunisie et que son influence est significative, notre attente pour la prochaine étape est la création d'une loi unifiée sur les Startups pour la région nord-africaine. Cela permettra aux entreprises tunisiennes de pénétrer le marché nord-africain de manière plus agressive et de bénéficier du potentiel de croissance de l'Afrique du Nord dans son ensemble.



Kohei muto

Double Feather Partners CEO



Invest'i

**Invest'i, la communauté
qui connecte les
startups tunisiennes
et les investisseurs
internationaux**

Gagner en visibilité auprès des investisseurs et de futurs partenaires est un enjeu majeur pour les entreprises innovantes et tech quelque soient leurs pays d'origine.

La capacité pour une entreprise de se connecter aux bons partenaires business et financiers est d'abord liée à la taille et à la maturité de son écosystème local, pour dans un premier temps disposer de ressources locales et également bénéficier de l'attrait de son écosystème à l'international.

Il existe un double enjeu, à la fois au niveau de chaque société tunisienne de pouvoir se présenter de la meilleure manière possible à de futurs partenaires et aussi de l'écosystème tunisien de rayonner au niveau régional, africain, européen et international.

La coordination des principales organisations tunisiennes pour mettre en avant les pépites du pays est clé pour permettre à la Tunisie d'augmenter son attractivité régionale et internationale.

L'initiative Invest'i a permis de créer une communauté digitale de référence, active et visible sur EuroQuity :



- de fédérer les acteurs tunisiens autour de cet objectif de mise en avant des pépites tunisiennes, de créer des services d'épitches et de coaching,
- pour les connecter à plus de 18 000 sociétés innovantes européennes et africaines, 2800 investisseurs de tous pays et 2000 structures d'accompagnement.

Invest'i, c'est en septembre 2022, 225 membres, 161 sociétés, 47 investisseurs dont 40 % Business Angels et 60 % fonds VCs, 17 structures d'accompagnement et 9 labels associés pour favoriser les levées de fonds en pre-seed et seed et pre series A.

Cette initiative est née du projet Innovi financé par la Commission européenne via Expertise France. Elle est coordonnée en Tunisie avec un comité de pilotage composé de SmartCapital, Tunisian Startups, Africinvest, UGFS NorthAfrica, CDC et FIPA.

Le succès d'Invest'i depuis sa création en 2021 est lié aux actions menées par le porteur du projet, Tunisian Startup et la qualité de son animation : 6 épitches, 30 Startups coachées, 8 webinaires autour de l'investissement, participation à des événements comme BIG, Emerging Valley et Africarena.

Fort de cette première étape franchie, Invest'i rejoint en 2022 Smart Capital pour être intégrée à son offre de services à destination des entreprises innovantes et tech tunisiennes et franchir une nouvelle étape dans son développement.



Gilles LE COCQUEN

Head of EuroQuity

DIRECTION DES AFFAIRES INTERNATIONALES ET EUROPEENNES

BPI FRANCE



Ce projet est financé par l'Union européenne





BUSINESS ANGELS

Un mode d'investissement qui se fraie sa place dans l'écosystème

IL EST PRIMORDIAL DE FAIRE ÉMERGER UNE NOUVELLE GÉNÉRATION D'INVESTISSEURS



Quels éléments clés devrions-nous mettre en place pour favoriser l'activité d'investissement des BA ?

Il s'agit tout d'abord de faire connaître cette activité passionnante de personnes qui apportent leur temps, leurs connaissances, leurs contacts et leur argent à des entreprises innovantes de croissance (Startup). S'assurer que ces personnes abordent l'activité en ayant une logique de portefeuille. Il faut mettre en place des réseaux d'investisseurs et des formations. La syndication, soit le fait de pouvoir investir à plusieurs, est aussi incitative et intéressante. Les outils de syndication permettent notamment de réduire le risque et d'investir des montants moins élevés.

Il est également primordial de faire émerger une nouvelle génération d'investisseurs, (la nouvelle génération des 35-40 ans), des nouveaux profils qui connaissent mieux les Startups et plus attirés par la prise de risque.

L'Etat peut aussi aider à développer cette activité en mettant en place des incitations.

Et pourquoi est-elle si importante dans le développement de l'écosystème local ?

Les business angels travaillent souvent en réseau. Les contacter permet donc aux entrepreneurs qui démarrent de rencontrer rapidement les bonnes personnes intéressées par leur projet. Chez GoBeyond et efino, nous savons mettre les Startups en relation avec des investisseurs locaux, ce qui leur ouvre les portes des investisseurs internationaux et de la diaspora. Cela reflète la confiance portée à l'écosystème et sa vivacité. Si l'écosystème local est actif, cela veut dire que les Startups sont préparées au financement et à l'internationalisation.

Il est vivement recommandé que l'écosystème local inclut les corporates, cela pour 3 raisons :

1. Ils peuvent faire les pilotes avec les Startups
2. Leur apport en financement (qui n'est d'ailleurs pas forcément du cash) peut aider
3. Leur acquisition de Startup, c'est ce qui déclenche la liquidité pour les business angels (et donc encourager à devenir business angel puisque la perspective de gagner de l'argent devient concrète)

Et de l'autre côté, quels conseils donner aux BA qui se lancent ?

Nous recommandons aux futurs Business Angels de :

- ne pas investir plus de 2 à 10% de leur patrimoine personnel (en excluant la résidence principale)
- constituer un portefeuille de minimum 8 à 10 sociétés sur 2 à 4 ans
- garder 50% de leur budget pour les follow-on rounds
- envisager ces investissements dans le long terme, sur 5 à 10 ans
- se poser les questions suivantes :
 - quels sont mes objectifs ?
 - quels sont les types d'entreprises dans lesquelles je souhaite investir ?
 - Que puis-je apporter à ces entreprises ?

Personnellement, j'investis d'abord dans une équipe. Je suis toujours à la recherche de projets qui correspondent à mes valeurs. L'objectif est toutefois aussi de trouver des Startups qui pourront croître rapidement afin de rejoindre une entreprise de renommée internationale. Il faut donc évaluer leur évolution et leur potentiel de rachat par un grand groupe.



