



Guide des fondateurs pour la levée de fonds en Tunisie



Implemented by
giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



Remerciements

Les auteurs du “guide des fondateurs pour la levée de fonds en Tunisie” tiennent à remercier toutes les personnes et organisations ayant contribué à l'élaboration de ce document qui ambitionne d'être un outil utile pour les fondateurs Tunisiens en leur permettant de mieux s'orienter dans leur parcours entrepreneurial.

- » Amel Saidane, Directrice générale, Betacube et présidente de l'association TunisianStartups
- » Anis Kallel, Co-fondateur et CTO, Kaoun
- » Dhekra Khelifi, Partenaire, 216 Capital Ventures
- » Hichem Radoine, Co-fondateur, Connect'Innov
- » Houda Ghozzi, Fondatrice et directrice, Open Startup
- » Issam Smaali, Co-fondateur et CEO, Wattnow
- » Maya Bouregghda, Avocate
- » Mohamed Salah Boulila, Chef de projet Entrepreneurs of Tunisia, Mazam
- » Mohamed Salah Frad, Directeur général, UGFS-NA et Président, l'ATIC
- » Noomane Fehri, Directeur général, Our Digital Future et ancien Ministre des Technologies des Télécommunications
- » Omar Besbes, Expert comptable
- » Salma Baghdadi, Directrice de l'écosystème, Smart Capital
- » Tarek Chelaifa, Senior manager, GSMA
- » Wafa Bchir, Co-fondatrice et directrice générale, Connect'Innov
- » Yahya Bouhlef, Co-fondateur et CEO, GOMYCODE
- » Yehia Houry, Responsable des programmes, Flat6Labs
- » Zeineb Ben Messaoud, Directrice, The Dot

Les partenaires

Le projet **Make-IT in Africa de la GIZ** croit au pouvoir catalyseur de l'innovation et des technologies numériques africaines pour une croissance verte et inclusive. En étroite collaboration avec des innovateurs et visionnaires comme les startups, les facilitateurs d'innovation et nos partenaires politiques, nous renforçons les écosystèmes d'innovation africains. Ensemble, nous favorisons un environnement dans lequel le plein potentiel du numérique et de l'innovation africaine peut être atteint. Le projet Make-IT in Africa est mandaté par le ministère fédéral allemand de la coopération économique et du développement (BMZ) et mis en œuvre par Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.

Briter Bridges est une entreprise en croissance rapide spécialisée dans l'intelligence de marché et la recherche avec un focus sur les économies émergentes. Briter Bridges a construit la plus grande collection de publications visuelles sur l'Afrique et les marchés défavorisés et fournit régulièrement des données clés aux grandes entreprises, aux institutions de financement du développement, aux gouvernements et aux investisseurs. La plateforme de données Briter Intelligence, propriété de Briter Bridges, est régulièrement utilisée par des milliers d'organisations publiques et privées, en allant de la Banque Mondiale à Amazon, en passant par les gouvernements.

Auteure : Aziza Inoubli

Éditeurs : David Saunders, Dr Mafini Dosso, Decky Toure, Klaus Ahting

Conception et mise en page : Susan Heiman

Données : Briter Bridges



Guide des fondateurs pour la levée de fonds en Tunisie



Implemented by
giz
Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



Avant-propos



Le projet Make-IT in Africa de la GIZ

Les startups constituent la locomotive de la croissance économique et de la transformation numérique en Afrique. Selon les données de Briter Intelligence, les investissements destinés aux fondateurs africains sont en croissance continue et ont atteint une valeur totale se rapprochant des quatre milliards de dollars en 2022. Dans cette dynamique régionale, l'écosystème Tunisien est en pleine croissance. Croyant en l'importance de l'accès à l'information en tant que moyen pour accélérer le développement des écosystèmes tech, le projet Make-IT in Africa de la GIZ s'est associé avec Briter Bridges pour élaborer un guide destiné aux fondateurs avec pour objectif de les aider à mieux s'orienter dans leur écosystème, d'avoir une visibilité sur les opportunités qui s'offrent à eux, et d'être conscients des défis actuels à relever.

Le projet de l'élaboration du "guide des fondateurs pour la levée de fonds" fait partie d'une initiative régionale plus large menée par Briter Bridges en collaboration avec des acteurs clés des écosystèmes locaux visant à équiper les fondateurs par les outils et les ressources nécessaires pour les assister dans leurs parcours entrepreneurial. Cette initiative couvre 9 pays africains, dont le Bénin, la Tunisie, le Maroc, le Niger, le Togo, la Zambie, la Tanzanie, l'Afrique du Sud, et l'Ethiopie.

En apportant ces connaissances et ces outils avec l'écosystème, pour l'écosystème, nous croyons en la capacité de renforcer l'offre de l'écosystème aux startups, qui, à leur tour, contribueront au développement économique et à la transformation numérique du pays.



Matthias Rehfeld
Responsable de Programme
Le projet Make-IT in Africa de la GIZ



Briter Bridges

Renforcer les connaissances et les outils des écosystèmes entrepreneuriaux pour soutenir l'investissement dans les startups en Afrique est au cœur de la mission de Briter Bridges. Depuis notre lancement en 2018, nous avons tenu à collaborer avec des parties prenantes actives au niveau des écosystèmes locaux afin de cartographier et d'analyser les écosystèmes entrepreneuriaux en Afrique pour les investisseurs, les institutions de financement du développement, les gouvernements, et notamment, les fondateurs. Nous croyons qu'en collaborant avec les acteurs locaux nous pouvons produire des données et des informations qui reflètent au mieux la réalité sur terrain.

Avec le projet Make-IT in Africa de la GIZ, ce partenariat pour le développement des guides sur la levée de fonds vient appuyer notre approche. Conscient des différences contextuelles des écosystèmes, il nous semble important de développer des données locales et contextuelles émanant de la réalité de l'écosystème local avec pour objectif d'aider au mieux les entrepreneurs dans leur parcours entrepreneurial.



Dario Giuliani
Fondateur
Briter Bridges

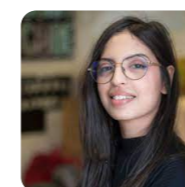
La Tunisie est un pays qui s'est toujours démarqué par sa jeunesse et son potentiel hors normes. La dynamique de l'écosystème startup tunisien est probablement la meilleure image de l'ambition et de la persévérance de la jeunesse tunisienne, qui, malgré un contexte assez challengeant sur différents plans, a toujours su éblouir et inspirer la région.

Depuis l'adoption de la loi Startup ACT, un mouvement est né provoquant un "shift" de mindset à travers lequel l'entrepreneuriat est devenue enfin, une option attractive aux jeunes. Ceci est principalement démontré par le nombre croissant de startups créées dans différents secteurs avec pour objectif de répondre aux besoins et aux problématiques du pays et de la région.

L'écosystème de soutien est également assez exemplaire en termes d'évolution, et est actuellement en pleine phase de maturation reflétée principalement par le lancement d'initiatives sectorielles, ce qui permettrait de pousser encore plus le développement des startups tunisiennes. Il est aussi assez remarquable que l'écosystème de support en Tunisie est principalement géré par des femmes.

Cependant, malgré cette évolution, l'accès au financement constitue encore l'un des freins majeurs au développement de l'écosystème. Avec une présence assez faible des investisseurs early-stage pour un écosystème early-stage, un marché restreint en termes de taille, et des lois parfois contraignantes pour les entrepreneurs, il est plus difficile pour une startup tunisienne de décoller. Ce guide a été conçu avec pour vision d'aider les entrepreneurs qui viennent de démarrer leur parcours entrepreneurial en se positionnant en tant qu'outil pour naviguer l'écosystème startup tunisien avec plus de confiance.

En lisant ce guide, vous allez avoir une vue d'ensemble sur votre écosystème, connaître les principales parties prenantes actives, savoir où se diriger et comment faire pour accéder au support ou pour lever des fonds.



Aziza Inoubli
Research and Insights Lead
at Briter Bridges

Table des matières

• Remerciements	11
• Les partenaires	11
• Avant-propos	3
Introduction au guide	8
• Naviguer le guide	10
- Parcourir le guide	11
- Lire les indicateurs	11
- Quelques éléments à noter sur la data	11
Les bases de la levée de fonds	13
• Les 5 choses à savoir par les fondateurs sur la levée de fonds en Tunisie	14
• Cycle de levée de fonds	16
• Lever ou ne pas lever.....	18
- Où en êtes-vous dans votre parcours startup ?	18
- Pourquoi effectuer une levée de fonds ?	20
- Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ?	22
• Avant de lever des fonds.....	24
- Quels sont les termes que vous devez connaître ?	24
- Votre startup est-elle enregistrée et constituée pour lever des fonds ?	24
- Avez-vous mis en place une gouvernance de base ?	26
- De quoi avez-vous besoin pour commencer à préparer votre data room ?	28
• Commencer à lever des fonds.....	32
- Quelles sont vos options de financement ?	32
- Comment valoriser votre entreprise ?	36
- Définir le montant à lever (Ask)	40
- Trouver et rencontrer le bon investisseur.....	40
- Qu'est-ce que vous devez inclure dans votre pitch ?	43
- 5 conseils pour réussir votre pitch	46
- Arriver à un "oui"	48
• Passer à la clôture.....	50
- Comment négocier avec les investisseurs ?	50
- Quand faut-il dire non ?	51
- Se mettre d'accord sur la feuille de modalités (Term Sheet).....	52
- Passer à la diligence raisonnable (due diligence).....	53
• Que faites-vous après la clôture ?	54
- Gérer les attentes	54
- Gérer la relation avec les investisseurs.....	55
- Se préparer pour le prochain tour de table	56

Aperçu sur le pays	59
• Les 5 choses à savoir sur le climat des affaires en Tunisie	60
• Connaître son écosystème startup.....	64
- Le parcours de l'écosystème startup Tunisien.....	64
- État des lieux	65
- Aperçu sur le financement des startups Tunisiennes	67
• Quels sont les différents types d'accompagnement disponibles en Tunisie ?..	68
- Aperçu sur le paysage de l'accompagnement Tunisien	68
- Quels sont les différents types d'accompagnement disponibles en Tunisie ?	71
• Quelles options de financement s'offrent à vous ?	82
- Aperçu sur le paysage du financement.....	82
• Instruments financiers	84
- Les subventions	85
- Les actions ordinaires (Equity)	85
- Les notes SAFE	85
- Le financement participatif (Le crowdfunding)	86
- Autres options de financement	86
• Les structures de financement.....	87
• Parcours de levées de fonds réussis : Que devrais-je retenir ?	90
- Wattnow.....	90
- Kaoun / Flouci	92
- GOMYCODE.....	94
• Quelles réglementations m'affectent en tant que startup ?	96
- Comment créer juridiquement ma startup en Tunisie ?	96
- Quelles sont les incitations disponibles aux startups et aux investisseurs ?	98
- Le contrôle des changes	99
- Qui pourrait m'assister pour naviguer l'environnement légal ?	100
- Y a-t-il des réglementations ou des projets de loi en cours que je devrais suivre ?	102
Catalogue des investisseurs	105
Liste des ressources	117
• Liste des ressources : Tunisie	119
• Glossaire	120
- Le jargon de l'investisseur.....	121
- Stades d'investissement	126
- Types d'investissement	129
- Types d'investisseurs	131
• Notes de fin.....	134

Introduction au guide

Les écosystèmes de startups en Afrique sont à des stades de maturité très différents. Certains bénéficient d'un paysage d'investissement local et d'un écosystème de soutien assez développés, tandis que d'autres dépendent encore fortement du soutien international. Naviguer ces différents écosystèmes ainsi que les différentes options de financement et de soutien disponibles peut être un exercice à la fois chronophage et énergivore, notamment pour les entrepreneurs qui démarrent leur parcours entrepreneurial.

Dans cette optique, nous avons conçu le "guide des fondateurs pour la levée de fonds", un guide pratique destiné aux fondateurs de startups avec pour objectif de les aider à mieux s'orienter et à naviguer leur écosystème local avec plus de confiance.

Afin de vous faire gagner du temps, nous avons essayé de consolider les options de soutien et de financement qui s'offrent à vous à l'échelle locale vous permettant ainsi de vous consacrer à la gestion de votre startup et au développement de votre produit ou service.

Dans le premier chapitre du guide, nous allons couvrir "Les bases de la levée de fonds". L'objectif de cette section est de vous assister dans la phase de réflexion en vous aidant à vous poser les bonnes questions avant d'entamer une opération de levée de fonds. Cette partie comprend également un **glossaire** où nous avons détaillé les différents stades d'investissement pour une startup, les types d'investisseurs disponibles, les types d'investissement utilisables, ainsi que le jargon communément utilisé par les investisseurs.

Ensuite, nous allons passer au deuxième chapitre du guide "Aperçu sur le pays" où nous allons faire une immersion dans l'écosystème local. Dans ce chapitre, vous trouverez :

- » Un état des lieux sur votre écosystème local.
- » Les structures d'accompagnement disponibles à l'échelle locale tout en précisant leurs offres et en ajoutant des liens directs afin d'accéder à leurs programmes.
- » Les options de financement et les structures de financement disponibles pour les startups à l'échelle locale, tout en expliquant les cas d'utilisation et comment y accéder.
- » Des études de cas de startups ayant traversé le parcours de la levée de fonds. Les entrepreneurs interviewés partagent des conseils et des recommandations qui vous seront utiles.
- » Les considérations juridiques et réglementaires à prendre en considération lors de la création ou de la levée de fonds pour votre entreprise.

Pour finir, nous avons ajouté le "Catalogue des investisseurs" où vous allez trouver une liste non exhaustive des investisseurs locaux et internationaux ayant une activité en Afrique en général, et dans votre pays en particulier. Une "Liste des ressources" a été également ajoutée où vous allez trouver quelques liens utiles afin que vous puissiez naviguer encore plus l'écosystème local au-delà des informations disponibles dans ce guide.

Naviguer le guide

1

2

3

4

Parcourir le guide

Le guide est constitué de 4 chapitres clés. Utilisez les flèches de navigation en haut à droite de la page pour les parcourir facilement. Chaque chapitre du guide est réparti en quatre questions clés à se poser, les éléments à préparer en amont de votre levée, le contexte de votre pays, et un aperçu sur les ressources qui peuvent vous être utiles.

Consultez le glossaire à la fin du document pour connaître les termes et les définitions importantes à savoir.

Lire les indicateurs

Afin de vous aider à naviguer le guide plus facilement, nous avons ajouté quelques éléments visuels.



Directions :

Il s'agit d'une description du chemin à parcourir afin d'arriver à la destination.



Destination :

Il s'agit de l'objectif de chaque section.



Consignes :

Il s'agit d'astuces et de recommandations à prendre en considération.



Boussole :

Il s'agit de ressources supplémentaires afin de mieux vous guider à travers les différentes étapes de votre parcours.



Zoom :

Il s'agit d'immersions à travers des leçons apprises et des recommandations partagées par des fondateurs de startups ayant traversé le parcours de levée de fonds en Afrique.

Quelques éléments à noter sur la data

Les données sur les financements présentées dans ce guide sont issues des données de Briter Intelligence et prennent en considération les transactions effectuées entre janvier 2015 et mai 2022. Les montants mentionnés sont basés sur les valeurs des transactions annoncées. Nous avons utilisé la monnaie locale et le dollar américain (\$) tout au long du guide. Le dollar est utilisé en analysant les données de Briter Bridges ainsi que les données sur les investisseurs globaux et étrangers. La monnaie locale est utilisée en présentant des informations sur les opportunités locales de financement ou bien sur les frais liés à l'enregistrement et à la constitution de votre entreprise.



CHAPITRE 1

Les bases de la levée de fonds



Les 5 choses à savoir par les fondateurs sur la levée de fonds en Tunisie

1 Si vous levez en devises auprès d'investisseurs étrangers, il faut obligatoirement passer par "la plateforme des investissements en devises des non-résidents en Tunisie" mise en place par la Banque Centrale de Tunisie :

- » La BCT a publié en décembre 2018 sa circulaire relative aux investissements en devises par des non-résidents en Tunisie indiquant l'obligation de remplir la **Fiche d'Investissement** via la plateforme par l'investisseur étranger souhaitant acquérir des actions ou des parts sociales d'une société établie en Tunisie, résidente ou non-résidente.
- » Vu la complexité de la version actuelle de la fiche d'investissement de la BCT ainsi que sa non-disponibilité en version anglaise, les investisseurs étrangers ont souvent recours à des cabinets d'avocats afin de les assister dans la démarche. Cette étape peut avoir un impact sur le délai du versement des fonds sur le compte bancaire de la startup, il est recommandé d'en prendre considération au moment de la levée de fonds.

2 Le débloqué des fonds peut tarder vu la nécessité de faire signer les Procès Verbaux par tous les membres de votre "cap table" :

- » Si votre startup est constituée en Tunisie et que dans votre "cap table" est composée d'investisseurs étrangers basés dans différentes géographies, le changement des statuts de votre société nécessite la signature manuscrite des différents investisseurs engendrant une lenteur du processus impactant le délai de débloqué des fonds. Ce délai est également à prendre en considération au moment de la levée de fonds.

3 Certains instruments financiers ne sont pas utilisables en Tunisie :

- » L'equity ou encore les Actions Ordinaires (AO) est l'instrument financier le plus utilisé en Tunisie. Malgré la disponibilité d'autres instruments souvent privilégiés par les investisseurs notamment en early-stage, certains ne peuvent pas être utilisés vu que la loi Tunisienne ne le permet pas. Parmi ces instruments nous citons : L'instrument KISS (Keep It Simple Security), les actions préférentielles (preferred shares), les stock options et les BSA (Bons de Souscription d'Actions). Au moment de la levée de fonds, l'entrepreneur est invité à le préciser à ses investisseurs. Nous recommandons de recourir à des experts juridiques afin de vous assister sur le choix de l'instrument financier à utiliser.

4 La scène du capital-risque en Tunisie est en cours de développement, de nouveaux fonds verront bientôt le jour :

- » Certes, l'accès au financement constitue l'un des challenges de l'écosystème startup Tunisien, cependant, l'opérationnalisation du programme de Fonds de Fonds ANAVA dans le cadre de l'initiative nationale Startup Tunisia vient dynamiser la scène du capital-risque. Les deux premiers child-funds ont été annoncés, en l'occurrence, le fonds 216 Capital Fund I géré par 216 Capital Ventures, et le fonds BIF² géré par Silicon Badia. D'autres fonds seront bientôt disponibles pour les startups Tunisiennes à différents stades de développement.

5 L'accès au financement est challengeant pour les entrepreneurs mais la région est en train de gagner en visibilité grâce à ses champions nationaux :

- » Avec la naissance de champions nationaux à l'instar d'InstaDeep, Expensya et GOMYCODE qui ont réussi à réaliser des levées de fonds importantes auprès de structures d'investissement internationales de renommée, les fonds étrangers s'intéressent davantage à sourcer des deals en Tunisie. On parle d'un effet multiplicateur à travers lequel la levée de fonds de startups tunisiennes ramène des structures d'investissement pour d'autres startups. Sur le plan régional (Afrique du Nord), d'autres startups réussissent également à réaliser des levées de fonds importantes ce qui contribue davantage à renforcer l'attractivité de la région.

Cycle de levée de fonds

La levée de fonds constitue une étape importante de tout parcours startup d'un fondateur. Elle inclut souvent plusieurs tours de table allant du pré-amorçage (pre-seed) jusqu'à la Série A et plus. En démarrant votre levée de fonds, il est important de connaître la meilleure option de financement selon vos besoins, le montant à lever, vers qui se diriger pour l'obtenir, et comment arriver à un oui avec les investisseurs. Après avoir réussi votre pitch, vous devez vous préparer à l'étape de closing. Il est crucial de se rappeler que cette étape est délicate et que vous ne devriez pas vous précipiter vu que les accords que vous allez faire à ce stade auront des répercussions sur votre business. Une fois la transaction clôturée, ce n'est pas terminé. Il est important de bien gérer les attentes avec les investisseurs et d'entretenir la relation avec eux, vu qu'ils seront votre point de départ quand vous allez démarrer votre prochain tour de table que vous devriez commencer à planifier. Ceci crée un cycle de levée de fonds comme indiqué sur le schéma suivant :

Que faire après la clôture :

- Comment gérer les attentes des investisseurs ?
- Comment mettre en place un système de gestion des relations avec les investisseurs ?
- Comment se préparer pour le prochain tour de table ?

Passer à la clôture :

- Comment négocier avec les investisseurs ?
- Quand faut-il dire non ?
- Se mettre d'accord sur la term sheet.
- Passage à diligence raisonnable.

Commencer à lever des fonds :

- Quelles sont mes options de financement ?
- Comment procéder pour valoriser mon entreprise ?
- Combien devrais-je lever ?
- Comment réaliser un bon pitch ?
- Comment arriver à un "oui" ?
- Comment trouver et rencontrer le bon investisseur ?

Lever ou ne pas lever :

- Où en suis-je de mon parcours de startup ?
- Pourquoi effectuer une levée de fonds ?
- Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ?

Avant de lever des fonds :

- Quels sont les termes que je devrais connaître ?
- Ma startup est-elle enregistrée et constituée correctement pour lever des fonds ?
- Est-ce que j'ai les mécanismes nécessaires pour démarrer une levée de fonds ?

Les bases de la levée de fonds

Lever ou ne pas lever



Destination : Décider de lever ou non des fonds.



Directions : Ne perdez pas de temps ni d'énergie à lever des fonds si ce n'est pas nécessaire pour votre startup. Pour vous aider dans votre prise de décision, vous devez suivre trois étapes :

Où en êtes-vous dans votre parcours startup ?

Le point de départ pour déterminer si c'est le bon moment pour vous de lever des fonds est d'évaluer où vous en êtes dans votre parcours startup. La meilleure façon de procéder est de comparer votre startup aux différents stades d'investissement et aux exigences et attentes des investisseurs qui y sont associées comme indiqué ci-dessous.

Conditions	Pré- amorçage	Amorçage	Série A	Série B
Équipe de départ	✓	✓	✓	✓
Idée	✓	✓	✓	✓
Besoin et taille du marché	✓	✓	✓	✓
Prototype	✓	✓	✓	✓
Plan d'affaires (Business Plan)	✓	✓	✓	✓
Bêta et tests utilisateurs	✓	✓	✓	✓
MVP (Minimum Viable Product)		✓	✓	✓
Modèle de revenus et prix		✓	✓	✓
Adaptation produit-marché (Product-Market fit)		✓	✓	✓
Génération de revenus		✓	✓	✓
Croissance, marketing		✓	✓	✓
Actifs et valorisation			✓	✓
Technologie et ingénierie internes			✓	✓
Développement du produit			✓	✓
Nouveaux marchés			✓	✓
Développement de l'équipe			✓	✓
Bénéfices				✓
Augmentation des revenus				✓
Structuration pour les fusions et les acquisitions (M&A)				✓

Comme vous pouvez le constater dans le tableau de comparaison ci-dessus, les exigences et/ou les attentes des investisseurs sont associées à différents stades de maturité de la startup. Lors des premiers tours de table, les jalons liés à la phase de pré-amorçage nécessitent d'avoir une idée claire et bien structurée, d'avoir évalué l'opportunité du marché, et d'avoir une première équipe fondatrice. Dans la plupart des cas, ce stade inclut également la disposition d'un prototype du produit ou du service, d'un business plan, ainsi qu'un minimum de traction reflétant l'intérêt du marché. Le financement à ce stade provient souvent de la famille et des amis, de subventions accordées par des accélérateurs et des incubateurs, de prêts à faible taux d'intérêt ou de capitaux provenant d'investisseurs providentiels (Business Angels). Ceci est très différent des stades de maturité ultérieurs tels que la série A et plus car à ces stades, les attentes des investisseurs sont souvent beaucoup plus élevées, reflétant la taille et la croissance de l'entreprise ainsi que les montants des tickets demandés.

Le stade où vous en êtes dans votre parcours de startup déterminera (1) si vous êtes prêt à lever des fonds et (2) le stade de financement que vous devriez viser.



Zoom : L'auto-amorçage : l'expérience de la startup marocaine Inyad.

Inyad a pour mission d'accompagner la transition des business traditionnels vers le monde digital dans la région MENA. Ses principaux produits sont Konnash, une application permettant le suivi des dettes des clients ; Mahaal, une application de vente en ligne et en magasin ; et Takam, une application de gestion du personnel et de la paie. Inyad a levé plus de 8 millions de dollars en cinq tours de table. Sachant qu'il ne serait pas en mesure de lever des fonds sans démontrer une traction, le fondateur d'Inyad, Moncef Chlouchi a amorcé son entreprise en 2018. Plutôt que de se concentrer sur la levée de fonds à ce stade précoce, Moncef a mis toutes ses économies et son énergie dans la construction et l'adaptation d'un produit qui pourrait résoudre des problèmes réels pour les petites entreprises de la région MENA. Il a capitalisé sur ses ressources existantes et s'est appuyé sur le soutien des personnes qui l'entouraient. Aujourd'hui, les applications d'Inyad ont atteint 5 millions de téléchargements. Inyad possède une communauté de 800 000 utilisateurs actifs à travers la région MENA. Un montant impressionnant de 20 milliards de dollars de transactions clients et fournisseurs passent par son application Konnash chaque année.



Boussole : Où en-êtes vous de votre parcours de startup ?

» Stades d'Investissement ([Glossaire](#)).

Pourquoi effectuer une levée de fonds ?

Vous avez déterminé que votre startup est à un stade où vous pouvez envisager de lever des fonds. L'étape suivante du processus consiste à déterminer l'objectif de cette levée de fonds. Il est important de se rappeler qu'il n'est pas obligatoire pour les startups de recourir à des fonds externes, vos revenus existants pourraient suffire pour financer votre croissance, ou vous pouvez délibérément choisir d'éviter de partager des capitaux avec des parties externes ou de contracter des dettes.

Comme pour déterminer où vous en êtes dans votre parcours startup, l'objectif de votre levée de fonds est souvent associé à des jalons spécifiques que vous voulez atteindre. Ces jalons diffèrent selon le stade auquel vous vous trouvez dans votre parcours et déterminent l'objectif de votre levée de fonds. Certains des jalons principaux généralement associés aux différents stades de développement sont indiqués ci-dessous :

Pour les entreprises en **phase de démarrage**, la levée de fonds peut débloquer des ressources qui vont vous permettre de :

- » Construire une marge de manœuvre financière.
- » Développer un produit ou un service.
- » Étudier le marché.
- » Tester les hypothèses.
- » Constituer une équipe compétente.
- » Lancer un produit ou un service sur le marché.

Pour les entreprises en **phase de croissance**, la levée de fonds peut vous permettre de :

- » Renforcer les différentes branches de l'entreprise comme les ventes ou le marketing.
- » S'étendre sur de nouveaux marchés.
- » Mettre à l'échelle les activités de l'entreprise.
- » Lancer de nouveaux produits ou services.
- » Gagner en crédibilité sur le marché.
- » Construire des partenariats et des réseaux stratégiques.

Si votre startup est prête à lever des fonds et que vous connaissez clairement l'objectif du tour de table, le financement externe peut être un excellent moyen pour accélérer le développement de votre entreprise, lever les barrières financières, et vous permettre de vous positionner sur votre marché. Outre le financement, la levée de fonds peut également apporter une assistance technique, et vous donner accès à l'appui des parties prenantes qui opèrent dans votre domaine d'activité.



Boussole : Pourquoi lever des fonds ?

» **Conseils pour savoir quand c'est le bon moment pour lever des fonds.**



Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ?

Maintenant que vous avez évalué où en est votre startup dans son parcours, l'objectif de votre levée de fonds ainsi que les jalons spécifiques que vous souhaiteriez atteindre à travers ce tour de table, vous pouvez penser au "bon moment" pour entamer la levée de fonds.

Le bon moment pour lever des fonds dépend de facteurs externes et internes. Il s'agit notamment :

- » **Du moment où les fonds sont versés.** Près d'un tiers des tours de table de capital-risque ont lieu entre janvier et mars. Cela est souvent lié aux processus internes des sociétés de capital-risque. D'autres investisseurs, tels que les institutions financières de développement, les accélérateurs et les incubateurs, ainsi que les gouvernements ont des cycles similaires liés aux processus internes. Il est donc important de comprendre ces cycles afin d'y synchroniser votre levée de fonds.
- » **De la marge de manœuvre.** Votre marge de manœuvre est le temps restant (généralement mesuré en mois) avant que vous ne manquiez de fonds. Le calcul de votre marge de manœuvre est l'un des facteurs les plus importants pour vous aider à déterminer le moment idéal pour lever des fonds. La marge de manœuvre de votre entreprise peut être calculée en divisant votre solde de trésorerie actuel par votre taux de combustion net.
- » **Du temps moyen nécessaire pour réaliser la levée des fonds.** La durée moyenne d'une levée de fonds diffère selon les tours et est généralement associée à la taille du financement requis. Le tableau suivant présente une ventilation du temps moyen nécessaire pour lever des fonds ainsi que le montant moyen à lever selon le tour de table.

Tour de table	Pré-amorçage	Amorçage	Série A	Série B	Série C
Durée moyenne nécessaire pour	6 mois	14 mois	15 mois	20 mois	17 mois
Montant moyen levé en dollars	32 000	150 000	3 millions	12 millions	32,5 millions



Consignes : Le moment de la levée de fonds doit être aligné avec les cycles d'investissement des investisseurs ciblés, votre marge de manœuvre financière (runway), et le temps moyen nécessaire pour lever selon le stade de votre entreprise. Pour simplifier, on peut dire que le moment de la levée des fonds correspond au moment où votre marge de manœuvre financière est inférieure au financement dont vous avez besoin pour atteindre votre prochain jalon de croissance.



Boussole : Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ?

- » Comment calculer la marge de manœuvre financière de votre startup ?
- » Cinq facteurs à prendre en compte en calculant la marge de manœuvre financière de votre startup.
- » Combien de temps devez-vous consacrer à la collecte de fonds ?



Avant de lever des fonds



Destination : Avoir les éléments de base pour initier une levée de fonds.



Directions : Se préparer avant de commencer à lever des fonds augmente considérablement vos chances et vous aide à mieux gérer les exigences du processus. Cela inclut la maîtrise du jargon des investisseurs ainsi que la disposition d'une gouvernance et d'opérations de base en place. Même si pas toutes les exigences de la gouvernance présentées au niveau de cette section vous concernent à ce stade, il est recommandé d'en être conscient dès le départ afin de savoir à quoi vous devriez vous attendre tout au long de votre parcours de startup.

Quels sont les termes que vous devez connaître ?

Les investisseurs ont tendance à avoir leur propre jargon lorsqu'il s'agit de décrire les opérations et les opportunités d'investissement. Nous avons élaboré un aide-mémoire sur le jargon des investisseurs pour vous munir des notions de base et des termes à savoir absolument avant de lancer votre levée de fonds.



Boussole : Quels sont les termes à connaître ?

» [Aide-mémoire sur le jargon des investisseurs.](#)

Votre startup est-elle enregistrée et constituée pour lever des fonds ?

Avoir une hygiène commerciale de base comprenant l'enregistrement et la constitution de votre entreprise constitue l'un des aspects les plus importants pour entamer une levée des fonds. L'enregistrement de votre entreprise s'accompagne souvent d'exigences de conformité. Le choix du lieu d'incorporation de votre entreprise est l'une des décisions les plus importantes à prendre. Certaines juridictions ont des restrictions sur les investissements étrangers ce qui empêche les entreprises d'accéder à des fonds étrangers, ceci représente un problème majeur en Afrique étant donné que la majorité des financements en capital-risque proviennent de l'étranger. Le lieu d'incorporation d'une entreprise peut également accroître ou réduire la confiance des investisseurs. Certaines juridictions sont mieux notées par les investisseurs car elles ont la réputation de disposer de meilleurs cadres institutionnels et réglementaires pour régir les entreprises et les investissements. Cela comprend entre autres la protection des actionnaires minoritaires, des exigences de divulgation claires, et un contrôle limité des capitaux gouvernementaux et de la propriété intellectuelle.



Zoom : Surmonter le contrôle des changes. L'exemple de la Tanzanie.

De nombreux pays d'Afrique appliquent un contrôle des changes. Les contrôles des changes constituent l'un des plus grands obstacles pour les startups africaines qui tentent d'attirer des fonds étant donné leur dépendance à l'égard des financements internationaux. En termes simples, les réglementations relatives au contrôle des changes interdisent les transactions à travers lesquelles le capital ou le droit au capital est directement ou indirectement exporté du pays sans l'autorisation du gouvernement. Dans certains cas comme en Afrique du Sud, cela s'étend également à la Propriété Intellectuelle (PI) car elle peut être quantifiée financièrement. La PI génère des revenus et par conséquent, des impôts doivent être payés dans la juridiction où la PI est détenue. Pour les investisseurs internationaux, cela signifie que faire rapatrier leur argent ou leurs actifs d'un pays après avoir réalisé un investissement est soit impossible, soit soumis à l'autorisation du gouvernement ce qui décourage souvent les investisseurs internationaux et oblige par conséquent les startups à s'exporter à l'étranger au moment de la levée fonds auprès d'investisseurs internationaux.

En Tanzanie, il existe des restrictions importantes sur les échanges d'actifs majeurs et le contrôle des changes. La loi sur la concurrence loyale exige que les entreprises déposent un dossier auprès de la Commission de la Concurrence Loyale (FCC) ce qui peut s'avérer très coûteux pour les entreprises encore en phase de démarrage. Le coût se situe entre 25 et 100 millions de TZS. La plupart des jeunes entreprises contournent ce problème en enregistrant une entreprise totalement distincte à l'étranger dans une juridiction plus favorable où les contrôles des changes sont limités. La propriété intellectuelle est alors concédée sous licence à l'entité offshore et celle-ci met en place des investissements pour développer et détenir la nouvelle propriété intellectuelle. Au fil du temps, l'entreprise est moins dépendante de l'ancienne propriété intellectuelle et paie de moins en moins d'impôts sur celle-ci. Il est fortement recommandé aux jeunes entreprises qui cherchent à lever des fonds étrangers d'entrer en contact avec des entrepreneurs ayant levé des fonds dans des juridictions plus favorables, ou encore de recourir à des cabinets de conseils afin de les orienter.

Avez-vous mis en place une gouvernance de base ?

Accord des fondateurs (Founders' agreement)

L'accord des fondateurs régit le fonctionnement des relations entre les cofondateurs dans le futur, la structuration de votre entreprise, ainsi qu'il définit l'apport de chaque co-fondateur à l'entreprise. Bien qu'il soit souvent facultatif, il y a plusieurs raisons pour lesquelles il est important d'établir un accord des fondateurs pour une startup en phase de démarrage. L'accord des fondateurs permet de :

- » Clarifier le rôle de chaque actionnaire dans l'entreprise.
- » Fournir une structure pour résoudre les conflits entre les fondateurs.
- » Donner une clarté sur la démarche à suivre au cas où un associé souhaiterait entrer ou sortir de l'entreprise.
- » Protéger les propriétaires minoritaires.
- » Représenter un indicateur de sérieux et de crédibilité pour les investisseurs.



Consignes : Rappelez-vous que la création d'une entreprise peut devenir assez complexe si les personnes en charge commencent à diverger et à entrer en conflit. Si cela devait arriver, le fait de disposer de directives claires et acceptées par tous peut être essentiel à la survie de l'entreprise.

Pacte d'actionnaires (Shareholders' agreement)

Contrairement à la feuille de modalités (Term Sheet) qui représente un ensemble non contraignant de conditions de base pour un accord commercial, le pacte d'actionnaires est conclu à l'issue du processus de diligence raisonnable et constitue un document juridiquement contraignant. Il doit refléter dans une large mesure les dispositions de la feuille de modalités sauf si des problèmes apparaissent au cours du processus de diligence raisonnable et doivent être traités spécifiquement au niveau du pacte d'actionnaires.

Un pacte d'actionnaires est généralement conclu entre un investisseur, les actionnaires existants de la société (généralement les fondateurs), et la société elle-même. Ce document est neutre et ne doit en aucun cas favoriser une partie en particulier. L'accord documente la relation entre chaque partie et définit les spécificités de l'investissement en termes de nombre et de catégorie des parts que l'investisseur recevra, ainsi que le montant à verser pour ces actions.

Tableau de capitalisation (Capitalisation table)

Un tableau de capitalisation (ou "cap table") fournit aux investisseurs une visibilité sur la propriété de l'entreprise. Grâce au tableau de capitalisation, un investisseur sera en mesure de déterminer la répartition du capital entre les fondateurs, les investisseurs et les employés. Chaque pourcentage d'équité révèle qui a le plus de contrôle sur la startup. Étant donné que la plupart des startups exigent un accord de vote entre les actions ordinaires et les actions préférentielles, le tableau de capitalisation fournit un aperçu sur la façon dont les décisions importantes seront prises. Les tableaux de capitalisation deviennent de plus en plus importants au fur et à mesure de la croissance de votre entreprise et de la dilution des capitaux propres. Rappelez-vous que la création de votre premier tableau de capitalisation ne devrait pas être compliquée, une simple feuille de calcul excel avec un minimum de données est suffisante.



Consignes : Ceci est principalement pertinent pour les startups ayant levé des fonds auparavant.