Brigitte Baumann

BA internationale

Founder de EFINO

<https://gobeyondinvesting.com/>

<https://efino.co/>

3,9MTND

avant 2021

6,7MTND

investis par des business
angels jusqu'à 2021

2,8MTND

en 2021

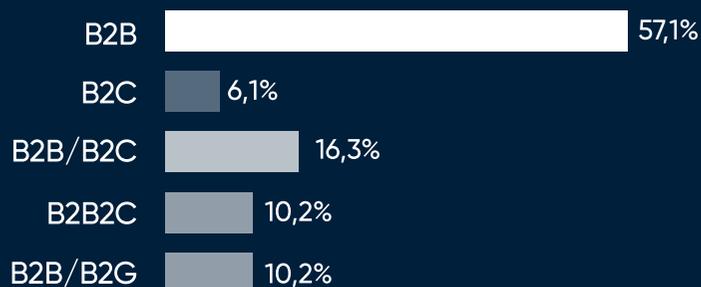
30,6%

des BA ont investi dans des
Startups co-fondées par des
femmes

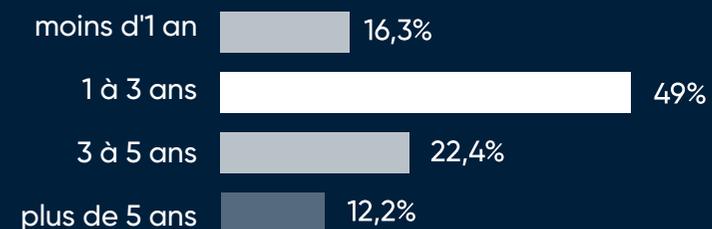
► 22 Startups bénéficiaires

L'année 2021 est une année record en terme
d'investissement par des Business Angels (BA),
avec plus de 900K investis par rapport à 2020.

BUSINESS MODEL AYANT REÇU LE PLUS D'INVESTISSEMENT PAR LES BUSINESS ANGELS EN 2021



ÂGE DES STARTUPS ET INVESTISSEMENTS PAR BA



L'ACCÈS AU BUSINESS ANGELS



LES MOTIFS DES LEVÉES DES FOND AUPRÈS DES BUSINESS ANGELS

60,87% des Startups répondantes admettent que les fonds collectés auprès des business Angels serviront à renforcer l'équipe et à augmenter la force de frappe.

47,83% des Startups estiment que ce montant collecté servira à assurer un premier GO-TO-Market

43,48% des répondants affirment avoir trouver l'appui des Business Angels pour le développement de leurs MVP

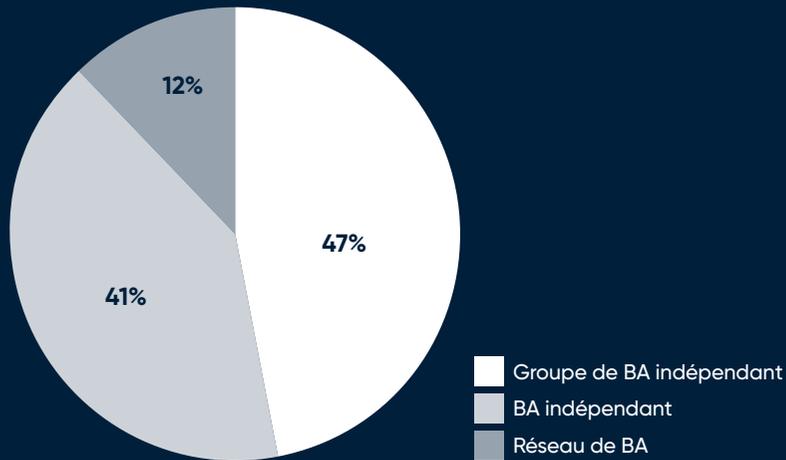
26,09% des Startups ont utilisé le montant collecté dans le but de développer le POC

Le reste affirme que l'expansion sur d'autres marchés ou bien la pérennité du projet durant une période de crise justifie ce choix d'investissement.



En 2021, ce sont 45 personnes indépendantes et un réseau de Business Angels (BA) qui ont réalisé les opérations de levées de fonds. 12 femmes BA ont ainsi investi 446Kdt. Ces dernières travaillent généralement avec d'autres BA hommes.

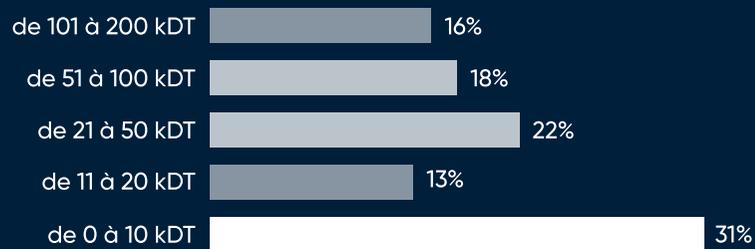
1/4 DES BA SONT DES FEMMES



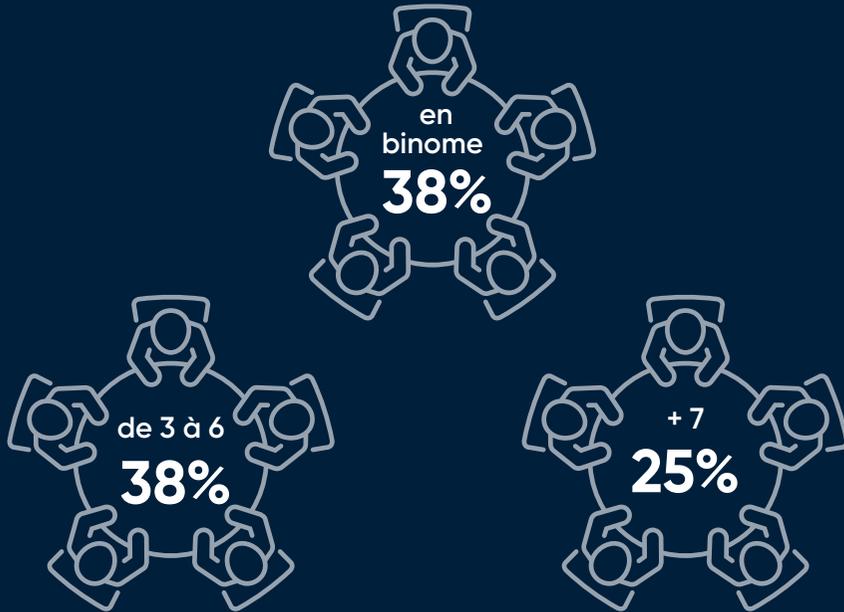
→ «Sur 47 opérations d'investissement réalisées par les BA, presque la moitié a été réalisée par un groupement indépendant de BA. Le groupe de BA indépendant a été défini comme étant un tour de table réalisé par un ensemble de BA qui ne sont pas organisés ou liés ou faisant partie d'un réseau de BA.