Plan d'actionnariat salarié (ESOP)

En fonction du stade de développement de votre entreprise, vous pouvez envisager d'établir un plan d'actionnariat salarié (ESOP) afin d'inciter votre équipe à rester engagée tout au long du parcours et de bénéficier de votre croissance et de votre levée de fonds. Il existe quatre structures ESOP différentes à savoir, l'actionnariat direct, l'actionnariat par options, les régimes basés sur la confiance, et les régimes fantômes. Chaque structure fonctionne différemment. L'ESOP le plus communément utilisé est un accord standard d'actionnariat direct. Dans de nombreux cas, un ESOP sera mis en œuvre tout au long du parcours de la levée de fonds d'une entreprise, cependant, il est important d'en être conscient dès le départ afin de conserver suffisamment d'actions à offrir aux salariés.

Conseil d'administration et conseillers (Board of directors and advisors)

Le conseil d'administration est un groupe d'individus, généralement composé d'une combinaison de membres exécutifs de l'entreprise et de grands actionnaires. Ils sont responsables de la gouvernance, de la supervision de la gestion et de la direction stratégique de l'entreprise. Contrairement au conseil consultatif, le conseil d'administration a le dernier mot et la responsabilité formelle des décisions prises pour l'entreprise.

Un conseil consultatif est une structure composée de personnes qui offrent des conseils et une assistance technique à l'entreprise. Les membres d'un conseil consultatif sont généralement des professionnels très expérimentés et externes à l'entreprise qui peuvent donner leur avis sur un large éventail de sujets, allant des ventes et du marketing à la gestion d'équipe. Même si le conseil consultatif est en mesure de contribuer à la croissance de l'entreprise, ses conseils ne sont pas contraignants et ne possèdent aucune autorité juridique en rapport avec la prise de décision au nom de la direction ou de l'entreprise.



Boussole : Gouvernance.

- » [Comprendre la gouvernance d'entreprise.](#)
- » [Modèle de contrat de fondateur.](#)
- » [Modèle de contrat d'actionnaire.](#)
- » [Différents types d'ESOPs et considérations clés.](#)
- » [Modèle de tableau de capitalisation pour les fondateurs en phase de démarrage par le Founder Institute.](#)
- » [Tableau de capitalisation expliqué \(vidéo\).](#)

De quoi avez-vous besoin pour commencer à préparer votre data room ?

Si vous réussissez à susciter l'intérêt des investisseurs, l'étape suivante est généralement celle de la due diligence ou diligence raisonnable. Au cours du processus de due diligence, les investisseurs vous demanderont de partager les documents de votre entreprise et d'autres documents relatifs à votre activité. Une façon pratique de répondre à cette demande est de mettre en place une ("data room") où vous centralisez tous les documents importants dans un seul espace en ligne sécurisé ce qui permettra d'assurer une communication efficace avec les investisseurs potentiels.

Il est crucial de fournir assez d'informations pour susciter l'intérêt et démontrer l'expertise, sans pour autant inonder la data room avec des documents inutiles. En choisissant les documents à inclure, n'oubliez pas que l'objectif principal d'une data room est de simplifier et d'accélérer le processus de la levée de fonds. Une data room comprend généralement cinq catégories de données présentées dans ce tableau. Nous avons également ajouté quelques exemples de documents que nous vous recommandons d'inclure dans chaque catégorie.

Catégorie	Documents
Données financières	<ul style="list-style-type: none">» Les déclarations de profits et de pertes» Les projections financières» Les audits (y compris les comptes)» Le tableau de capitalisation» Toutes les informations sur les tours de tables précédents antérieurs» Les déclarations pro-forma de l'année prochaine» Les comptes de gestion
Documents de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none">» Pitch deck» Conventions de vote» Statuts de la société (y compris les versions modifiées et mises à jour)» Accords sur les droits des investisseurs» Accords de partenariat» Accords de premier refus et de co-vente» Contrats avec les clients» Procès-verbaux des réunions (notamment ceux des réunions du conseil d'administration)» Consentements et actions du conseil d'administration» Documents du conseil d'administration» Pacte d'actionnaires» Étude de marché» Analyse concurrentielle» Processus de vente» Elements marketing» Plan d'affaires ou business plan (de préférence une seule page)» Directives relatives à l'image de marque» Bail de bureau» Litiges juridiques
Propriété intellectuelle	<ul style="list-style-type: none">» Brevets (accordés et déposés)» Stratégie en matière de propriété intellectuelle» Détails des licences de logiciels (et tout logiciel libre que vous utilisez)» Propriété des noms de domaine
Employés	<ul style="list-style-type: none">» Tous les contrats des employés passés et présents avec les postes, les salaires et les enregistrements» Liste des employés actuels, salaires et postes» Tous les contrats des stagiaires passés et présents» Tous les contrats des consultants passés et présents
Technologie	<ul style="list-style-type: none">» Diagramme de l'architecture du système» Documentation de l'API» Exportation du backlog du produit» Produits existants (par sécurité, vous pouvez vous contenter des captures d'écran)» Intégrations



Consignes : Il n'est jamais trop tôt pour commencer à mettre en place votre data room. La préparation et l'organisation de votre data room est essentielle dans votre démarche de levée de fonds vu qu'elle augmentera significativement vos chances de succès tout en vous laissant de l'espace pour continuer à gérer les demandes de votre équipe pendant cette période assez délicate. Cela permet également de se préparer à la phase de diligence raisonnable quand vous entamez le processus de closing avec les investisseurs. La data room contient des documents sensibles, il est donc important que vous gériez les paramètres d'accès et de sécurité afin qu'ils ne soient accessibles qu'à ceux qui en ont besoin.



Zoom : Organiser ses finances, l'expérience de Tanko Food au Togo.

Tanko Food est une entreprise agroalimentaire spécialisée dans la transformation de la tomate. Fondée en 2016 par Ismaël Mamadou-Tanko, l'entreprise propose une solution aux pénuries, à la flambée des prix des tomates en saison sèche, et à leur gaspillage en saison des pluies. Contrairement à la majorité des produits sur le marché, les produits Tanko Food sont sans additifs.

Selon le fondateur, Ismaël, les entrepreneurs togolais ne sont pas encore conscients de l'importance de maîtriser les aspects financiers de leur activité et de tenir leur comptabilité de manière rigoureuse et régulière, se focalisant plutôt sur la rentabilité et les indicateurs de production/vente. Il souligne que la rentabilité est l'indicateur qui compte le plus pour les banques et les investisseurs. Par conséquent, il est crucial de tenir les comptes et les états financiers à jour dès le départ afin de pouvoir accéder au financement et développer son produit dans le futur. Ismaël recommande de suivre les indicateurs financiers tous les trimestres, voire tous les mois, et de faire appel à des comptables et à des experts financiers au besoin.



Boussole : Organiser sa data room.

» [Comment préparer une dataroom pour sa startup.](#)



Commencer à lever des fonds



Destination : Attirer le bon financement pour votre startup.



Directions : Afin de maximiser vos chances d'accès au bon financement, vous devez connaître les options de financement qui s'offrent à vous, vos besoins, vers qui se tourner, et comment pitcher.

Quelles sont vos options de financement ?

Au-delà des fonds propres, il existe de nombreuses options de financement pour les startups. Les différents types de financement sont associés à différents types d'investisseurs (voir le [glossaire des types d'investissement](#) et [des types d'investisseurs](#) pour avoir une vue d'ensemble) et présentent souvent des caractéristiques différentes qui peuvent vous aider à choisir le type de financement qui vous convient le mieux. En choisissant l'option de financement, vous devez prendre en considération les attributs suivants :

- » **Disponibilité :** Cette option de financement est-elle disponible sur votre marché ?
- » **Accessibilité :** Cette option de financement est-elle accessible ?
- » **Coût du capital :** À quoi devez-vous renoncer pour obtenir cet investissement ?
- » **Flexibilité :** Votre entreprise sera-t-elle en mesure d'effectuer des paiements réguliers et échelonnés ?
- » **Contrôle :** Cet investissement affectera-t-il votre capacité à gérer votre entreprise ?
- » **Sûretés/garanties :** Les investisseurs peuvent-ils saisir les actifs ou devez-vous les rembourser personnellement si l'entreprise ne peut pas les rembourser ?
- » **Dilution :** Quelle part de votre entreprise devrez-vous céder pour l'investissement ?



Consignes : Les fondateurs en phase de démarrage doivent être conscients des options qui s'offrent à eux, mais le plus important est de savoir qu'ils ont des options. C'est à ce stade précis que les fondateurs doivent réfléchir à la manière de faire correspondre leurs besoins en financement avec le bon type d'investisseur et le type d'investissement.



Boussole : Quelles sont mes options de financement ?

- » [Les différents types d'investissement \(Glossaire\).](#)
- » [Les différents types d'investisseurs \(Glossaire\).](#)
- » [Apprendre à connaître les SAFE \(Simple Agreement for Future Equity\).](#)



Dans le tableau suivant, nous mettons en correspondance ces caractéristiques avec les options de financement les plus courantes en Afrique et fournissons des conseils sur la manière et le moment d'utiliser les différentes options.

Option	Pourquoi utiliser	Pour	Contre	Conseils
Actions Ordinaires (Equity)	<ul style="list-style-type: none"> Investir dans l'équipe ou le produit nécessaire pour générer des revenus sans avoir à mettre de côté des fonds pour des paiements récurrents. Augmenter l'activité en développant des produits ou des marchés supplémentaires. 	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilité : L'equity pour les startups en Afrique a augmenté de manière significative au cours de la dernière décennie dans la plupart des marchés. Flexibilité : L'equity s'accompagne souvent d'un transfert de propriété à des actionnaires qui peuvent avoir des motivations différentes, telles que la maximisation du rendement pour les investisseurs. Garanties : Les risques (et les bénéfices) sont partagés avec l'investisseur. Les actifs ne seront pas saisis et vous n'aurez pas à rembourser si l'entreprise fait faillite. 	<ul style="list-style-type: none"> Coût du capital : Les capitaux propres exigent que vous renonciez à la propriété (et aux bénéfices futurs) de votre entreprise. Du pré-amorçage à l'amorçage, le pourcentage à céder se situe généralement entre 10 et 25 %. Accessibilité : Les fonds propres nécessitent souvent une évaluation, ce qui peut être délicat pour les entreprises en phase de démarrage qui n'ont pas encore de flux de revenus ou d'actifs prévisibles. Dilution : Au fur et à mesure que l'entreprise se développe et lève plusieurs tours de table, les actions détenues par l'équipe fondatrice se diluent. En règle générale, chaque tour de financement par actions dilue l'entreprise de 10 à 20 %. 	<ul style="list-style-type: none"> Les actions doivent être réservées aux cas où le fondateur cherche à échanger une valeur à long terme contre des investissements à long terme. De nombreux fondateurs regrettent d'avoir cédé des actions trop tôt. À un stade précoce, il est plus stratégique de travailler avec des Business Angels qui peuvent vous offrir des conditions favorables. Envisagez les notes convertibles et les financements mixtes comme de bonnes options alternatives pour minimiser le montant des actions cédées. Lorsqu'ils sont disponibles, les SAFE apparaissent comme une option pour les fondateurs en phase de démarrage, car ils ne nécessitent pas de valorisation.
Dettes	<ul style="list-style-type: none"> Financement d'activités opérationnelles telles qu'une nouvelle campagne de marketing pour votre produit. Financement d'actifs. Peut permettre de lever rapidement des fonds pour vous aider à franchir des étapes importantes pendant les tours de table ou jusqu'à ce que vous soyez en mesure d'obtenir des conditions plus favorables. 	<ul style="list-style-type: none"> Accessibilité / coût du capital : La dette est moins chère que les fonds propres et son accès est souvent plus rapide que celui de l'equity. L'exception est le financement des revenus qui peut devenir coûteux si les revenus augmentent rapidement. Dilution / propriété : Aucune dilution n'est requise pour la dette. Ceci peut être bénéfique pour les fondateurs et les prêteurs. Les prêteurs peuvent obtenir une part des revenus d'un bon business, sans avoir à se soucier d'une stratégie d'exit ou de la prochaine étape de levée de fonds. Flexibilité : Dans le cas du financement par les recettes, le remboursement n'intervient que si l'entreprise réalise un bénéfice. Cette caractéristique peut aider les entreprises à survivre aux périodes de baisse de revenus. 	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilité : La dette est la source de financement la plus courante en Afrique, mais elle a souvent été hors de portée des startups. Cette situation est en train de changer grâce à l'introduction d'une série d'options innovantes telles que le financement des revenus, la dette à risque et les initiatives d'emprunt parrainées par le gouvernement. Flexibilité : La dette ne s'accompagne pas d'un changement de la structure de propriété, mais elle s'accompagne de l'obligation de pouvoir effectuer des remboursements récurrents. Garanties : La dette exige souvent que vous disposiez de revenus récurrents pour prouver votre capacité de remboursement, ou d'actifs sur lesquels le financement peut être garanti. 	<ul style="list-style-type: none"> La dette est souvent une meilleure option que les actions pour financer des activités opérationnelles, comme une nouvelle campagne de marketing pour votre produit. De nombreuses banques et agences gouvernementales offrent une gamme de programmes et d'initiatives de prêts, de crédit ou d'endettement aux petites et moyennes entreprises comme forme de financement plus accessible. Les tendances émergentes comme le financement des revenus et la dette à risque (venture debt) sont un outil de plus en plus populaire pour les startups.
Subventions	<ul style="list-style-type: none"> Construire et tester un produit minimum viable (MVP) avant sa commercialisation. Commercialisation du MVP. 	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilité : Un nombre croissant de programmes de subventions en Afrique ciblant les startups en phase de démarrage. Elles sont généralement distribuées par le biais de programmes d'accélération et de concours. Coût du capital : Option la moins chère pour les fondateurs car ils n'ont pas à rembourser de prêt ou à céder des parts. Il n'est pas nécessaire de partager les bénéfices de l'entreprise en cas de génération de bénéfices. Dilution/Propriété : Conserver la pleine propriété de l'entreprise. Garanties : Aucune garantie n'est requise. Les actifs ne seront pas saisis et vous n'aurez pas à rembourser si l'entreprise fait faillite. 	<ul style="list-style-type: none"> Accessibilité : Il est difficile de s'y retrouver dans le processus de demande de subvention. Coût du capital : Coûts cachés liés à la complexité des critères d'admissibilité et des exigences en matière de reporting. Flexibilité : Les critères d'admissibilité et les exigences en matière de dépenses peuvent orienter l'entreprise dans une direction inattendue ou non planifiée. 	<ul style="list-style-type: none"> Les subventions sont un excellent moyen pour les startups en phase de développement de leur offre de produit initiale ou du test produit sur le marché. Soyez prêt à consacrer du temps à l'établissement de rapports sur les subventions ou à investir dans des personnes capables de le faire.
Mezzanine	<ul style="list-style-type: none"> Construire et tester un produit minimum viable (MVP) avant sa commercialisation. Commercialisation du MVP. 	<ul style="list-style-type: none"> Coût du capital : Atténue le risque pour les investisseurs, ce qui signifie de meilleures conditions de financement que les actions. Est moins coûteux que les actions en termes de coût global du capital. Flexibilité : Elle offre beaucoup plus de souplesse pour structurer le coupon, l'amortissement et les clauses restrictives afin de répondre aux besoins spécifiques de l'entreprise en matière de flux de trésorerie. Dilution / propriété : Pour les fondateurs, ce véhicule de financement dilue moins la valeur de leur part dans l'entreprise. Pour les investisseurs, il augmente la valeur des actions détenues par les actionnaires existants, même s'ils n'ont pas une participation aussi importante. 	<ul style="list-style-type: none"> Accessibilité / coût du capital : Peut être excessivement complexe et coûteux à organiser, et comporte souvent un taux d'intérêt plus élevé qu'un prêt bancaire. Dilution / propriété : Les entrepreneurs doivent tenir compte du fait que les prêteurs de fonds mezzanine auront un droit de vote au conseil d'administration de l'entreprise et des capacités importantes pour prendre des mesures décisives si l'entreprise ne répond pas à ses projections financières. Flexibilité : Les entrepreneurs peuvent avoir besoin d'effectuer des paiements réguliers aux investisseurs, ce qui signifie que des fonds doivent être mis de côté. De plus, les entrepreneurs peuvent se retrouver forcés à avoir des restrictions en termes de stratégie de dépenses des fonds. 	<ul style="list-style-type: none"> Si vous pouvez prévoir avec certitude que votre startup prendra rapidement de la valeur, vous pouvez envisager de restructurer les prêts mezzanine coûteux en un seul prêt senior à un taux d'intérêt inférieur, ce qui vous permettra d'économiser sur les frais d'intérêt à long terme.

Comment valoriser votre entreprise ?

La valorisation d'une startup représente la valeur de la startup sur le marché. Avant de lever des fonds, il est important de valoriser votre entreprise, cela vous aidera à décider de la part de l'entreprise à céder à un investisseur en échange d'un financement. Plus la valorisation de votre entreprise est élevée, moins vous devrez céder à un investisseur en termes d'actions et de capitaux propres et plus votre entreprise est susceptible de recevoir de l'argent.

Une valorisation élevée d'une startup est basée sur le fait que la startup est capable de démontrer ou de posséder les paramètres suivants :

Paramètre	Description
Modèle économique (Business Model)	Une compréhension claire du modèle économique doit inclure la principale source de revenus de l'entreprise et la manière dont vous prévoyez d'accroître votre part du marché.
Stratégie commerciale	La stratégie commerciale doit identifier comment l'entreprise prévoit d'atteindre ses objectifs et quelles actions vous allez entreprendre pour y parvenir.
Proposition de vente unique (Unique Selling Proposition USP)	L'USP est ce qui distingue votre startup de ses concurrents, et doit être soigneusement évaluée afin que les investisseurs et les clients comprennent pourquoi ils devraient choisir votre startup plutôt que les produits ou services d'un concurrent.
Analyse financière	L'analyse financière doit fournir un aperçu de la situation financière actuelle de votre startup et de ses perspectives d'avenir.
Le potentiel du marché	Le potentiel du marché peut être évalué en examinant des facteurs tels que la taille de la population, les conditions économiques, les besoins des clients et les tendances.
Le paysage concurrentiel	Le paysage concurrentiel peut être analysé en identifiant les entreprises qui dominent actuellement votre espace de marché particulier et comment votre startup prévoit de les concurrencer.



Consignes : La valorisation d'une startup change à chaque tour de table et à chaque fois que la startup atteint un jalon important. Assurez-vous d'avoir une valorisation réaliste avant de solliciter les investisseurs potentiels car si vous sur-évaluez votre entreprise, vous n'arriverez pas à lever des fonds, de même, si vous sous-évaluez votre startup, vous céderez trop de capitaux propres contre un financement faible.

La méthode de valorisation à utiliser dépend du stade et des réalisations de votre startup.

Pour choisir la méthode qui vous convient le mieux, vous devez tout d'abord déterminer à quel stade vous vous trouvez.



Voici une liste des principales méthodes de valorisation que vous pouvez utiliser :

1

Méthode VC (VCM) : Souvent utilisée par les startups en phase de pré-revenu.

L'investisseur fixe une valeur de sortie anticipée sur la base de l'état actuel et des projections, puis fixe un ROI (retour sur investissement) ciblé ce qui permet d'obtenir une valorisation post-monnaire ou "post-money".

$$\text{Valorisation post-money} = \frac{\text{valeur de sortie}}{\text{ROI}}$$

La valorisation pré-monnaire peut alors être facilement calculée :

Valorisation pré-monnaire = valorisation post-monnaire - capital investi.

Exemple : Un investisseur évalue votre startup à une valeur finale de 1 million de dollars et veut avoir un retour de 20x sur son investissement de 10 000 dollars. Dans ce cas, votre valorisation après investissement (post-monnaire) serait :

$$\frac{1 \text{ million de dollars}}{20} = 50\,000 \$$$

Par conséquent, votre valorisation pré-monnaire serait la suivante :
50 000 \$ - 10 000 \$ = 40 000 \$.

2

Méthode Berkus (carte de pointage) : Cette méthode est utilisée pour évaluer les startups en pré-revenu car elle ne se base pas sur le revenu généré mais plutôt sur cinq facteurs liés à l'entreprise. Cette méthode a été explicitement créée afin de trouver un point de départ sans s'appuyer sur les prévisions financières du fondateur et indique une valeur allant de zéro à 500 000 \$ pour chaque facteur, ce qui donne une valeur potentielle totale de 2,5 millions de dollars.

Exemple : Les cinq facteurs cruciaux d'une startup selon la méthode Berkus sont les suivants :

- » **Une idée solide :** Votre entreprise a une idée commerciale passionnante et viable = Jusqu'à 500 000 \$.
- » **Une équipe de gestion de qualité :** Votre entreprise a réuni une excellente équipe de gestion = Jusqu'à 500 000 \$.
- » **Prototype :** Votre entreprise a un produit ou un prototype solide qui attire les clients = Jusqu'à 500 000 \$.
- » **Relations stratégiques :** Votre entreprise a de puissantes alliances stratégiques, des partenaires, et une base de clients en pleine croissance = Jusqu'à 500 000 \$.
- » **Lancement du produit ou ventes :** Votre entreprise présente des signes de croissance en termes de revenus et une voie vers la rentabilité = Jusqu'à 500 000 \$.

La somme de toutes les valeurs désignées pour chaque facteur donne la valorisation pre-money de l'entreprise.

3 Approche du coût de duplication (Cost to Duplicate Approach) : Cette méthode peut s'appliquer aux entreprises en phase de pré-revenu et de post-revenu mais implique un processus de due diligence assez conséquent. Son objectif est de déterminer combien il en coûterait pour dupliquer la même entreprise à partir de zéro, y compris les actifs tangibles et intangibles. Cette approche est réaliste puisqu'elle évalue les avantages concurrentiels d'une startup. Si le coût de duplication de la startup est très faible, alors sa valeur est faible. En revanche, s'il s'avère coûteux et complexe de reproduire le modèle économique de l'entreprise, la valeur de la startup augmentera à mesure que la difficulté s'accroît.

4 Méthode des comparables : Convient à toutes les startups, en particulier les startups en phase de pré-revenu, cette évaluation est obtenue en comparant la startup avec d'autres startups ayant un business modèle similaire, à un stade similaire, et opérant sur le même secteur d'activité.

Exemple : Une application similaire à celle que vous avez développée a récemment été évaluée par une société de capital-risque à 5 millions de dollars et l'application comptait 100 000 abonnés/utilisateurs actifs. Cela signifie que la société a été évaluée à 50 dollars par utilisateur. Un investisseur pourrait donc utiliser ce point de référence pour évaluer votre application de 3 000 utilisateurs à 150 000 dollars.

5 Méthode des flux de trésorerie actualisés (Discounted Cash Flow DCF) : Applicable aux startups disposant d'un flux de trésorerie historique, cette méthode repose sur l'estimation du flux de trésorerie futur et l'application d'une certaine remise pour obtenir une valeur actuelle. En utilisant la méthode DCF, l'évaluation de votre startup ne sera pas affectée par les tendances et la taille du marché car elle repose uniquement sur des données financières basées sur des hypothèses.

Exemple : [La méthode DCF en action \(vidéo\).](#)

6 La méthode de valorisation par les multiples (Valuation by multiples) : Applicable pour les startups en post-revenu et rentables, c'est l'une des méthodes les plus utilisées. Cette méthode de valorisation est à la fois puissante et simple pour les startups plus matures, elle prend en compte le secteur sur lequel vous opérez, votre concurrence, votre équipe managériale, et d'autres aspects qualitatifs.

Exemple : Votre startup génère un EBITDA de 250 000 \$. En fonction de votre secteur d'activité, de votre concurrence, de votre équipe managériale et d'autres aspects qualitatifs, un investisseur pourrait vous dire qu'il évalue votre entreprise à 5, 10 ou 15 fois votre EBITDA actuel.



Consignes : L'évaluation de la startup dépend également de la géographie. Les startups de la Silicon Valley par exemple, sont mieux valorisées que les startups du reste du monde. Les raisons incluent l'exigence de coûts plus élevés pour embaucher du personnel et développer un produit. Ainsi, lorsque vous valorisez votre startup, assurez-vous de tenir compte de la géographie et considérez que la valeur de votre startup peut être inférieure ou supérieure à celle d'une startup offrant un produit ou un service similaire et opérant sur un marché différent.



Boussole : Comment valoriser votre entreprise ?

» [Valorisation d'une startup : La méthode VC.](#)



Zoom : La bonne affaire ! L'expérience de SweepSouth en Afrique du Sud.

SweepSouth est une société de services de nettoyage opérant en Afrique du Sud, en Égypte, au Kenya et au Nigeria qui met en relation des clients avec des nettoyeurs domestiques à la demande via une plateforme de réservation en ligne. Établie en 2014, SweepSouth a levé plus de 6 millions \$ de financement annoncés depuis 2015 à travers sept tours de table. Leur premier tour de table a été mené par Newtown Partners, un fonds d'amorçage local créé par Vinny Lingham et Llew Claasen, et comprenait Pule Taukobong de African Angels Network (AAN) et le fonds de développement de l'identité (IDF) de Polo Leteka Radebe.

En revenant sur leur parcours de levée de fonds, les fondateurs Aisha R. Pandor et Alen Ribic ont fait remarquer que les valorisations n'ont pas autant d'importance qu'on le pense au stade du pré-amorçage. Il est plus important de lever des fonds pour commencer à construire un produit viable et adapté au marché et de trouver des investisseurs qui sont prêts à participer à votre développement. Les fondateurs ont ajouté qu'aux premiers stades, le plus important est plutôt de travailler avec des investisseurs qui sont eux-mêmes des entrepreneurs. Ils recommandent également aux fondateurs de ne pas lever trop de fonds trop tôt vu qu'il est primordial que les fondateurs conservent leur propriété autant que possible.

Définir le montant à lever (Ask)

Vous avez examiné vos différentes options de financement, vous avez réalisé une valorisation de votre entreprise et vous êtes maintenant prêt à entrer en contact avec des investisseurs potentiels. Combien devriez-vous demander en financement ?

Cette question surprend souvent les fondateurs qui s'attendent à ce que les investisseurs dictent les conditions du financement qu'ils offrent. En réalité, les investisseurs s'attendent plutôt à ce que vous définissiez le montant dont vous avez besoin et que vous le communiquiez clairement dès le départ. Le point de départ pour définir le montant est votre stade de levée de fonds. Les investisseurs offrent généralement des fonds à différents stades associés à la croissance et à la maturité d'une entreprise. Ces stades sont associés à différents jalons et votre "ask" doit correspondre au montant du financement dont vous avez besoin pour franchir ces différents jalons. L'objectif de la levée de fonds peut être le développement du produit, la constitution de l'équipe, l'expansion sur de nouveaux marchés et/ou le renforcement des ventes et du volet marketing. Ces jalons sont associés à certains facteurs liés au revenu et à la rentabilité. Les investisseurs examinent également si vous avez entamé la préparation du prochain tour de table.



Consignes : Attendez-vous à définir clairement votre demande en termes de financement et assurez-vous que vous avez soigneusement calculé le financement qui vous est nécessaire pour couvrir les coûts de la croissance ou de la mise à l'échelle des opérations à un niveau prévu sur une période donnée.



Boussole : Définir le montant à lever (Ask).

- » Calculer le montant que votre startup doit lever.
- » Comment déterminer le montant à lever lors de votre tour de table.

Trouver et rencontrer le bon investisseur

Trouver le bon investisseur

Le processus de la levée de fonds est souvent complexe. L'une des parties les plus difficiles est d'approcher les investisseurs et de leur présenter votre "ask". Afin d'augmenter vos chances de succès et d'optimiser votre recherche, il est important de trouver les investisseurs qui expriment un intérêt à votre activité et qui investissent à votre stade. **Le catalogue des investisseurs** fournit des informations utiles sur les investisseurs les plus actifs sur votre marché, y compris les stades dans lesquels ils investissent, les secteurs qui les intéressent, ainsi que leurs coordonnées et les liens vers leurs réseaux sociaux. Ces informations vous aideront à affiner votre recherche afin d'identifier l'investisseur qui correspond le mieux à votre besoin.



Consignes : La plupart de ces informations peuvent être trouvées en ligne, mais il est également utile d'entrer en contact avec quelques startups du portefeuille des investisseurs qui opèrent dans le même secteur d'activité afin d'obtenir des informations plus précises sur la thèse d'investissement. De plus, il est recommandé de suivre les investisseurs sur les réseaux sociaux ce qui vous donnera une idée plus claire sur leurs attentes.



Zoom : Investir dans des fondatrices et des produits féminins, l'expérience du groupe Africa Trust en Afrique du Sud.

Les investisseurs ont de plus en plus une thèse d'investissement qui définit leurs investissements. Par exemple, des grands noms comme SoftBanks, Tiger Global et Andreessen Horowitz sont tous convaincus que les logiciels et les technologies vont continuer à bouleverser tous les domaines, du commerce à la gouvernance. Ils investissent dans des entreprises à fort potentiel. En Afrique du Sud, nous constatons également que de nombreux investisseurs basent leurs investissements sur des croyances. Par exemple, l'Africa Trust Group est un groupe d'investisseurs qui s'efforce de combler le déficit de financement des femmes fondatrices et qui cible les startups en phase de démarrage. Il gère deux fonds axés sur les femmes entrepreneures : Le fonds Enygma Ventures se focalise sur l'investissement dans des entreprises en phase de démarrage portées majoritairement par des femmes basées en Afrique du Sud, le second, Empress Fund, est un fonds de consortium d'investisseurs providentiels (Business Angels) qui se focalise sur les solutions de financement de l'innovation pour les entreprises appartenant à des femmes, ou leur permettant de se développer en Afrique du Sud dans les secteurs de l'agriculture, de l'énergie et du climat. Les startups répondant aux différents critères de la thèse d'investissement auront beaucoup plus de chances d'entrer en contact avec eux que celles qui ne le font pas.



Boussole : Définir le montant à lever.

- » **Catalogue des investisseurs.**

Entrer en contact avec le bon investisseur

Il n'est pas toujours facile d'entrer en contact avec le bon investisseur. Malgré l'augmentation de la concurrence, plus de moyens sont disponibles pour les identifier. Les options comprennent les réunions virtuelles ou en présentiel, les programmes d'accélération, les médias sociaux, les événements de mise en réseau et les concours. Quand vous entamez la phase de recherche des investisseurs potentiels pensez aux :

- » **Hubs et espaces de coworking.** Les hubs et les espaces de coworking accueillent souvent des concours de startups et des événements de mise en réseau dont beaucoup sont annoncés à travers des communiqués de presse ou via les réseaux sociaux de l'organisateur. Les concours vous offrent un espace pour présenter votre startup. Les événements de mise en réseau, quant à eux, vous donnent l'occasion d'établir des relations avec des investisseurs et des partenaires potentiels.
- » **Programmes d'accélération.** Les programmes d'accélération visent à vous rendre "investor-ready". Ils vous permettent notamment d'accéder à un réseau d'investisseurs ou de bailleurs de fonds. Dans certains cas, ces investisseurs ou bailleurs de fonds peuvent être des sponsors du programme.
- » **Réseaux sociaux.** De nombreux investisseurs, structures d'accompagnement et startups sont actifs sur les réseaux sociaux. Les investisseurs ont souvent recours à ces canaux pour promouvoir un appel à candidatures ou encore pour lancer un nouveau fonds. Les structures d'accompagnement communiquent sur leurs événements ainsi que sur d'autres opportunités de financement dans l'écosystème. Les startups peuvent également s'en servir pour atteindre directement les investisseurs au moment de la levée de fonds.
- » **Connexions avec d'autres startups.** Une culture d'entraide règne dans la plupart des écosystèmes de startup en Afrique. Les startups connectent souvent d'autres startups à la recherche de fonds avec des structures d'investissement afin de les aider à accéder au financement. L'établissement de relations avec d'autres startups peut être un excellent moyen de tirer parti de leurs réseaux et d'entrer en contact avec les bons investisseurs.



Consignes : Les investisseurs n'acceptent pas toujours les candidatures spontanées. Il est fortement recommandé d'établir des relations et des connexions bien avant.



Zoom : Recourir aux accélérateurs pour devenir "investor-ready", l'expérience de Wattnow en Tunisie.

Wattnow souligne l'importance d'élargir son réseau et de participer à des programmes de soutien aux entrepreneurs, non seulement pour optimiser son modèle économique, mais aussi pour gagner en visibilité, notamment auprès des investisseurs. Participer à des événements clés où une startup peut entrer en contact avec des investisseurs potentiels est un moyen très efficace pour établir des relations. Le fondateur de Wattnow, Issam Smaali, indique que sa participation au programme du Founder Institute Tunisia lui a permis d'entrer en contact avec son premier business angel et d'assurer sa participation à la première cohorte de Flat6Labs Tunis, où il a reçu son premier financement et a pu entrer en contact avec d'autres VCs et Business Angels par la suite.

Participer à des programmes de préparation à l'investissement "investment-readiness" est également crucial. Wattnow a rejoint plusieurs programmes dont Endeavor Catalyst, Plug and Play au Maroc, et Katapult Africa Accelerator.

Qu'est-ce que vous devez inclure dans votre pitch ?

Vous avez choisi votre option de financement, valorisé votre entreprise, défini votre le montant à lever, trouvé les bons investisseurs potentiels, et vous avez décroché une opportunité de pitch.

Les séances de pitch sont le moyen classique qui permet de donner aux investisseurs un aperçu clair sur les différents aspects de votre business. La première impression est importante. Votre pitch doit être visuel, factuel, ciblé et pertinent. Utilisez votre pitch en tant que moyen pour raconter l'histoire derrière le lancement de votre entreprise, ceci permettra de susciter encore plus l'enthousiasme des investisseurs.

La clarté est clé. Bien que chaque pitch deck soit différent, les investisseurs s'attendent souvent à voir certaines diapositives au niveau du pitch deck. Les voici :

- » Le problème que vous essayez de résoudre
- » La solution que vous proposez
- » Le marché cible
- » Les concurrents
- » La traction
- » La stratégie de croissance
- » L'équipe
- » Les finances
- » L'impact envisagé
- » Les risques
- » Les fonds nécessaires et leur distribution

Afin de vous assister dans la préparation de votre pitch, nous avons rassemblé ces éléments dans le tableau suivant :

Éléments	Ce qu'il faut inclure	Conseils pour votre pitch
Le problème	<ul style="list-style-type: none"> » Quel est le problème auquel vous répondez ? » Pourquoi le marché a besoin d'avoir une solution comme la vôtre ? 	<ul style="list-style-type: none"> » Listez les problématiques auxquelles les clients potentiels font face. Une compréhension approfondie des problèmes à résoudre peut vous positionner en tant qu'expert.
La solution	<ul style="list-style-type: none"> » Comment votre entreprise résout-elle le problème que vous avez identifié ? » Inventez-vous quelque chose d'entièrement nouveau ? 	<ul style="list-style-type: none"> » Mettez en avant les principales fonctionnalités de votre solution le plus brièvement possible. » N'hésitez pas à mettre l'accent sur les spécificités qui rendront votre produit plus accessible, plus efficace, ou plus attrayant pour les clients.
Le marché cible	<ul style="list-style-type: none"> » Qui essayez-vous d'atteindre avec votre solution ? » L'entreprise vise-t-elle les marchés locaux, régionaux ou internationaux ? » Construisez-vous un produit qui peut être mis à l'échelle mondiale ? 	<ul style="list-style-type: none"> » Le dimensionnement du marché permet de déterminer la part de marché potentielle que votre produit pourrait atteindre sur l'ensemble du marché disponible. Avant de pitcher votre entreprise aux investisseurs, vous devez maîtriser trois paramètres essentiels liés au marché, les voici : TAM (total addressable market), SAM (serviceable available market) et SOM (serviceable obtainable market). Dans la mesure du possible, utilisez des données et des statistiques pour démontrer le marché potentiel, et essayez de calculer la valeur du marché total disponible s'il est atteint.
La concurrence	<ul style="list-style-type: none"> » Avec qui êtes-vous en compétition pour atteindre votre marché cible avec ce produit ? » Quelle est votre proposition de vente unique et votre avantage compétitif ? 	<ul style="list-style-type: none"> » Renseignez-vous sur la concurrence. Mettez l'accent sur votre avantage compétitif et sur votre produit par ce qui démarque rapport à ceux des concurrents.
Votre croissance actuelle et la traction du marché	<ul style="list-style-type: none"> » Avant de lever des fonds, l'entreprise a-t-elle réussi à avoir une traction et à intéresser des clients ? » Si vous avez introduit un produit sur le marché, quel est le taux d'adoption actuel ? Quel est le taux de désabonnement ? » Disposez-vous de canaux existants (par exemple, les réseaux sociaux) où vous pouvez vous appuyer sur un public pour commercialiser votre produit ? 	<ul style="list-style-type: none"> » Démontrez que vous avez une trajectoire de croissance crédible et communiquez clairement les leviers de croissance de votre entreprise et surtout, comment vous pouvez les faire évoluer de manière rentable. Une trajectoire de croissance linéaire n'est pas attrayante pour les investisseurs car ils sont généralement à la recherche de startups qui s'approchent d'un point d'inflexion afin que leur investissement serve de moteur de croissance. » Montrez à quel point votre produit fonctionne bien et donnez aux investisseurs une idée de l'intérêt que le produit pourrait susciter avec un soutien supplémentaire.
Votre stratégie de croissance	<ul style="list-style-type: none"> » Comment envisagez-vous d'atteindre de nouveaux clients avec votre produit ? » Quel est le modèle de tarification ? » Comment prévoyez-vous de commercialiser votre produit et de susciter l'intérêt des clients ? 	<ul style="list-style-type: none"> » Donnez un aperçu sur la stratégie que vous envisagez de suivre pour développer vos processus de ventes et vos partenariats afin d'arriver à votre nouvel objectif en termes de chiffre d'affaires. Assurez-vous d'ajouter des chiffres sur le marché potentiel que vous pouvez atteindre à travers vos partenaires et sur la base des différents scénarios de tarification proposés.
Équipe	<ul style="list-style-type: none"> » Combien de personnes font partie de votre équipe ? » Qui élabore les concepts de votre produit ? Qui le vend ? Quel est le background de l'équipe ? » Qui fait partie de la direction ? 	<ul style="list-style-type: none"> » N'oubliez pas de "vendre" votre équipe. Vendre son équipe fait partie de la vente de l'opportunité. » Présentez l'équipe derrière le produit, leur niveau de compétence, et leur expérience, et expliquez comment ils ont les capacités nécessaires pour concrétiser l'ambition et emmener l'entreprise au niveau supérieur. Leurs compétences et leur engagement vont montrer que l'entreprise est entre de bonnes mains, ce qui rassurera les investisseurs potentiels.