Le ticket individuel investi par un BA est inférieur à 10KTND dans 30% des cas. Dans 22% des cas, des tickets variant en 20KTND et 50KTND. 16% des BA Investissent des tickets supérieurs à 100KTND, ce qui est relativement important par rapport aux fonds investis par les VC en Tunisie.

TICKET UNIQUE PAR BA



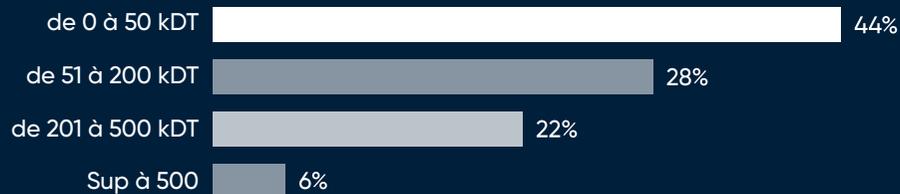
TAILLE DES GROUPES DE BA INDÉPENDANTS



→ UN ZOOM IN a été porté sur les opérations de levées de fonds réalisées par les groupes de BAs indépendants. Il s'avère que les tours de table sont clôturés avec un minimum d'un binome de BA jusqu'à un groupe de 6 à hauteur 76%, soit l'écrasante majorité.

→ Presque la moitié des tours de table se clôturent par un investissement autour de 50kdt, l'équivalent d'un pré-seed en Tunisie. Cependant, 28% des opérations ont eu des montants d'investissement supérieurs à 200Kdt ne dépassant pas 600Kdt, équivalent à un Seed Stage.

TOUR DE TABLE PAR BA



QUI SONT LES RÉSEAUX DE BUSINESS ANGELS EN TUNISIE?

Bridging Angels : Réseau de Business Angels de la Diaspora Africaine



Crée en avril 2020, Bridging Angels est un réseau d'investisseurs et d'entrepreneurs, issu principalement des diasporas Africaines, désirant soutenir des Startups et PME innovantes, créatrices de valeur sur le continent, avec un nombre de 18 BA dans son réseau, plus de 7 Startups dans leur portefeuille, et un total montant investi égal à 850KTND.

DAMYA : Premier Réseau de Femmes Business Angels en Tunisie



Crée en Juillet 2021, DAMYA Business Angels est un réseau de femmes investisseuses à impact, permettant de soutenir l'entrepreneuriat innovant et durable, et en particulier les initiatives féminines en Tunisie, avec un nombre de 20 BA dans son réseau, plus de 50 Startups africaines scannées en 2022, et un total montant investi supérieur à 800KTND.

Carthage Business Angels : Premier Réseau de Business Angels providentiels en Tunisie



Crée en Juillet 2010, Carthage Business Angels (CBA) est le premier réseau d'investisseurs providentiels en Tunisie, qui se présente comme une agence 3E: Entrepreneurial, Ecosystem, Enabler. Carthage Business Angels regroupe aujourd'hui une centaine de membres, fait partie d'un réseau international de Business Angels et occupe une place de choix dans le tissu associatif Tunisien et s'active à promouvoir la création d'emplois par la création d'entreprises innovantes.

MDBAN : Réseau de Business Angels de la Diaspora Maghrébine



Crée en novembre 2021, MDBAN est un réseau d'investisseurs providentiels de la diaspora maghrébine et au-delà, cherchant à investir et soutenir le développement de Startups originaires du Maghreb, avec un nombre de 33 BA dans son réseau, plus de 46 Startups scannées en 2022, et un investissement important dans la startup Tunisienne Kumulus.



LA DIASPORA QUI INVESTIT DANS L'INNOVATION TUNISIENNE

Bridging angels est né du constat flagrant de la pénurie de financement en early stage pour les Startups Africaines à fort potentiel surtout comparativement aux flux financiers disponibles pour les Startups dans les économies plus matures. Bridging Angels a pour but de créer un pont entre une diaspora d'investisseurs et une Afrique entreprenante et de répondre au problème du « missing middle », le maillon manquant dans la chaîne d'investissement dans les économies Africaines.

Nous sommes des entrepreneurs et investisseurs issus principalement des diasporas africaines ayant comme double passion: l'entrepreneuriat et l'Afrique.

Comme tout investisseur, nous recherchons bien entendu un retour sur investissement intéressant mais nous avons un volet « impact » ou « give back » qui parle à beaucoup d'entre nous