Éléments	Ce qu'il faut inclure	Conseils pour votre pitch
Finances	<ul style="list-style-type: none"> » Comment pouvez-vous démontrer la croissance et les revenus potentiels de l'entreprise ? » Si les coûts sont élevés, comment peut-on les réduire ? 	<ul style="list-style-type: none"> » Pensez à votre modèle financier en tant que preuve pour démontrer que votre business est ou à le potentiel d'être rentable. » Calculez vos prévisions liées aux coûts, aux acquisitions, aux ventes, aux revenus et aux marges de bénéfice, et assurez-vous de bien définir vos taux de croissance. Le modèle financier typique considère 3 déclarations : (La déclaration des profits et des pertes, le bilan, et tableau des flux de trésorerie (cash flow)) en capturant les chiffres les plus importants liés à votre business afin de permettre aux investisseurs de les réviser et de les comparer par rapport aux concurrents. Le modèle est également utile afin de mieux expliquer l'allocation des fonds et démontrer le lien avec votre croissance financière. » La documentation financière fait souvent partie intégrante du processus de diligence raisonnable des investisseurs, il serait donc pertinent de montrer que vous vous êtes préparé en fournissant tous les documents nécessaires. Parmi les documents à inclure nous citons, la déclaration sur le bénéfice, les revenus, les statistiques liées aux ventes, et les informations liées aux tours de table précédents. Ces documents ne sont pas à inclure au niveau du pitch deck mais seront demandés lors des étapes qui suivent. » Si vous venez de démarrer la commercialisation de votre produit ou votre service, il est recommandé de présenter quelques projections financières basées sur la taille de votre marché et le calcul des coûts et des gains potentiels.
Impact	<ul style="list-style-type: none"> » Votre solution offre-t-elle plus que des rendements financiers pour les investisseurs ? » Pouvez-vous aligner votre solution sur les tendances ESG ou ODD actuelles ? 	<ul style="list-style-type: none"> » Présentez l'impact potentiel que votre solution pourrait avoir sur le développement social, économique et environnemental, tout en générant des gains financiers. Actuellement, les investisseurs accordent de plus en plus d'attention au volet impact des solutions qu'ils soutiennent et intègrent des considérations d'impact dans leur mandat. Parfois, l'aspect d'impact peut l'emporter sur le rendement financier de la startup.
Risques	<ul style="list-style-type: none"> » Qu'est-ce qui peut compromettre le potentiel de votre solution ? » Le marché sur lequel vous opérez ou que vous ciblez présente-t-il des risques ? 	<ul style="list-style-type: none"> » Soyez direct et honnête en présentant les risques lors de votre pitch. Certains secteurs et industries sont considérés comme "à risque". Ceci est dû à différents facteurs dont la volatilité du marché, la variabilité des prix et les chocs externes. Le contexte local, notamment en termes de stabilité politique et des réglementations autour du secteur, peuvent augmenter le risque d'investissement dans une entreprise.
Fonds nécessaires et leur utilisation	<ul style="list-style-type: none"> » Où est-ce que vous envisagez d'allouer les fonds ? » Combien de temps les ressources nouvellement investies doivent-elles durer ? Quel est le calendrier de votre plan d'investissement interne ? En combien de temps devez-vous commencer à générer des bénéfices avant d'épuiser vos fonds ? » Quand pensez-vous que l'investissement produira des résultats et se transformera en profit ? 	<ul style="list-style-type: none"> » Présentez plusieurs scénarios et alternatives d'allocation de fonds afin de démontrer le scénario le plus solide pour l'investissement. Ce dernier peut être basé sur les charges mensuelles liées à la croissance de votre entreprise. » Proposer un calendrier permettant d'avoir une idée sur le temps nécessaire pour que l'investissement soit rentable. » Si vous avez besoin de fonds complémentaires "follow-on funding" pour poursuivre votre développement, n'hésitez pas à le communiquer à vos investisseurs.



5 conseils pour réussir votre pitch

Les investisseurs accordent une attention particulière à la qualité du pitch et du pitch deck et s'attendent généralement à voir un "business plan" bien ficelé, une dataroom complète et bien organisée, ainsi que des systèmes et des processus mis en place et prêts à être financés. Les fondateurs capables de démontrer ces attributs se distinguent et ont plus de chances de lever des fonds.

1

Démarquez-vous par la qualité de vos hypothèses et projections financières.

Les fondateurs en phase de démarrage doivent consacrer autant de temps aux projections financières qu'à l'histoire derrière la naissance de leur entreprise et laisser aux investisseurs potentiels le temps de vérifier rigoureusement les hypothèses lors du pitch et des discussions. Les investisseurs qui investissent dans des stades plus avancés tels que les sociétés de capital-risque, s'attendent souvent à trouver un certain taux d'adoption du produit par le marché.

2

L'histoire est importante. Les investisseurs recherchent des fondateurs qui ont un lien avec le problème qu'ils essaient d'attaquer et qui sont obsédés par le fait de s'assurer que leur solution est capable de le résoudre. Il est essentiel de démontrer que vous avez une compréhension claire du marché sur lequel vous opérez et des clients que vous essayez d'atteindre. Cela est particulièrement important dans les phases de pré-amorçage. Le développement d'une entreprise est complexe et les investisseurs veulent voir que vous êtes passionné par ce que vous êtes en train de construire.

3

Soyez clair en présentant la stratégie de croissance que vous allez suivre pour faire évoluer l'entreprise. Afin de surmonter les contrôles des changes dans de nombreux pays d'Afrique et de dissiper les inquiétudes des investisseurs potentiels, de nombreuses startups africaines cherchent à s'exporter à l'étranger à un stade de croissance particulier. Il est donc essentiel d'être clair sur ce plan et sur la manière dont vous envisagez de délocaliser votre propriété intellectuelle et vos opérations commerciales quand ce moment arrivera.

4

Soyez professionnel. Cela va au-delà de la qualité du pitch deck, il s'agit de la manière avec laquelle vous vous adressez et vous communiquez avec les investisseurs. La première impression est importante dans le processus de levée de fonds, il est donc important que les startups se renseignent sur les investisseurs en amont du pitch. De plus, avoir les éléments de base tels que le business plan, la documentation juridique, etc, contribuent davantage à inspirer confiance aux investisseurs.

5

Soyez conscient de vos limites. Il est important que les fondateurs soient conscients de leurs propres limites et contraintes et qu'ils constituent autour d'eux une équipe possédant l'expertise et l'expérience appropriées. Aucun fondateur n'est capable d'avoir toutes les compétences requises pour gérer une startup. Dans la plupart des cas, les fondateurs se répartissent en deux catégories. Un spécialiste de la levée de fonds, capable de parler avec éloquence et de rappeler les chiffres de manière convaincante. Les fondateurs de cette catégorie sont souvent très réactifs et savent très bien communiquer avec les investisseurs. Il s'agit des "visionnaires". Leurs homologues "les opérateurs" quant à eux, malgré qu'il ne soient pas toujours les meilleurs leveurs de fonds, connaissent souvent tous les détails de leur entreprise sur le bout des doigts et sont obsédés par l'expérience client. L'important est que vous sachiez où résident vos points forts et que vous soyez sûr d'avoir le bon co-fondateur capable de compléter vos points forts. De plus, il est fortement recommandé d'avoir dans son équipe ou même en tant que conseiller, un profil ayant une expérience préalable en matière de gestion d'entreprise ou de mise à l'échelle d'opérations commerciales. C'est particulièrement important lorsque les investisseurs recherchent au niveau de l'équipe derrière l'entreprise des profils seniors qui connaissent le secteur pour s'assurer que les équipes sont en mesure de mettre en œuvre leurs plans.



Consignes : Envoyer un mail de suivi aux investisseurs tout en ajoutant le pitch deck présenté en pièce jointe est fortement recommandé. Il est également utile d'avoir une version abrégée de votre pitch deck car vous pouvez en avoir besoin quand vous rencontrez des clients ou des partenaires potentiels.



Boussole : Réussir son pitch.

» **Les pitch decks les plus réussies que vous devez connaître.**

Arriver à un "oui"

L'étape entre le pitch et le closing peut être frustrante. Le plus souvent, les investisseurs ne vous donneront pas de raisons détaillées de leur refus et, dans de nombreux cas, vous n'aurez même pas de réponse. Si vos efforts de levée de fonds n'aboutissent pas, en parlez à vos collègues, à d'autres startups et aux investisseurs pour comprendre ce qui pourrait manquer dans votre présentation, ou ce que vous pourriez faire pour améliorer votre pitch. Si rien d'autre n'est fait, les retours sur votre business plan peuvent vous apporter de nouvelles idées pour construire un business plan plus solide. Le processus de levée de fonds peut prendre du temps et être fastidieux, il est donc important d'être patient. Il peut falloir à un fondateur des dizaines, voire des centaines de conversations avant de réussir à attirer un investissement.

Consignes : Bien qu'il faille être patient, il faut éviter de consacrer trop de temps à la levée de fonds au détriment de l'entreprise. Structurer l'équipe de manière à pouvoir s'adapter à l'absence du fondateur dans les opérations quotidiennes peut être crucial pour assurer la pérennité de l'entreprise.

Boussole : Arriver à un "oui".

» **Étapes cruciales après avoir réussi votre pitch.**



Passer à la clôture



Destination : Conclure le meilleur deal pour vous et vos investisseurs.



Directions : La clôture du deal est un mélange d'art et de science. Il existe des instruments communs utilisés pour faciliter le processus entre les investisseurs et les startups, notamment la diligence raisonnable ou encore la due diligence et la feuille de modalités. Soyez transparent et ouvert, et n'oubliez pas que vous essayez de trouver le meilleur accord pour vous deux. Vous avez le droit de dire non !

Comment négocier avec les investisseurs ?

Bonne nouvelle. Après quelques présentations, certains investisseurs ont manifesté un intérêt pour votre startup et sont prêts à participer à votre tour de table. Il est maintenant temps de négocier. La négociation consiste à créer un partenariat commercial à long terme entre les investisseurs et les entrepreneurs. Gardez cette liste à l'esprit lorsque vous négociez avec des investisseurs.

- » **Gardez l'esprit ouvert :** Si vous êtes trop ferme sur vos termes et conditions, vous risquez de ralentir ou de bloquer les négociations. Vous n'avez pas besoin de céder sur tous les points, mais vous devez rechercher les occasions de trouver un terrain d'entente. S'il y a un point sur lequel vous ne pouvez absolument pas céder, demandez-vous pourquoi et essayez de voir s'il existe un moyen d'obtenir le même résultat différemment.
- » **La négociation doit se faire dans un climat de confiance :** Pour bien négocier, vous devez également établir un climat de confiance. Votre attitude envers votre investisseur aura une incidence sur le résultat de la négociation. Soyez clair, direct et transparent sur ce que vous voulez et demandez la même chose à votre investisseur.
- » **Assurez-vous d'être alignés dès le départ :** À la fin de l'échange, prenez le temps de résumer les principaux termes négociés et les décisions prises. Assurez-vous que vous êtes alignés et bien sur la même page, et n'hésitez pas à poser des questions si vous avez des doutes.



Boussole : Comment négocier avec les investisseurs.

- » **Quel pourcentage de votre entreprise les investisseurs doivent-ils obtenir ?**

Quand faut-il dire non ?

Si l'investisseur ou les conditions proposées au niveau de la feuille de modalités ne correspondent pas à vos attentes, vous risquez de vous engager à céder plus de contrôle sur l'entreprise que vous ne l'auriez prévu au départ. La levée de fonds est une affaire à double sens, et vous devez vous assurer que les personnes qui acquièrent une participation dans l'entreprise comprennent et soutiennent votre vision. Si l'idée est bonne et le modèle économique est solide, vous devez vous concentrer sur la recherche de l'investisseur qui vous convient le mieux pour vous aider à développer l'entreprise et non pour entraver sa croissance. Cela peut signifier que les délais sont décalés, mais cela peut être la meilleure décision pour votre entreprise sur le long terme.



Zoom : Ne pas accepter des fonds à tout prix, l'expérience de Kaba Delivery au Togo.

Kaba Delivery a fonctionné en bootstrapping depuis son lancement. Dès le début, les cofondateurs se sont engagés à rester autosuffisants et à ne pas ouvrir le capital à des investisseurs externes. Leur objectif était de comprendre en profondeur leur modèle économique et de tester sa rentabilité. Bien qu'elle ait été approchée par des investisseurs intéressés par l'entreprise, l'équipe de Kaba Delivery a choisi de décliner les offres jusqu'à ce qu'elle ait une compréhension complète du potentiel de rentabilité et de la valeur de l'entreprise.

Ruphin Tiou Tagba Alit, cofondateur et PDG, souligne qu'il est important pour un entrepreneur de se positionner dans une situation gagnant-gagnant lors des échanges avec les investisseurs et de ne pas accepter un financement à tout prix. Elle ajoute qu'il est important de comprendre la vision et la stratégie d'investissement de l'investisseur, car un investisseur américain n'aura pas la même stratégie d'investissement qu'un investisseur axé sur l'Afrique.

Se mettre d'accord sur la feuille de modalités (Term Sheet)

Lorsque vous passez à l'étape de la clôture, vous aurez besoin d'établir une feuille de modalités ou encore Term Sheet. Une feuille de modalités est un accord non contraignant qui présente les conditions de base d'un investissement. L'objectif de ce document est de faciliter les discussions, les négociations, et les accords de principe sur les termes clés. Si des accords sont conclus, les investisseurs et l'entrepreneur formalisent des obligations juridiquement contraignantes par le biais d'accords définitifs.

La feuille de modalités instaure les bases pour s'assurer que les parties impliquées dans une transaction sont d'accord sur les aspects majeurs. Parmi les éléments énoncés dans ce document nous citons, la valorisation de l'entreprise, le montant du ticket, le pourcentage, les droits de vote, les préférences en matière de liquidation, les dispositions anti-dilution, et les engagements des investisseurs.



Boussole : Se mettre d'accord sur la feuille de modalités.

- » [Comment lire la feuille de modalités d'une startup.](#)
- » [Modèle de feuille de modalités du Corporate Finance Institute.](#)
- » [Feuille de modalités standard pour la Série A.](#)



Passer à la diligence raisonnable (due diligence)

Après avoir signé la feuille de modalités, préparez-vous à la phase de la diligence raisonnable ou encore la due diligence. La due diligence est le processus d'examen des différents aspects de l'entreprise. Cette étape permet aux investisseurs de s'assurer que les entreprises ciblées sont en règle, que leur documentation est organisée, et que l'actif et le passif actuels sont annoncés. Afin de se préparer à cette étape clé du processus de la levée de fonds, il est important de bien connaître les documents qui vous seront demandés par les investisseurs à ce stade.



Diligence financière

Une évaluation de la santé financière d'une entreprise. Elle comprend l'examen minutieux des performances historiques et actuelles d'une entreprise en passant en revue les états financiers, les actifs, les dettes, les flux de trésorerie et les projections.



Diligence juridique

Une évaluation des risques pour examiner toute responsabilité potentielle de la société ciblée qui pourrait avoir un impact sur la transaction. Elle comprend généralement l'examen de tous les contrats importants, y compris la gestion et la propriété de l'entreprise, l'accord de partenariat, l'accord de licence, les garanties et les informations sur le financement du prêt.



Diligence opérationnelle

Une évaluation des risques et opportunités opérationnels d'une entreprise. Elle comprend l'examen du business model et des opérations pour évaluer les processus opérationnels et les ressources mis en place.



Diligence raisonnable en matière de propriété intellectuelle

Une évaluation de la quantité et de la qualité des actifs de propriété intellectuelle d'une entreprise. Bien que ces actifs soient intangibles, ils contribuent souvent de manière importante à la valeur globale de l'entreprise et peuvent la distinguer de ses concurrents.



Boussole : Passage à la diligence raisonnable.

- » [La checklist de la due diligence pour les startups.](#)

Que faites-vous après la clôture ?



Destination : Faire en sorte que vos investisseurs soient satisfaits et entamer la préparation du prochain tour de table.



Directions : Vous avez conclu le tour de table. Il est temps de vous concentrer sur la réalisation des jalons pour lesquels vous avez levé des fonds. Il est important de tenir vos investisseurs au courant de l'évolution de la situation et d'éviter les mauvaises surprises. Il est également temps de commencer à penser à votre prochaine levée de fonds et de vous assurer que vous commencez à la planifier assez tôt pour éviter une ruée de dernière minute.

Gérer les attentes

Bien qu'entretenir une bonne communication entre investisseurs et fondateurs semble évident, les attentes ne sont pas toujours satisfaites, et les effets peuvent nuire aux deux parties. Que vous soyez un fondateur ou un investisseur, il est essentiel d'entretenir une relation honnête et transparente dès le départ. Les communications doivent inclure :

- » L'entretien d'échanges réguliers avec les investisseurs sur l'état de l'entreprise : Les investisseurs ne veulent pas être surpris. Même s'il n'y a pas de défis spécifiques auxquels la startup est confrontée, maintenir une communication régulière permet de s'assurer que les parties prenantes sont sur la même longueur d'onde et que les opportunités sont saisies. Partagez régulièrement des courriels où vous présentez les principales priorités actuelles, les soldes actuels des comptes, les derniers indicateurs clés de performance, et les éventuels défis auxquels vous faites face.
- » Les investisseurs s'attendent à ce que les fondateurs les sollicitent en leur demandant de l'aide, notamment aux premiers stades de développement de l'entreprise lorsque les équipes spécifiques ne sont pas encore recrutées et que les fondateurs se retrouvent à gérer différents aspects de l'entreprise tels que la comptabilité, les ressources humaines, les opérations et l'administration, ce qui n'est peut-être pas leur champ d'expertise. Cette phase étant la plus critique, il est recommandé que les fondateurs s'appuient sur le support technique de leur investisseurs en les sollicitant pour des conseils, des recommandations et des connexions.

Gérer la relation avec les investisseurs

Quelle que soit la taille de l'entreprise, la gestion de la relation avec les investisseurs est cruciale. Les investisseurs doivent avoir une visibilité sur les performances, les réalisations, et les défis auxquels votre entreprise est confrontée afin de pouvoir prendre des décisions judicieuses quant à la poursuite de leurs investissements ou de leur soutien à votre entreprise.

Établir un plan détaillé du système de gestion des relations avec les investisseurs va non seulement renforcer la confiance des investisseurs actuels et potentiels dans votre entreprise, mais va également contribuer à instaurer une bonne relation de travail.

Voici quelques informations à inclure au niveau d'un plan de gestion des relations avec les investisseurs :

- » **Situation financière :** Chiffre d'affaires, ventes, bénéfices et coûts par rapport à la même période de l'année précédente, ainsi que les investissements obtenus depuis votre dernière annonce. Incluez des informations telles que le montant des liquidités ou des fonds équivalents à des liquidités dont vous disposez, ce qui devrait démontrer que vous seriez en mesure de couvrir au moins vos engagements si le pire devait se produire.
- » **Statut opérationnel :** Nombre d'employés et croissance de l'effectif, extension des locaux et croissance prévue.
- » **Nouveaux développements :** Les commandes récentes des clients et les projets en cours, les nominations de cadres supérieurs, l'introduction de nouveaux produits et les partenariats importants.



Consignes : Il existe d'autres pratiques pour gérer la relation avec ses investisseurs. De nombreux investisseurs expérimentés ont également leur propre méthode de travail et ne souhaitent pas être très impliqués, c'est pour cela qu'il est important de se mettre d'accord sur la méthode de travail et la fréquence des réunions dès le départ.



Zoom : Gérer la relation avec ses investisseurs, l'expérience de Wattnow en Tunisie.

Wattnow s'adresse au problème de gaspillage d'énergie des entreprises en leur fournissant une solution pour optimiser leur consommation et/ou leur production énergétique. La solution de Wattnow comporte une composante hardware permettant de capturer les données, et une composante software permettant de transformer les données collectées en informations exploitables. La solution cible les entreprises opérant dans un large éventail de secteurs, elle est rentable et facilement déployable grâce à son expérience utilisateur.

Tout au long de son parcours de financement, Issam Smaali, fondateur et PDG de Wattnow, a pu lever plus de 1,5 million \$ à travers différents tours de table, auprès de nombreux investisseurs. D'après son expérience, Issam insiste sur l'importance de maintenir une communication forte et régulière avec ses investisseurs après avoir reçu les fonds, et de les tenir informés des nouveautés, des métriques de l'entreprise, et des jalons franchis. Afin d'entretenir sa relation avec ses investisseurs, Issam envoie régulièrement des newsletters à ses investisseurs.



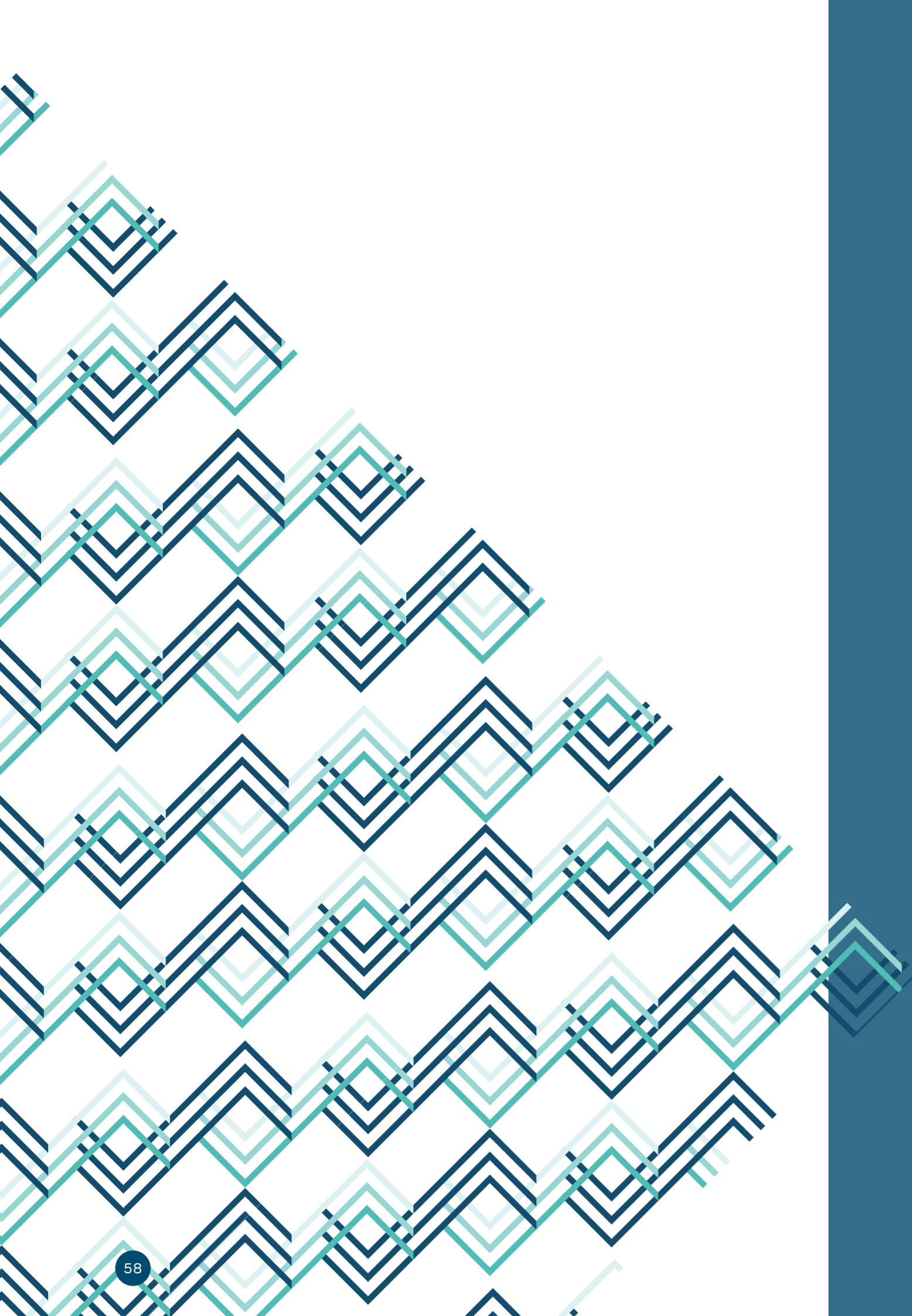
Boussole : Gérer la relation avec les investisseurs.

» **Comment entretenir de bonnes relations avec les investisseurs.**

Se préparer pour le prochain tour de table

Vous l'avez compris, c'est un cycle ! Après avoir conclu un tour de table, vous commencerez très probablement à préparer le suivant. Vous suivrez le même processus, en commençant par répondre aux questions suivantes : Avez-vous besoin de lever des fonds ou non ? Si oui, pourquoi et combien ?





CHAPITRE 2

Aperçu sur le pays

2

Les 5 choses à savoir sur le climat des affaires en Tunisie

1 La Tunisie possède l'une des infrastructures digitales les plus sophistiquées d'Afrique du Nord.

Les taux de pénétration des services mobiles et Internet en Tunisie sont parmi les plus élevés de la région. Selon la Banque Mondiale, le taux de pénétration d'Internet en Tunisie a atteint 72% en 2020. Le nombre d'abonnés à la téléphonie mobile au 1er trimestre 2022 étant de 9,237,665 selon GSMA Intelligence, le taux de pénétration d'utilisateurs uniques de téléphone mobile est de: 76.86%. De plus, la Tunisie a enregistré 16,3 millions de connexions mobiles cellulaires au début de 2022 représentant 135,9 % de la population totale selon les données fournies par GSMA Intelligence. Le taux de pénétration du marché 4G quant à lui, est de 54.70% au 1er trimestre de 2022 selon la même source. En termes d'abordabilité de la data, d'après le rapport de "Alliance for Affordable Internet" (A4AI), le taux d'abordabilité de 1Go de données haut débit selon le RNB (Revenu National Brut) par habitant est 1.16% représentant un coût de 3.16 \$, relativement abordable par rapport à d'autres pays de la région.

2 L'inclusion financière de la population Tunisienne est encore faible.

Selon le Président de l'Observatoire de l'Inclusion financière, les deux tiers des Tunisiens ne sont pas encore bancarisés, et seulement 9% de la population bancarisée effectue des opérations d'une manière régulière. Une Stratégie nationale d'inclusion financière (SNIF) est en train d'être mise en place. En vue de soutenir l'inclusion financière en Tunisie, la Banque Centrale de Tunisie (BCT) a annoncé en Juin 2022 le lancement officiel du switch national du paiement mobile, représentant un élément clé de l'infrastructure financière permettant le déploiement à grande échelle des solutions de paiement mobile dans le pays. 6 banques sont désormais connectées au réseau. Une plateforme sous le nom de l'Académie Tunisienne de l'Inclusion Financière (ATIF) a été lancée grâce au support de la GIZ. De plus, le projet FinTech Sandbox lancé en 2020 par la Banque Centrale de Tunisie a permis d'encourager les innovations dans le secteur de la Fintech, et nous observons de plus en plus le lancement de solutions Fintech.

3 L'économie du pays a été fortement touchée suite à la pandémie COVID-19 survenue en 2020 ainsi qu'aux différents événements politiques qu'à traversé la Tunisie.

La valeur du PIB enregistrée en 2021 était de 46.84 milliard de dollars, soit un PIB/habitant de 3.924.3\$¹. Le taux d'inflation quant à lui est en hausse continue depuis août 2021, atteignant 8.1% en Juin 2022². Le taux de chômage, bien qu'il ait légèrement diminué par rapport à 2021, sa valeur reste élevée, affichant 16.1% au 1er trimestre de 2022 (20.9% des femmes sont en chômage, contre 14.1% des hommes).

En termes d'échanges commerciaux, la Tunisie connaît un déficit commercial qui ne cesse d'augmenter d'un mois à l'autre. Selon l'INS, la valeur de la balance commerciale a atteint -2157.5 Millions de Dinars (MD) en Avril 2022: Cette évolution est la conséquence directe du dépassement du flux d'importation sur celui de l'exportation. Aujourd'hui, l'économie tunisienne commence à renouer lentement avec la croissance. En effet, selon l'INS, une croissance du PIB réel de 2.4% a été enregistrée au trimestre 1 de l'année 2022 rejoignant ainsi la valeur atteinte au premier trimestre 2020, juste avant la propagation de la pandémie du COVID-19 qui était l'une des principales raisons de la récession économique du pays en 2020. Par ailleurs, selon l'Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur (la FIPA), les investissements étrangers réalisés en Tunisie ont augmenté de 73% au cours du 1er trimestre 2022 avec une valeur s'élevant à 596 millions de dinars (MD) à fin mars 2022. Le flux des investissements étrangers est réparti à raison de 592,7 MD en investissements directs étrangers (IDE) et 3,3 MD en portefeuille.

4 Le secteur des technologies de la communication constitue un véritable levier pour le développement économique et social du pays.

Disposant d'un potentiel d'exportation confirmé et d'un savoir-faire reconnu sur le marché international, le secteur des technologies de la communication constitue l'un des secteurs porteurs du pays. Selon l'INS, le secteur numérique contribue à hauteur de 4.3% du PIB et de 2.9% à l'investissement, et fournit 113.000 emplois. Afin de renforcer ce secteur, le ministère des Technologies de la Communication a développé le plan national stratégique : Tunisie Digitale 2025 visant à adopter la transformation digitale comme outil de changement de paradigme dans son approche stratégique pour le développement économique et social du pays. Deux programmes se déclinent à travers cette stratégie nationale, en l'occurrence ; le programme Smart Tunisia qui a pour mission de soutenir la croissance et le développement de l'investissement numérique, et le programme Startup Tunisia qui a pour mission de faire de la Tunisie un pays de startups à la croisée de la Méditerranée, de la région MENA et de l'Afrique.

5 Le mouvement startup en Tunisie est soutenu par le gouvernement.

Le Ministère des Technologies de la Communication soutient le mouvement startup à travers l'initiative nationale Startup Tunisia, pilotée par Smart Capital. Startup Tunisia est un cadre unique en son genre qui vise à développer une économie dynamique en faisant de la Tunisie, un pays de startups au carrefour de la Méditerranée, de la région MENA et de l'Afrique. Cette initiative nationale implémentée par Smart Capital s'articule autour de 3 piliers principaux proposant différents programmes et instruments destinés aux entrepreneurs, aux startups, aux structures d'accompagnement et aux investisseurs, à savoir : le cadre juridique Startup ACT, le cadre de soutien Startup Ecosystem, et le cadre d'investissement Startup INVEST. La Tunisie a été précurseur en termes de mise en place d'un cadre réglementaire propice au développement des startups "le Startup ACT" inspirant plusieurs pays de la région à développer leurs propres cadres juridiques. Aujourd'hui 5 pays³ ont annoncé l'adoption d'un Startup ACT ou encore d'un Startup Bill, d'autres pays ont lancé un mouvement Startup Act et œuvrent à la mise en place d'un cadre réglementaire favorable à la création de startups depuis leurs pays.



Boussole : Tout savoir sur le **PNS (Plan National Stratégique)** déployé par le Ministère des Technologies de la Communication.



Boussole : Tout savoir sur l'initiative nationale Startup Tunisia : <https://startup.gov.tn/fr>



Connaitre son écosystème startup

Le parcours de l'écosystème startup Tunisien

Avant 2010
Les Prémices du Mouvement

Debut du mouvement au niveau des pépinières, des technopoles et des centres de recherche publics situés dans les universités. Les étudiants expriment un intérêt pour le monde de l'entrepreneuriat et des nouvelles technologies.

2010-2013
Prise d'Ampleur

Le mouvement startup commence à prendre de l'ampleur au niveau des universités, notamment dans les écoles d'ingénieur à travers l'organisation des Startup Weekends et des Hackathons. Des clubs d'entrepreneuriat et des incubateurs universitaires ont également été lancés afin d'accompagner et de renforcer ce mouvement.

Entre 2013-2017
Coup d'Envol

Accélération du mouvement startup avec le lancement en 2013 du 1er coworking space en Tunisie, Cogite, devenu le lieu d'ancrage de l'écosystème startup Tunisien, la constitution de la 1ère task force nationale Startup ACT en Février 2016, la création des premiers incubateurs privés, et l'implantation des accélérateurs régionaux Flat6Labs Tunis et Endeavor Tunisia en 2017.

2018-2019
La Concretisation

Adoption de la Startup Act par l'ARP en Avril 2018 et promulgation des décrets d'application. Le Ministère des TIC a désigné Smart Capital afin de piloter le processus de labellisation, qui à son tour, a désigné le collège des startups. Les premiers labellisés Startup Act ont été octroyés en Avril 2019. Une vraie dynamique a été enclenchée depuis, relayée par une révolution continue du nombre de startups créées et le lancement de nouvelles structures d'accompagnement.

2020-Présent
Vers la création d'un hub régional

Naissance de l'initiative nationale Startup Tunisia pilotée par Smart Capital et déploiement des premiers programmes dont le lancement du fonds de fonds ANAVA marquant le début de la dynamisation de la scène VC en Tunisie. L'écosystème de support est en évolution continue marqué par le lancement de The Dot. Des actions de plaidoyer sont menées à travers la Task Force nationale Start Up Act 2.0 et les premiers champions nationaux commencent à émerger grâce à des levées de fonds importantes telles que celles d'InstaDeep, Expensya et GOMYCOOE.

État des lieux

Depuis sa genèse, l'écosystème startup en Tunisie n'a cessé d'évoluer, de se structurer, et de gagner en maturité par rapport aux années précédentes.

Aujourd'hui, malgré le climat politique et socio-économique général assez challengeant du pays, une dynamique intéressante règne au niveau de l'écosystème startup en Tunisie, presque similaire à celle d'autres écosystèmes avec des économies plus stables.

Certes, l'adoption de la loi Startup ACT a joué un rôle majeur dans la dynamisation de l'écosystème. Son évolution, quant à elle, est expliquée non seulement par le talent, la détermination et la résilience des entrepreneurs tunisiens, mais aussi par l'intérêt et l'engagement des bailleurs de fonds et des partenaires de développement du pays qui croient en la jeunesse tunisienne et appuient fortement toutes les initiatives de soutien à l'innovation et aux startups en Tunisie.

En termes de maturité, l'écosystème startup Tunisien est très symptomatique d'un écosystème early-stage. Ceci est reflété principalement par :

1

La diversification importante du portefeuille de secteurs d'activité

En regardant les secteurs d'activités répertoriés par Smart Capital⁴, sur les 3 dernières années, on remarque une diversification importante ce qui signifie que les entrepreneurs tunisiens testent encore le marché local. Voici un tableau récapitulatif des 5 secteurs les plus représentés en 2019, 2020 et 2021 :

Classement	2019	2020	2021
1	Business Software & Services (12.1%)	Marketplace (15.7%)	Marketplace (16.6%)
2	Marketplace	Business Software & Services	Business Software & Services
3	EdTech	EdTech	HealthTech
4	FinTech	HealthTech	EdTech
5	Creative Industry	Creative Industry	Creative Industry

Chaque année, depuis 2019, près de 20 secteurs d'activités sont répertoriés par Smart Capital.

Les secteurs : Business Software & Services(SaaS B2B), Marketplace et EdTech sont ceux qu'on retrouve le plus souvent au top 3. Néanmoins, leur représentation en termes de % de startups par rapport au portefeuille est très faible. Cette dispersion sectorielle reflète l'aspect "early-stage" de l'écosystème startup Tunisien, et c'est pour cela que la notion de 'Top Sector' n'est pas très pertinente aujourd'hui dans le contexte Tunisien.