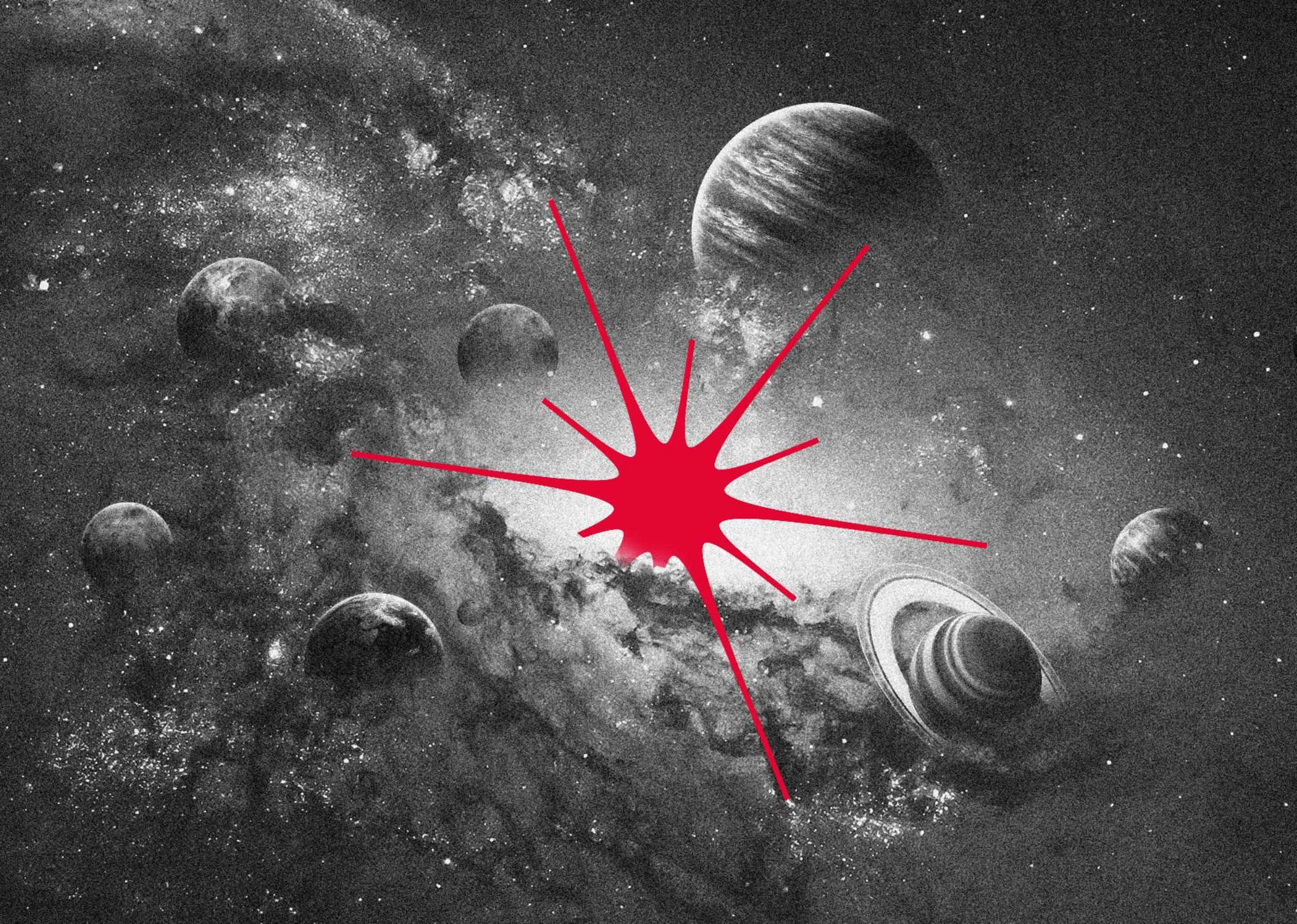
Et c'est peut-être ceci qui explique le succès relatif de notre réseau, nous sommes dans une approche bienveillante alliant sérieux, rigueur avec une véritable envie de contribuer à faire émerger de futures licornes sur le continent. A cet effet, nous sommes souvent confrontés à la réglementation de change très contraignante dans nos pays respectifs; mais nous pensons que les choses sont entrain d'avancer dans le bon sens sur cet aspect et nous sommes là aussi pour contribuer à ce que les process d'investissement se fluidifient et se démocratisent de plus en plus. Donc oui, il y a bien un momentum actuellement pour convertir le plus de monde possible à l'activité de BA car la qualité des Startups s'améliore de jour en jour et dans un marché financier plutôt en berne, l'investissement dans de petites entreprises innovantes est un vecteur de diversification très intéressant actuellement pour son portefeuille financier.



Samar Louati

Business Angel

Bridging Angels

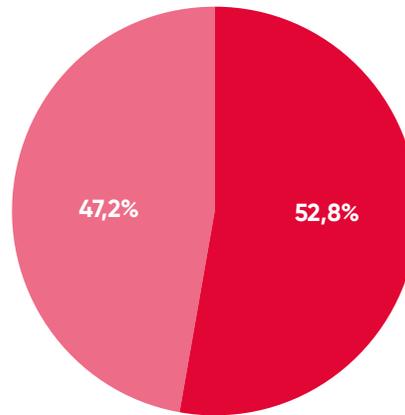


D'AUTRES LEVIERS DE FINANCEMENT

Quels mécanismes ?