2 L'âge moyen des startups Tunisiennes

Selon Smart Capital, sur les 3 dernières années, l'âge moyen des startups tunisiennes est inférieur à 2.5 ans. Une minorité se situe dans l'intervalle de plus de 5 ans;

Age	2019	2020	2021
Age moyen	2.5 ans	1.5 ans	-
< 1an	38%	32%	70%
Entre 1 et 3 ans	37%	50%	70%
Entre 3 et 5 ans	15%	15%	20%
> 5 ans	10%	15%	10%

3 Le rythme du cycle de financement des startups en Tunisie

Le cycle de financement des startups Tunisiennes est très lent par rapport à d'autres écosystèmes early-stage, Une startup Tunisienne âgée de 3 ou 4 ans serait toujours en train de lever du "Seed Funding". Cette lenteur est expliquée, entre autres, par la difficulté d'accès au financement des startups Tunisiennes.

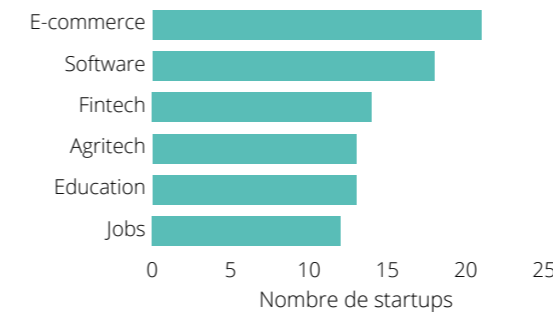
En termes de répartition des startups labellisées sur le territoire tunisien, les startups tunisiennes sont concentrées majoritairement au Grand Tunis, avec une part de 75.4% en 2019⁵, 70.5% en 2020⁶, et X en 2021. Ceci est expliqué, entre autres, par la concentration des structures d'accompagnement au niveau de ces régions par rapport au reste du territoire. Des initiatives sont mises en place afin d'augmenter l'accessibilité au monde de l'entrepreneuriat au niveau des régions, et d'enrichir le paysage de l'accompagnement au-delà du grand-tunis.

Aperçu sur le financement des startups Tunisiennes

700+ startups labellisées
20+ secteurs
2.5ans age moyen des startups

\$230m+ levés entre 2015-2022
79% des transactions sont <&1M
92% des fonds sont levés par des startups constituées à l'étranger

Secteurs clés

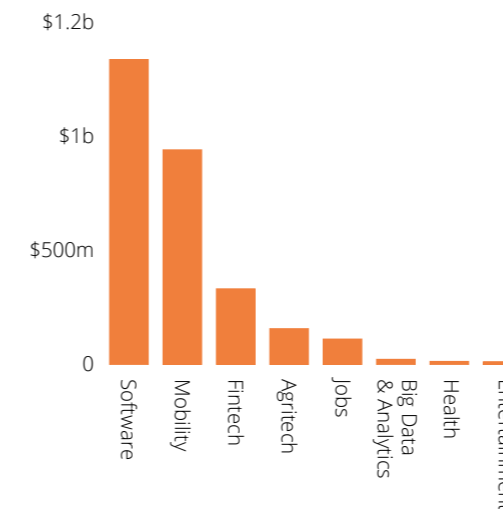


Les startups les plus financées

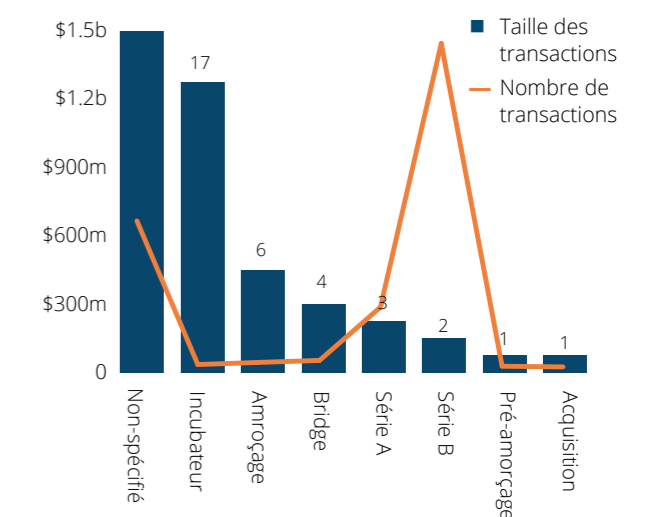


Tendances de financement

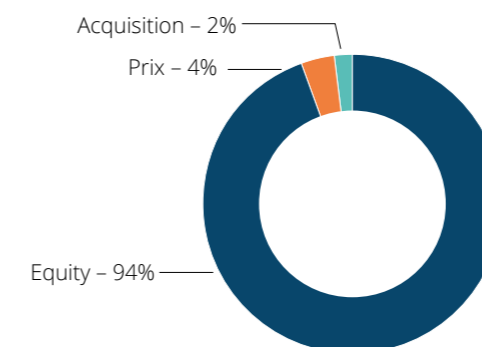
Financement par secteur



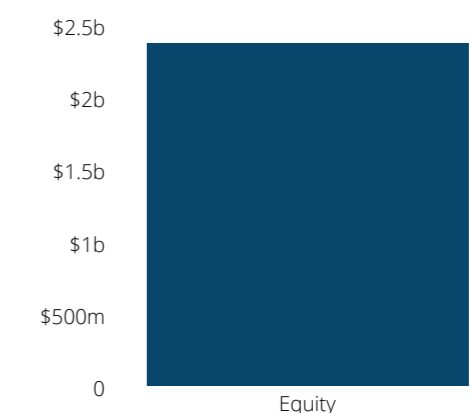
Financement par stade de transaction



Répartition des transactions par type



Financement par type de transaction



Ces figures s'appuient sur les données de Briter Intelligence qui suit de près les écosystèmes startup et les levées de fonds en Afrique. Pour plus d'informations, veuillez consulter les "notes sur les données."

Quels sont les différents types d'accompagnement disponibles en Tunisie ?

Aperçu sur le paysage de l'accompagnement Tunisien

Depuis la genèse de l'écosystème startup en Tunisie, l'écosystème de l'accompagnement n'a cessé de se développer, de se structurer davantage, et de gagner en maturité d'une année à l'autre. Cette évolution est démontrée par :

L'évolution de l'offre d'accompagnement : Aujourd'hui, l'écosystème startup en Tunisie compte plus de 40⁷ programmes d'accompagnement dont 54% destinés aux startups en phase d'idéation, 20% destinés aux startups ayant développé un PoC ou un MVP; 18% destinés aux startups avec un MVP et qui sont en Early-Sales, et enfin, 6% dédiés aux startups en phase d'accélération (Growth). Comme la majorité des startups se situent en early-stage (70% du pipeline selon Smart Capital), la majorité des programmes disponibles actuellement s'adressent à cette cible afin d'absorber la forte demande en accompagnement.

Le lancement de programmes d'accompagnement/de structures d'accompagnement spécialisés : Au début, seules des programmes d'accompagnement généralistes existaient. Les startups, indépendamment de leurs secteurs d'activité, suivaient les mêmes programmes et avaient accès aux mêmes ressources qui ne répondaient pas forcément à leurs besoins spécifiques.

Avec l'évolution du nombre de startups créées, une démarche vers la spécialisation des programmes est de plus en plus observée. L'offre en termes d'accompagnement est devenue non seulement plus dense, mais aussi plus diversifiée et mieux adaptée aux besoins spécifiques des startups. En effet, sur les 48 programmes répertoriés par Smart Capital, 54% des programmes disponibles aujourd'hui offrent un appui spécialisé sur des secteurs d'activité et/ou répondent à des besoins spécifiques. De plus, l'introduction de l'instrument financier DEAL du programme Flywheel de Startup Tunisia vient renforcer l'enrichissement et la pluralité du paysage de l'accompagnement en Tunisie. DEAL⁸ est une subvention pouvant aller jusqu'à 200,000 DT, octroyée aux structures d'accompagnement selon des critères bien déterminés. Cette subvention leur permet de lancer de nouveaux programmes d'appui aux startups Tunisiennes.

Il est à souligner également que l'implication et l'engagement des bailleurs de fonds en Tunisie joue un rôle important dans la dynamisation de l'écosystème de l'innovation en Tunisie en général, et l'écosystème de l'accompagnement en particulier à travers l'octroi de subventions aux structures d'accompagnement via des appels à projets principalement.

Malgré son évolution, l'écosystème de l'accompagnement en Tunisie fait face à des challenges, en voici les plus importants :

La forte dépendance des structures d'accompagnement au financement des bailleurs de fonds : Comme l'écosystème startup en Tunisie est encore en early-stage, la majorité des structures d'accompagnement n'ont pas encore développé un Business Model qui assurerait leur pérennisation et leur scalabilité. C'est pour cela qu'aujourd'hui, la viabilité de la plupart d'entre elles est hautement conditionnée par le financement des bailleurs de fonds. De plus, nous pouvons remarquer un phénomène de "vagues" en termes de programmes et de tendances dû à l'adaptabilité des programmes d'accompagnement proposés par ces structures aux appels des bailleurs de fonds. Avec l'évolution de l'écosystème startup tunisien en général, une réflexion sérieuse sur les mécanismes de pérennisation des structures d'accompagnement en Tunisie est urgente afin d'éviter la fragilisation de l'écosystème de l'accompagnement local et d'assurer son évolution exponentielle, et saine. C'est dans cette optique que l'instrument SAIL du programme Flywheel a été pensé. Pas encore opérationnel aujourd'hui, SAIL⁹ est une subvention qui assurera la continuité des SSO certifiées sur la base des performances et de l'impact obtenus au cours de l'année.

La forte concentration des programmes d'accompagnement dans la capitale par rapport aux régions : 75% des programmes d'accompagnement disponibles aujourd'hui sont concentrés à Tunis.

L'accès aux opportunités d'accompagnement est très réduit au niveau des régions. Bien que nous observons de plus en plus la création de co-working spaces au niveau des régions, ces derniers, ne proposent pas forcément des programmes d'accompagnement avancés pour les entrepreneurs accompagnés.

La rareté des programmes d'accélération pour accompagner la croissance des startups Tunisiennes : En termes de qualité d'accompagnement, on remarque une évolution importante d'un point de vue cursus et output de ces programmes, néanmoins, l'accompagnement disponible aujourd'hui est concentré uniquement sur les phases early-stage de la startup (idéation, pre-seed et seed). Les startups Tunisiennes ayant dépassé cette phase et entamant le growth-stage se retrouvent souvent sans appui pour les accompagner notamment sur les volets : accélération de la croissance, investment-readiness, internationalisation et accès au financement. C'est entre autres pour cela, qu'à ce stade, les startups Tunisiennes ont tendance à s'exporter afin de se retrouver dans un écosystème plus propice à leur croissance et à leur évolution. Sur les 48 programmes d'accompagnement répertoriés, seulement 6% proposent de l'accélération. C'est pour cela qu'on parle aujourd'hui de l'importance de créer un " Support Continuum" qui permettrait de répondre non seulement aux besoins actuels et urgents de l'écosystème de l'accompagnement, mais aussi au potentiel de sa croissance.

La faible présence des structures d'accompagnement régionales/internationales : En Tunisie, le nombre des structures d'accompagnement régionales et/ou internationales est très faible par rapport à la dynamique de l'écosystème startup, cette rareté constituerait l'un des freins au développement de l'écosystème de l'accompagnement. Aujourd'hui, plus que jamais, l'écosystème Tunisien a besoin d'avoir une représentation plus importante de structures étrangères, non seulement afin d'absorber la forte demande en accompagnement exprimée par les startups vu l'évolution continue du pipeline, mais aussi, afin de contribuer à la maturation de l'écosystème de l'accompagnement en Tunisie à travers le partage de leur expertise et de leur savoir-faire avec les structures locales.



Zoom : The DOT, Le 1er Hub de l'Innovation Digitale en Tunisie



En Juin 2021, une nouvelle structure clé s'est ajoutée au paysage de l'accompagnement Tunisien suite à une convergence d'objectifs et de visions entre les acteurs publics et privés représentés par : Le Ministère des Technologies et de la Communication tunisien, la Fondation Tunisie pour le développement, Expertise France et la GIZ donnant naissance en Juin 2021 à : THE DOT, le premier hub d'innovation digitale en Tunisie, et deuxième lieu d'ancrage de l'écosystème startup Tunisien après Cogite.

L'ambition du projet The Dot est d'être un catalyseur et un facilitateur de la croissance de l'écosystème startup tunisien. Réunissant dans un même bâtiment de 2900m² des acteurs technologiques, des opérateurs du numérique, des structures d'accompagnement, des startups et même des acteurs publics, The Dot constitue LE lieu d'échange par excellence et LA vitrine de l'écosystème startup Tunisien.



Boussole :

- » **Découvrez les services de The Dot et comment rejoindre la communauté The Dot à travers leur programme The Dot CAMP !**

Quels sont les différents types d'accompagnement disponibles en Tunisie ?

Le paysage de l'accompagnement en Tunisie étant riche et en évolution continue, une offre diversifiée est disponible aujourd'hui aux jeunes entrepreneurs qui ont désormais la possibilité de choisir le programme d'accompagnement qui répond le mieux à leurs besoins.

Au niveau de cette section, nous avons essayé de répertorier les principales sources tout en d'accompagnement disponibles tout précisant l'offre de chacune et en donnant quelques exemples afin de vous aider aux mieux dans votre parcours de levée de fonds.



Boussole :

- » **Vous pouvez retrouver toutes les informations sur les structures d'appui étatiques sur ce lien.**
- » **Vous pouvez retrouver la liste des structures partenaires du programme national Startup Tunisia à travers ce lien.**

Type	Description	Role	Exemples
Hubs	Cette catégorie englobe les coworkings spaces et les hubs disponibles dans plusieurs régions du pays. Ces hubs constituent un excellent point de départ pour vous connecter avec le monde de l'entrepreneuriat. Généralement payants, au-delà des ressources mises à disposition, ces hubs proposent souvent des programmes d'accompagnement et des services pour les entrepreneurs hébergés.	<ul style="list-style-type: none"> » Accéder à un espace de travail. » Gagner en visibilité. » Participer aux événements locaux. » Accéder à des experts. » Accéder à des bootcamps. 	The Dot Startup Village Hammamet Valley Hub Hive 12 Level 1 Coworky CoZi
Les incubateurs et les accélérateurs	<p>Les incubateurs et les accélérateurs, souvent appelés SSOs en Tunisie, soutiennent le développement des startups tunisiennes à travers des programmes de support en mettant à leur disposition des services répondant à leurs besoins.</p> <p>Quelques SSOs offrent des subventions ou des tickets d'investissement aux startups accompagnées à la fin de leurs programmes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> » Intégrer une communauté. » Accéder à un programme d'accompagnement. » Gagner en visibilité et en crédibilité. » Accéder à un réseau. » Accéder au financement. » Faire partie de délégations et participer à des événements régionaux. » Faciliter votre accès au marché. » Accéder à des clients potentiels. » Accéder à des mises en relation avec des investisseurs potentiels. » Accéder à des opportunités au delà de la période d'accompagnement. 	Wiki Startup Novation City Flat6Labs Tunis Impact Partner
ONGs/Associations	Plusieurs ONGs et associations nationales et internationales soutiennent l'écosystème startup tunisien à travers du plaidoyer, l'accès à l'expertise ou encore en octroyant des subventions pour soutenir les projets oeuvrant au développement de l'écosystème.	<ul style="list-style-type: none"> » Intégrer un réseau. » Accéder à des experts. » Possibilité de mises en relation qualifiées. » Avoir un espace pour contribuer au développement de l'écosystème startup tunisien. 	TunisianStartups Fondation Tunisie pour le Développement GSMA CJD ATUGE
Universités	Les étudiants entrepreneurs ont désormais la possibilité de démarrer leur parcours entrepreneurial à partir de l'université. Des initiatives gouvernementales ont été mises en place afin d'encourager cette dynamique dans une vision de faire répandre la culture entrepreneuriale à l'échelle universitaire. Les universités privées s'y mettent également en lançant leurs propres incubateurs au sein des établissements.	<ul style="list-style-type: none"> » Développer son idée. » Développer ses compétences entrepreneuriales. » Accéder à des ressources et à de l'expertise. 	<p>Les centres 4Cs</p> <p>Les technopoles et les pôles de compétitivité.</p> <p>Les incubateurs universitaires privés :</p> <p>Collective Lab du groupe Honoris SMU Incubator de la MSB</p> <p>AIESEC ENACTUS</p>
Enterprises Corporate	Plusieurs entreprises corporates soutiennent l'écosystème startup tunisien à travers le lancement de programmes dédiés aux startups.	<ul style="list-style-type: none"> » Faciliter l'accès au marché. » Accéder à des partenaires et des clients. » Accéder à de l'expertise. » Mises en relation qualifiées. » Gagner en visibilité et en crédibilité. 	EY Orange Tunisie Samsung Tunisie

Type	Description	Role	Exemples
Les cabinets d'avocats	<p>Les cabinets d'avocats soutiennent les startups notamment dans leurs projets de levées de fonds et d'expansion sur de nouveaux marchés.</p> <p>Certains cabinets intègrent des task forces nationales afin de contribuer aux actions de plaidoyer.</p>	<ul style="list-style-type: none"> » Accompagner dans la démarche de la levée de fonds. » Assister dans le projet d'expansion sur de nouveaux marchés. 	JurisMed CAG Law Firm
Organismes gouvernementaux nationaux	<p>Les agences gouvernementales jouent un rôle stratégique dans l'attractivité des investisseurs étrangers et la promotion de l'écosystème startup tunisien;</p> <p>Plusieurs lancent des programmes et des initiatives au profit des entrepreneurs et des startups.</p>	<ul style="list-style-type: none"> » Faire partie de la délégation tunisienne pendant les événements régionaux et internationaux. » Accéder à des ressources et des outils. » Participer à des événements locaux. 	<p>Smart Tunisia CDC UTICA TIA CEPEX BCT</p> <p>L'Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation</p> <p>L'Agence nationale de la promotion de la recherche scientifique</p>
Les communautés	Les communautés digitales sont des espaces clés à considérer. En y accédant, vous allez non seulement élargir votre réseau mais également gagner en visibilité et accéder à des opportunités clés.	<ul style="list-style-type: none"> » Accéder à des mentors. » Élargir son réseau. » Accéder à des investisseurs potentiels. » Gagner en visibilité. 	<p>INVEST'1 sur EuroQuity.</p> <p>Tunisian Hub de Betacube</p>

Les hubs

Plus souvent connus sous le nom de “coworkings spaces”, les hubs constituent souvent le premier point d’entrée pour les jeunes souhaitant se lancer dans le monde de l’entrepreneuriat.