8,97MDT

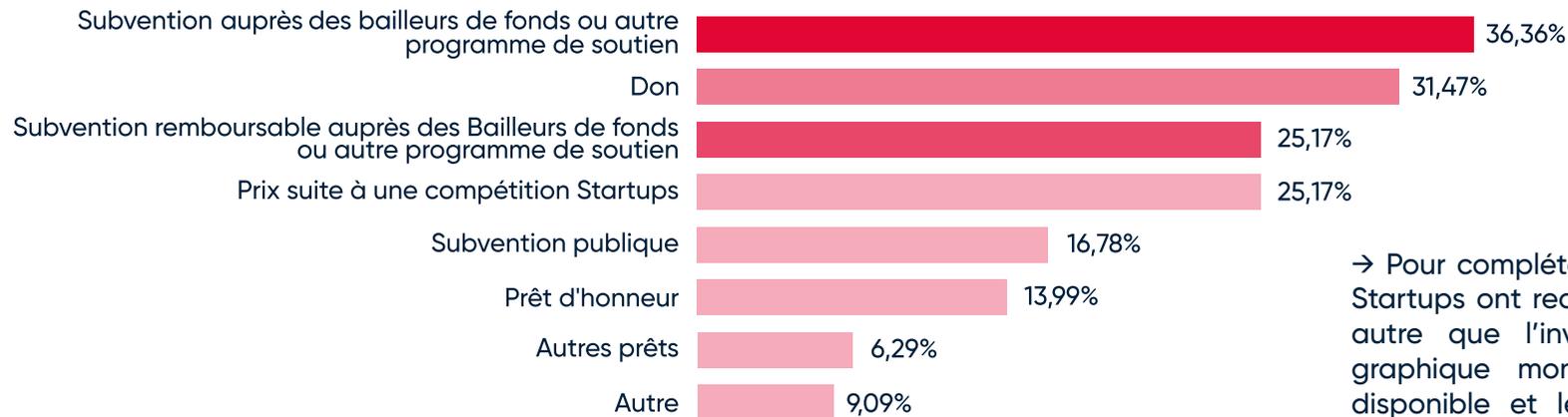
TOTAL DES AUTRES FINANCEMENTS EN 2021



SEULEMENT 567 KDT
FINANCENT LES STARTUPS
EXCLUSIVEMENT CRÉÉES PAR DES
FEMMES

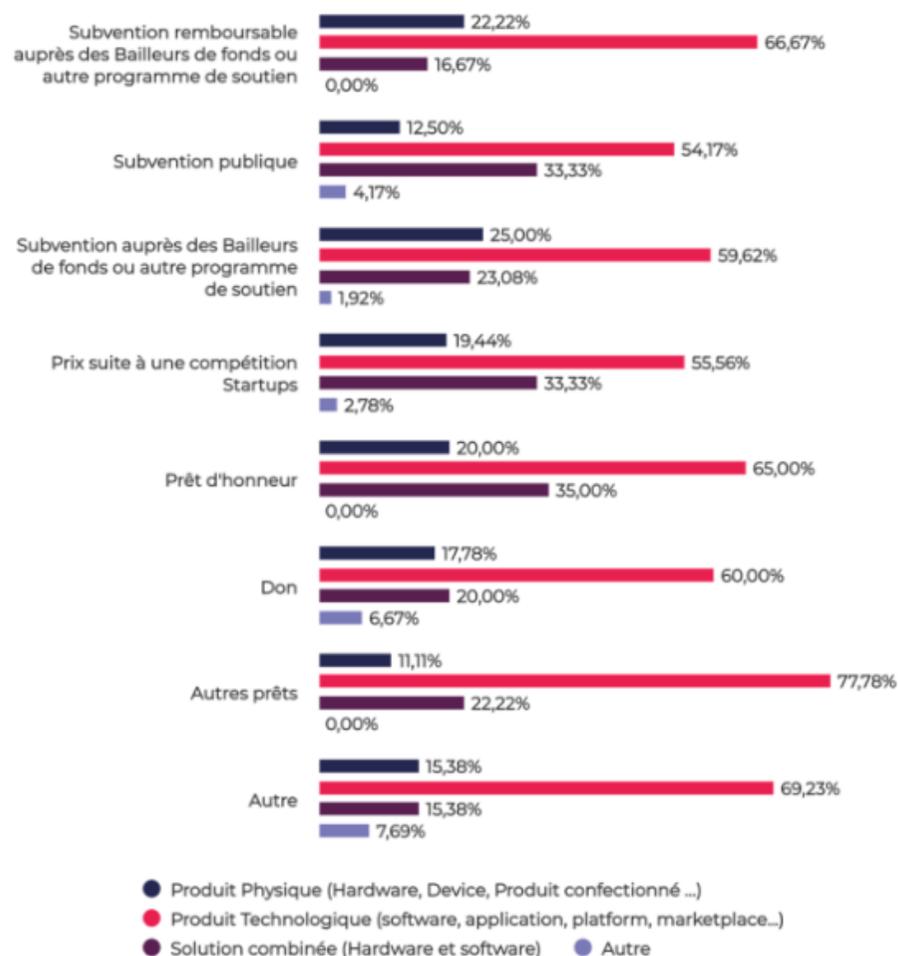
- Startups fondées exclusivement par des hommes
- Startups fondées par des équipes mixtes et/ou exclusivement Féminines

RÉPARTITION PAR TYPE DE FINANCEMENT



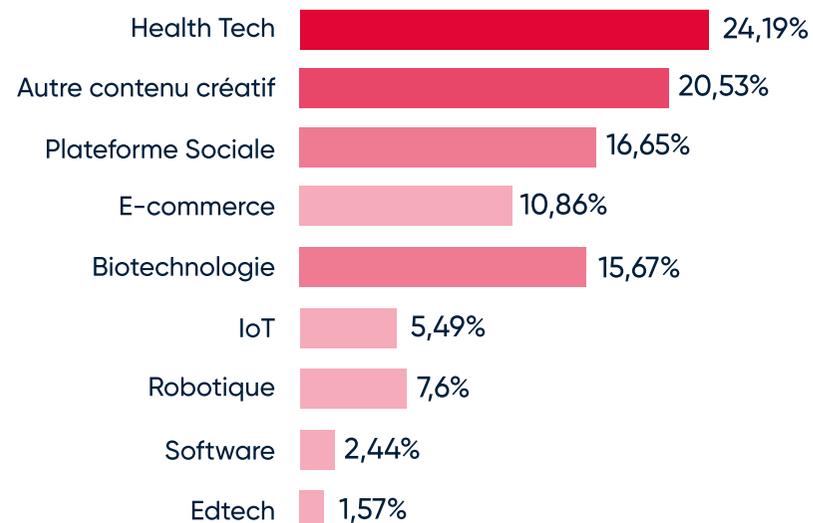
→ Pour compléter leurs besoins en financement, les Startups ont recours à des sources de financement autre que l'investissement dans le capital. Le graphique montre l'éventail des types d'aides disponible et leurs poids dans l'écosystème. Les subventions auprès des Bailleurs de fonds ou autres programmes de soutien ont augmenté de 20% par rapport à 2019. Ceci est dû à l'élargissement de l'offre en termes de programmes et d'instruments de soutien financier offerts aux Startups

LES MOYENS DE FINANCEMENT PAR TYPE DE SOLUTION

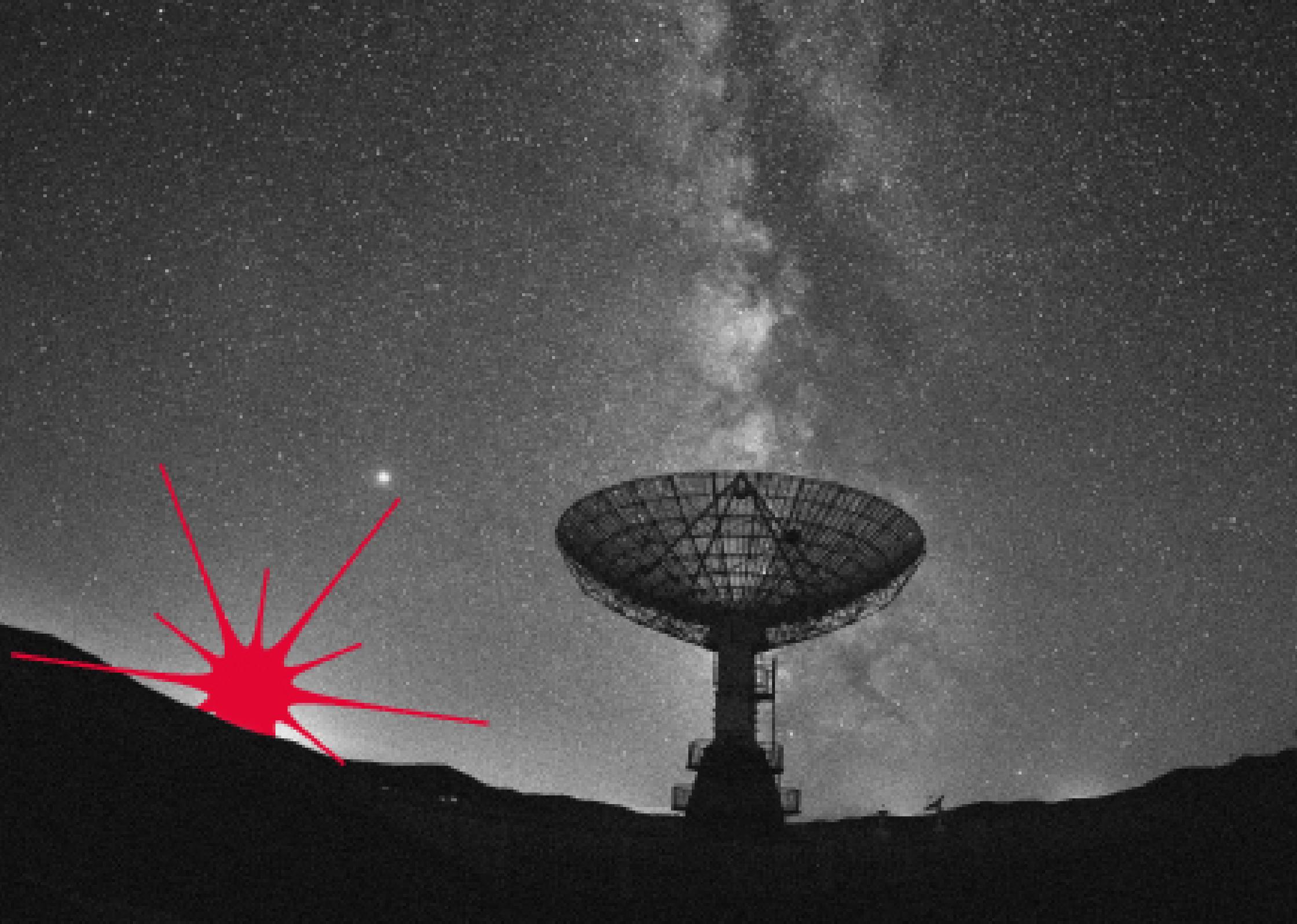


→ Les Startups adoptant une solution technologique ont le plus de facilité pour accéder à ces sources de financement.

LES SECTEURS LES PLUS FINANCÉS



→ Le secteur ayant raflé la part du lion est celui de la Health tech avec 24,19% du total financement suivi par les autres contenus créatifs, les plateformes sociales et les Startups Biotech.



LE RADAR DE L'IMPACT ESG DES STARTUPS

A PROPOS DES ESG

C'est quoi les ESG ?

Concept très lié à la RSE, ce sigle international désigne les critères Environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) qui permettent une analyse extra-financière d'une entreprise. L'investisseur peut ainsi découvrir si elle met en œuvre une stratégie socialement responsable, et particulièrement comment elle se comporte avec l'environnement et ses parties prenantes, c'est-à-dire ses salariés, ses partenaires, sous-traitants et clients.

Autrement dit, on appelle analyse ESG, la mesure par un investisseur de la performance RSE d'une entreprise. Le critère environnemental va analyser sa politique de gestion des déchets, de réduction des émissions de gaz à effet de serre, et si elle s'attache à prévenir tous risques environnementaux dans son activité. Le critère social prend en compte la prévention des accidents et des risques psychosociaux, la formation du personnel, le respect du droit des employés, l'organisation de la chaîne de sous-traitance et la qualité du dialogue social. Le critère de gouvernance vérifie l'indépendance du conseil d'administration, la répartition entre les hommes et les femmes au sein de l'équipe dirigeante, la structure de gestion et la présence d'un comité de vérification des comptes.

83% DES INVESTISSEURS EUROPÉENS SOUHAITENT INVESTIR DANS DES STARTUPS PLUS ÉCORESPONSABLES



Les Startups innovantes sont des acteurs clés face aux grands défis sociaux et environnementaux de transformation du monde et de nos modes de vie. En effet, elles sont plus nombreuses à s'engager, dès leur création, sur des thématiques de développement durable, telles que l'urgence climatique ou la réduction des inégalités, avec des solutions innovantes et souvent en rupture.

Même si la responsabilité sociale et environnementale est parfois au cœur de leur modèle d'affaires, leur démarche RSE est souvent insuffisamment structurée. Une stratégie RSE bien déclinée opérationnellement renforce la proposition de valeur et donc les perspectives de croissance de la Startup car elle permet de répondre aux nouvelles attentes de ses parties prenantes : clients, salariés, fournisseurs, et investisseurs, pour certains soumis à des obligations réglementaires accrues. Concrètement, une Startup qui intégrera dans son offre les contraintes réglementaires auxquelles sont soumises les grands groupes en Europe maximisera ses chances de devenir leur client.

Les banques de développement ont un rôle important à jouer auprès des Startups et de l'ensemble des entreprises pour accélérer leur prise de conscience écologique et sociale et ainsi augmenter leurs chances de succès.

Engagée comme « Banque du climat », Bpifrance intervient à plusieurs niveaux en veillant à générer un effet d'entraînement sur l'écosystème : toute une panoplie d'actions de sensibilisation et de formation d'entreprises, des dispositifs plus attractifs pour les Startups à impact et une évaluation préalable des critères RSE pour l'ensemble des dossiers de financement et d'investissement.

Certains dispositifs combinent également financement et mise en réseau avec des experts référencés pour lever les freins financiers mais aussi techniques.

La remarquable dynamique de la politique innovation menée en Tunisie ces dernières années est à souligner, ce que confirme encore le positionnement de la Tunisie dans l'Indice mondiale de l'innovation en 2021 . Pour capitaliser sur cette lancée, soulignons l'importance d'accompagner les Startups tunisiennes dans la structuration de leur démarche RSE afin qu'elles puissent révéler tout leur potentiel et devenir les futures licornes du pays.

Une étude de 2022 observe que 83 % des investisseurs européens souhaitent investir dans des Startups plus écoresponsables, sachant que celles qui ont la meilleure performance RSE ont une valorisation supérieure de 16% (Source : FTI Consulting 2022)

Selon un sondage de 2022, 88% des investisseurs institutionnels déclarent intégrer l'ESG dans leurs décisions d'investissement au même titre que les enjeux financiers et opérationnels (Source: Forum économique mondial. Edelman Trust Barometer 2022.)

Les entreprises intégrant la RSE dans leurs stratégies obtiennent des gains de performance de 13% en moyenne par rapport aux entreprises qui ne tiennent pas en compte la RSE. Cela est d'autant plus observé lorsque la démarche est volontaire et ne s'inscrit pas dans une obligation réglementaire. (Source : France Stratégie. Responsabilité sociale des entreprises et compétitivité : évaluation et approche stratégique. 2016.)

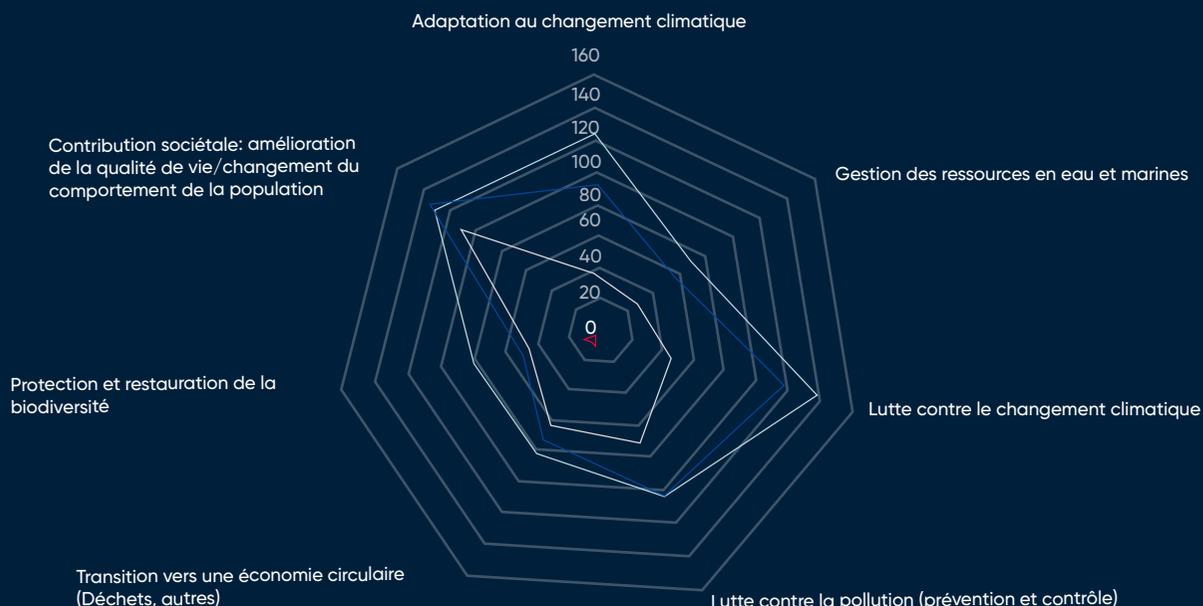


Agnes LAURENT

Advisor of International
Expertise Activities

Bpifrance

LE RADAR D'ÉCO-CONDITIONNALITÉ DES STARTUPS LABELLISÉES



La légende de l'échelle:

-1 : L'activité de la Startup a un impact négatif sur cet objectif (exploitation d'énergie fossile, de l'eau, grande production de déchets).

0 : L'activité de la Startup est neutre et n'a aucun impact sur cet objectif.

1 : La Startup a une responsabilité sociétale sur cet objectif et y contribue à travers des activités auxiliaires.

2 : La Startup produit un impact positif sur cet objectif (exemple: digitalisation du processus = moins de papiers utilisés chez les clients).

3 : La solution développée par la Startup agit directement et positivement sur cet objectif (solution de monitoring de l'énergie).

Les critères ESG sont les piliers de l'investissement responsable et du développement durable. A cet égard, les Startups ont veillé à intégrer le volet ESG dans leurs stratégies.

Le radar d'éco-conditionnalité traduit le niveau des responsabilités environnementale, sociale ou de gouvernance assurées par les Startups répondantes.

Nous constatons qu'une panoplie de Startups ont inventé des solutions spécialement dédiées pour agir sur ces critères surtout en ce qui concerne:

- La contribution sociétale en ce qui concerne l'amélioration de la qualité de vie / changement de comportement de la population (118 Startups vaut 33,6% des répondants)
- La lutte contre la pollution (Prévention

et contrôle) (100 Startups vaut 28.5% des répondants)

- la lutte contre le changement climatique (135 Startups équivaut à 38.5% des répondants) et l'adaptation à ce dernier (117 Startups qui représentent 33.3% des répondants) .

En deuxième lieu, ce graphique révèle que les Startups expriment leur responsabilité envers le développement durable en laissant une répercussion sociétale positive. Cet acte est bien manifesté surtout à

l'égard de:

- la lutte contre la pollution (Prévention et contrôle)(101 Startups), le changement

climatique (116 Startups incarnant 33.0% des répondants)

-La gestion des ressources en eau et marines (Utilisation durable et protection)(60 Startups vaut 17.1% des répondants)

- La contribution sociétale en ce qui concerne l'amélioration de la qualité de vie / changement de comportement de la population (123 Startups faisant 35.0% des répondants). Par la suite, nous remarquons qu'il ya des Startups qui ont opté pour les activités auxiliaires pour assurer la concrétisation de ces objectifs de développement durable à savoir:

- La contribution sociétale en ce qui concerne

l'amélioration de la qualité de vie / changement de comportement de la population (99 Startups vaut 28.2% des répondants)

- La lutte contre la pollution (67 Startups incorporant 19.1% des répondants)

- La transition vers une économie circulaire (56 Startups représentant 15.9% des répondants).

Néanmoins, il y a un effectif important de Startups qui ne sont pas vraiment concernées par l'intégration du volet ESG en ayant des produits/services qui ne contribuent pas à la réalisation des objectifs. Ce fait a connu son apogée surtout au sujet de la contribution sociétale en ce qui concerne l'amélioration de la qualité de vie / changement de comportement de la population (316 Startups qui recouvrent 90.0% des répondants) et aussi la transition vers une économie circulaire (77 Startups équivalent à 21.9% des répondants).

Il est à noter qu'il y a un nombre réduit voire même négligeable des Startups qui produisent des effets indésirables et néfastes qui mène vers une éco-conditionnalité non saine qu'on peut remarquer surtout dans:

- La protection et restauration de la biodiversité et des

écosystèmes (Biodiversité et protection des espaces naturels, agricoles et sylvicoles)(5 Startups représentant 1.4% des répondants)

- La lutte contre la pollution (4 Startups soit le 1.1% des répondants)

- La gestion des ressources en eau et marines (Utilisation durable et protection)(3 Startups qui est égale à 0.8% des répondants).

A partir de ce graphe, nous pouvons affirmer que les Startups en Tunisie agissent principalement sur 4 critères ESG à savoir:

- L'adaptation au changement climatique
- La lutte contre le changement climatique
- La protection et restauration de la biodiversité
- Contribution sociétale

Les Startups Tunisiennes gagneraient à montrer une plus forte conscience environnementale, sociale et de gouvernance, portées par des actions concrètes et quantifiables.

En effet, les ESG sont au cœur des stratégies d'investissement des VCs internationaux et locaux. Elles revêtent aussi une importance capitale face aux enjeux actuels.

Equipe :

Direction Générale :

Alaya **BETTAIEB**

Direction du Fonds de Fonds ANAVA :

Zied **BEN OTHMAN**

Fares **SEAJDI**

Direction du Fonds Innovatech:

Tarak **TRIKI**

Sarra **EL MOKHTAR**

Direction de l'Écosystème :

Salma **BAGHDADI**

Farah **BOUGHALMI**

Ghalia **BOUARADA**

Direction Marketing & Communication :

Selim **BEN HADJ YAHIA**

Direction des Opérations :

Hichem **NJEH**

Walid **BACCOUCHE**

Amira **MANSOURI**

Mariam **MASMOUDI**

Remerciements chaleureux à **Ahmed Mansouri, Bilel Ben Arbia, Smart Junior Entreprise et Dr.Amira Dridi** pour leurs précieuses contributions à l'élaboration de ce rapport...

Nos remerciements à **l'Equipe d'Expertise France** pour leur soutien et collaboration : **Clara Guilhem, Amance Bustreau et Mazen EIKassem**

à propos de Smart Capital :

Smart Capital, société de gestion agréée par le Conseil des marchés financiers, est chargée de la mise en oeuvre du fonds de fonds ANAVA dédié aux fonds de capital-risque et du fonds Innovatech investi directement dans des PME tunisiennes innovantes.

Grâce au soutien de bailleurs de fonds amis de la Tunisie, nous déployons des moyens humains et financiers importants pour transformer l'économie nationale à travers les Startups et les PME innovantes.

En plus de la gestion des fonds, Smart Capital est l'entité d'implémentation mandatée par l'État Tunisien pour déployer son programme national, Startup Tunisia.

Pour plus d'informations sur Smart Capital,
visitez smartcapital.tn

Pour plus d'informations sur le programme Startup Tunisia,
visitez Startup.gov.tn

Innov'i – EU4Innovation est un projet de 5 ans, d'appui au renforcement de l'écosystème de l'entrepreneuriat et de l'innovation en Tunisie, financé par l'Union européenne à hauteur de 14,5 millions d'euros et mis en œuvre par Expertise France.

Le projet a vocation à soutenir l'ensemble des acteurs et des initiatives contribuant au développement, à la structuration, à la pérennisation et à la valorisation de l'entrepreneuriat innovant en Tunisie.

Ce programme se décompose en trois axes d'intervention :

- ▶ Améliorer l'offre de services pour les startups et les entrepreneurs à travers le soutien des structures d'accompagnement dans les domaines de l'entrepreneuriat et de l'innovation
- ▶ Accompagner la mise en place d'un cadre réglementaire et de financement propice à l'entrepreneuriat innovant et aux startups et répondre à l'absence ou l'inadéquation de mécanismes de financement des startups
- ▶ Valoriser l'écosystème de l'entrepreneuriat et de l'innovation à l'échelle nationale et internationale.



Ce projet est financé par
l'Union européenne



Cette publication a été produite avec le soutien financier de l'Union européenne.
Son contenu relève de la seule responsabilité de Smart Capital
et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'Union européenne.