En croissance continue, l'écosystème des coworkings spaces/hubs compte aujourd'hui 119 coworking spaces selon les dernières statistiques réalisées par Entrepreneurs of Tunisia.¹⁰ répartis sur les différentes régions de la Tunisie, avec une concentration importante sur le Grand Tunis. Accéder à un coworking space nécessite généralement le paiement de frais mensuels ou annuels permettant de recevoir en contrepartie, non seulement un espace de travail, mais souvent un accès à des experts, des mentors, et même à des programmes d’accompagnement. Certains hubs se focalisent sur le numérique, tandis que d’autres offrent un espace pour l’entrepreneuriat social ou encore l’industrie créative et culturelle. La majorité sont plutôt généralistes et hébergent les startups opérant sur différents secteurs.

Les incubateurs et les accélérateurs

Les incubateurs et les accélérateurs sont souvent regroupés sous le nom de "Structures d’accompagnement” ou encore SSO. Leur nombre est certes en croissance, mais peu sont celles qui possèdent un Business Model, c’est pour cela que la majorité d’entre elles ne demandent pas de frais aux entrepreneurs pour accéder à leurs programmes.

Certaines structures d’accompagnement peuvent proposer plusieurs programmes d’accompagnement tout au long de l’année à l’instar de WIKI Startup ou encore d’Impact Partner, d’autres proposent un seul programme distinct, en l’occurrence Seed de Flat6Labs Tunis ou encore le programme Catalyst d’Endeavor Tunisia.

En termes de modèles, certains incubateurs et accélérateurs optent pour le modèle de cohorte, tandis que d’autres donnent la possibilité d’intégrer leur programme tout au long de l’année. Passer par l’étape de candidature est souvent indispensable afin d’intégrer ces programmes, une phase de sélection permet de sélectionner les startups retenues qui bénéficieront par la suite de l’accompagnement proposé par ces structures.

Avant de choisir le programme à intégrer, il est essentiel de comprendre ses besoins ainsi que de se fixer des objectifs à atteindre au bout du programme. La richesse du paysage de l’accompagnement peut parfois rendre le choix un peu plus complexe à faire. C’est pour cela que nous recommandons de bien se renseigner sur les différents programmes, de poser les bonnes questions et même de rentrer en contact avec les startups ayant participé aux cohortes précédentes du programme ciblé.

Dans ce tableau, nous avons répertorié les principales structures d’accompagnement actives en Tunisie. Nous tenons à préciser que d’autres programmes peuvent s’ajouter, il est donc recommandé de suivre constamment les actualités de ces structures.

Organisation	Description	Lien
Novation City	Novation City propose différents programmes d’accompagnement ciblés aux startups dont : <ul style="list-style-type: none"> » Novation Business Accelerator : Un programme d’accompagnement généraliste, complet et personnalisé destiné aux startups. » Tunisia AI GARAGE : Un programme d’accompagnement destiné aux startups AI/Deeptech aligné aux standards internationaux. » Starti4 est un programme d’incubation/ d’accélération axé sur l’industrie 4.0. Il s’agit d’un programme d’accompagnement sur-mesure et personnalisé visant à aider les start-up tunisiennes à relever les enjeux liés à la transformation numérique. 	
Afkar Incubator	Afkar propose un programme d’incubation de 4 mois allant de l’idéation au lancement du projet.	
Connect’Innov	Première structure d’accompagnement dédiée aux projets Health-Tech en Tunisie. Connect’Innov propose 3 programmes distincts allant de la pré-incubation, l’incubation, jusqu’à la pré-accélération.	
RedStart Tunisie	RedStart Tunisie est une structure d’accompagnement destinée aux startups et aux PME innovantes. Elle propose deux principaux programmes : <ul style="list-style-type: none"> » Red’Innov, un programme visant à accélérer les startups en les accompagnant dans leurs levées de fonds et l’accès à de nouveaux marchés. » We-GO2Market : Un programme conçu pour encourager l’entrepreneuriat féminin. 	
Impact Partner (Yunus Social Business)	Membre du réseau Yunus Social Business Global Initiatives, Impact Partner propose des programmes d’accélération visant à soutenir les projets à impact. Deux programmes sont disponibles : <ul style="list-style-type: none"> » Samsung Fast Track : Un programme intensif de 4 semaines initié par Samsung Electronics Tunisie et mis en œuvre par Impact Partner. Le programme cible les startups technologiques en phase de démarrage et vise à soutenir l’écosystème entrepreneurial en Tunisie en général. » Madar Innovation : Un programme d’accélération hybride, personnalisé d’une durée de 6 mois. 	
WIKI STARTUP	1er incubateur en Tunisie lancé en 2013. WIKI STARTUP offre plusieurs programmes d’accompagnement dont : <ul style="list-style-type: none"> » Start’Act : Un programme d’accélération initié par Carthage Business Angels, à la fin duquel les startups reçoivent un ticket d’investissement du fonds UGFS-NA. » Startup Nest : Programme d’accompagnement sectoriel dédié aux porteurs de projets innovants en early stage dans les secteurs de la Fintech et de l’Agritech. » Specificity :Un programme d’accélération spécifique dédié exclusivement au Tourisme et aux startups innovantes dans ce domaine. 	
Endeavor Tunisia	Lancé en 2017, Endeavor Tunisia accompagne les startups en phase de croissance.	
Flat6Labs Tunis Seed Programme	Flat6Labs Tunis fait partie du réseau régional Flat6labs. Le Seed Programme est un programme d’accélération destiné aux startups en phase de croissance. A la fin du programme, les startups accélérées reçoivent un financement allant jusqu’à 200 000 DT.	
Founder Institute Tunisia	Programme de 4 mois à temps partiel, qui promet aux jeunes entrepreneurs d’apprendre par la pratique et de lancer une entreprise grâce à des formations structurées.	

Organisation	Description	Lien
Open Startup International (OST)	Open Startup est une structure visant à connecter les étudiants et les jeunes diplômés avec l'écosystème de l'entrepreneuriat et de l'innovation à travers différents programmes dont : <ul style="list-style-type: none"> » OST Pre-Incubator : Un programme de pré-incubation, Tech for good, dédié aux jeunes porteurs d'idées de startups technologiques à fort impact. OST propose un programme d'accompagnement gratuit comprenant une formation à l'entrepreneuriat ainsi qu'un renforcement de la formation technologique, un mentorat national et international, un accompagnement au prototypage et l'accès au capital financier. » BRAIN : Un programme destiné aux jeunes chercheurs tunisiens en leur offrant le support et les outils nécessaires pour développer leurs projets. » OSTX : Une compétition entrepreneuriale ciblant les étudiants universitaires. 	🔗
Betacube	Venture Builder offrant un programme d'accompagnement tech et business, 100% remote, destiné aux startups FinTech et Mobility en phase d'idéation.	🔗
Lab'ESS	Spécialisé dans l'Entrepreneuriat Social et Solidaire (ESS), Lab'ESS propose un programme d'incubation pour les entrepreneurs sociaux.	🔗
Minassa Lab du groupe INCO	Programme d'incubation du groupe INCO, Minassa LAB offre un programme d'accompagnement dédié aux étudiant.e.s et jeunes diplômé.e.s porteur.se.s de projets culturels et créatifs numériques.	🔗
El Space	Agissant comme un catalyseur de l'entrepreneuriat social et de l'innovation au sein de l'écosystème, EL Space s'engage à autonomiser les entrepreneurs et les innovateurs inclusifs en hébergeant, formant et offrant des opportunités de réseautage ainsi qu'en concevant des programmes intégrés et percutants.	🔗
BIAT Labs de la Fondation BIAT pour la Jeunesse	BIAT Labs est l'incubateur de la banque BIAT qui assure aux entrepreneurs un accompagnement en pré-incubation, en incubation, et en post-incubation.	🔗
Westerwelle Startup Haus Tunis (WHS)	WSHT fait partie du réseau Westerwelle Foundation. La structure propose différents programmes d'accompagnement dont : <ul style="list-style-type: none"> » Le programme Entrepreneurship (WSHTET), un programme d'accélération de 6 mois qui vise à soutenir les startups en phase de croissance dans leurs projets de levée de fonds et d'expansion sur de nouveaux marchés tout en leur donnant accès à un réseau panafricain. » imp'ACT : Un programme d'appui aux fondateurs des startups en early stage afin de développer leur modèle économique et les préparer à l'accès au marché. 	🔗
Startup Village	Lancé officiellement en Juillet 2022, Startup Village est un nouvel espace dédié aux startups, aux structures d'accompagnement, et aux différents acteurs de l'écosystème dans une vision d'encourager la co-création et l'émergence de nouvelles idées.	🔗
Our Digital Future (ODF) Technoriat	Lancé par Our Digital Future, Technoriat est un programme de soutien permettant le développement de startups technologiques issues des résultats de la recherche scientifique et basées sur la propriété intellectuelle.	🔗
The DOT	The DOT est le premier hub de l'innovation digitale en Tunisie. Fruit d'un partenariat et de synergies entre des acteurs publics et privés, The DOT offre un cadre regroupant les meilleures ressources afin d'accompagner les jeunes entrepreneurs et startups. The Dot propose également différents services pour accélérer la transformation digitale des institutions publiques, du secteur de l'industrie et de la société civile.	🔗
Makers Factory	Makers Factory combine une composante incubation et une composante accélération. Les candidats participent à un hackathon de sélection avant d'intégrer le programme d'incubation. A l'issue de cette partie, les candidats retenus exposent leurs projets lors d'un Publishing Day avant d'entrer en phase d'accélération.	🔗
Maker Lab	Maker Lab propose un programme de pré-incubation technologique de 4 mois, dédié aux startups avec des solutions Hardware en phase de prototypage.	🔗

Les organisations non-gouvernementales et les associations

Les ONGs et les associations jouent un rôle clé dans la dynamisation de l'écosystème startup Tunisien, travaillant en étroite collaboration avec les structures d'accompagnement, ces organismes ont une offre de service assez variée. Certaines proposent de l'accompagnement aux entrepreneurs, tandis que d'autres sont spécialisées dans la connexion, ou encore le plaidoyer. Des organisations internationales à l'instar de la PNUD et OXFAM sont très actives en Tunisie et mènent plusieurs actions au bénéfice de l'écosystème startup tunisien.

Sur ce tableau, nous avons répertorié les principaux organismes actifs.







Organisation	Description	Lien
CEED Tunisia	Appartenant au réseau international CEED Global, CEED Tunisia (Center for Entrepreneurship and Executive Development) est une ONG qui a pour but principal de venir en aide aux entrepreneurs en leur proposant un accompagnement qui permettra à leurs entreprises de se développer dans les marchés émergents. CEED Tunisia a lancé plusieurs programmes dont : Agri-Tech Innovation : Programme d'Open Innovation dédié à la promotion de l'Agri-Tech en Tunisie en créant des synergies entre les différents acteurs de l'écosystème entrepreneurial.	🔗
Réseau Entreprendre Tunisie	Membre du réseau " Réseau Entreprendre". A travers son programme d'accompagnement de 2 ans START, Réseau Entreprendre Tunisie donne accès aux entrepreneurs à un accompagnement individuel assuré par un chef d'entreprise suivi d'un accompagnement collectif. A la fin du programme, les entrepreneurs accompagnés ont accès à un prêt d'honneur.	🔗
Tunisian Startups	TunisianStartups est une organisation qui porte la voix des entrepreneurs tunisiens, en menant des actions de plaidoyer. Elle joue également un rôle clé dans le renforcement des capacités de l'écosystème à travers ses différents projets.	🔗
GSMA : Mobile Innovation Hub	Le programme Plateformes de Demain est une initiative du GSMA Mobile Innovation Hub en collaboration avec la GIZ. Le programme soutient les innovateurs, de différents secteurs en Tunisie, qui opérationnalisent le modèle de l'économie de plateforme. En aidant ces plateformes à prospérer, nous visons à aider les utilisateurs et les opérateurs de l'économie des plateformes à récolter plusieurs avantages tout en permettant des emplois, en augmentant leur productivité et en générant des opportunités économiques.	🔗
Tunisian Center for Social Entrepreneurship (TCSE)	La mission de TCSE est de créer un écosystème propice à l'innovation et à l'entrepreneuriat social à travers une approche inclusive qui s'étend aux institutions et politiques publiques, aux ONG, aux entrepreneurs, aux innovateurs et aux jeunes citoyens.	🔗
Association des Tunisiens des Grandes Ecoles (ATUGE)	Formé en 1990, le réseau ATUGE est un réseau créé et géré par des Tunisiens de la diaspora. Ce réseau travaille sur la construction de liens entre l'écosystème tunisien et les écosystèmes internationaux et agit en tant que pont pour connecter/informer la diaspora tunisienne.	🔗
Fondation Tunisie pour le Développement (FDT)	La Fondation a pour but de promouvoir et d'accompagner, dans le cadre de la coopération internationale, le développement économique et social de la Tunisie. Grâce au soutien de l'AFD et de l'Union Européenne, FDT a lancé le réseau des centres ELIFE qui existent aujourd'hui dans 3 gouvernorats : Siliana, Béja et le Kef, 7 autres centres seront inaugurés d'ici fin 2022. Ces espaces permettent aux bénéficiaires d'accéder à des formations.	🔗

Les universités

Dans une optique d'encourager l'entrepreneuriat, des universités tunisiennes privées lancent de plus en plus leurs propres incubateurs au sein de leurs établissements offrant un espace aux étudiants leur permettant de transformer leurs idées en projets.

Par ailleurs, pour soutenir davantage le mouvement startup, le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique a initié le réseau des centres 4Cs et a renforcé l'offre de proposition des technopoles, notamment Technopole El Ghazela. Ces espaces offrent un lieu d'apprentissage et d'initiation au monde de l'entrepreneuriat en mettant des ressources à la disposition des jeunes entrepreneurs.

A l'échelle universitaire, cette dynamique est également renforcée par la présence de clubs universitaires et d'organisations estudiantines internationales qui, à leur tour, contribuent au développement des compétences entrepreneuriales des étudiants et par conséquent de les préparer au monde de l'entrepreneuriat.

Organisation	Description	Lien
Incubateurs dans les universités privées		
SMU Incubator MSB	L'incubateur de la MSB : Mediterranean School of Business, SMU Incubator est un espace de collaboration entre les entrepreneurs permettant d'élargir leur vision à d'autres marchés et territoires géographiques et d'accéder à des organismes de financement à travers un large réseau d'Alumni et de Partenaires.	
Collective Lab Groupe Honoris	Hub dédié aux porteurs d'idées de projets innovants désirant créer leurs propres entreprises. Il les assiste dans la concrétisation de leurs idées et met à leur disposition les outils nécessaires. Les porteurs d'idées sélectionnés bénéficient d'un accompagnement spécifique, d'une période de 6 à 12 mois, adapté à la nature de leurs projets via des experts de renommée.	
Structures d'appui universitaires publiques		
Les pôles de connectivité et les technopoles	Des espaces au sein des universités ayant pour objectif de valoriser le potentiel universitaire en favorisant le développement des entreprises de haute technologie. Ce réseau compte aujourd'hui 9 technopoles réparties sur plusieurs régions du territoire tunisien.	
Les centres 4C	Les Centres de Carrière et de Certification des compétences "4C" est un projet national qui a pour but d'améliorer l'employabilité des étudiants à travers des programmes de conseil, d'accompagnement, de formation et d'ouverture sur l'environnement socio-économique. Le centre "4C" est une structure présente dans les établissements universitaires et constitue le maillon entre l'université et les acteurs socio-économiques.	
Organisations estudiantines internationales (présentes au niveau des universités publiques et privées)		
AIESEC Tunisie	Organisation estudiantine internationale fondée en 1948. AIESEC offre une plateforme à ses membres leur permettant de développer leurs compétences tout en s'ouvrant au monde de l'entrepreneuriat dans un contexte international. AIESEC Tunisie est présente à travers 11 comités locaux à travers des bureaux au sein des universités sur 11 différents gouvernorats.	
ENACTUS Tunisie	Organisation internationale ayant pour mission d'engager la prochaine génération de chefs d'entreprise à utiliser l'innovation pour améliorer le monde.	

Remarque : D'autres clubs et organisations universitaires sont disponibles, nous nous sommes limités au plus anciens. Il est recommandé de bien se renseigner sur les activités au sein de vos universités et comment les intégrer.

Les entreprises corporates

En Tunisie, des entreprises corporates lancent des initiatives au profit des startups tunisiennes notamment dans une vision de renforcer l'Open Innovation en créant des ponts entre les startups et les grandes entreprises.

Organisation	Description	Lien
EY Tunisie : Programme Scan&Match	EY en partenariat avec la GIZ Tunisie ont mis en place le programme Scan & Match, un programme d'accompagnement à l'Open Innovation qui vise à créer des modèles de collaboration réussies entre grandes entreprises et startups (B2B) capables de leur fournir de nouvelles perspectives de croissance. Scan and Match est un service de matchmaking personnalisé qui a pour objectif d'amener les grandes entreprises aux startups pour réaliser, innover et se transformer ensemble.	
Groupe Orange Tunisie : Le programme d'accélération Orange FAB	Un programme d'accélération gratuit lancé par le groupe Orange Tunisie offrant un accompagnement aux startups tunisiennes avec pour objectif de créer un partenariat commercial entre la startup et une Business Unit d'Orange à la fin du programme.	

Organismes et structures d'appui étatiques

Au niveau national, deux établissements publics s'imposent autour desquels gravitent les initiatives en faveur de l'innovation.

L'agence de promotion de l'industrie et de l'innovation : Sous la tutelle du Ministère de l'Industrie et des PME, l'APII gère un panel de prestations au service de l'entreprise (accompagnement, partenariats, etc...). Elle se veut un appui au secteur industriel et à l'innovation. Elle bénéficie de relais sur l'ensemble du territoire au travers des vingt-six pépinières d'entreprises et des centres d'affaires. Les entreprises sélectionnées y sont hébergées et bénéficient d'offres de formation ainsi que d'un accompagnement personnalisé.

L'agence nationale de la promotion de la recherche scientifique : Sous la tutelle du Ministère de l'Enseignement supérieur, elle assiste les structures publiques de recherche, regroupant les universités et les établissements publics de recherche, ainsi que les établissements publics de santé. Il s'agit de valoriser la recherche et d'accompagner l'émergence du système national d'innovation.

D'autres initiatives publiques sont lancées telles que le programme d'accompagnement PAPPE lancé par l'ANETI, le programme RAIDET lancée par le ministère des affaires de la femme et de la famille, ou encore l'incubateur publique Creative Digital Lab spécialisé en industries digitales créatives jeux vidéo et animation VFX, XR en Tunisie et ayant pour mission de soutenir les communautés des jeunes passionnés par les technologies créatives et numériques en se positionnant comme un opérateur fédérateur et financeur de l'écosystème.

Par ailleurs, plusieurs projets de type PPP (Partenariat Public-Privé) commencent à voir le jour, le dernier étant le projet The Dot, fruit d'une collaboration entre le ministère des technologies de la communication, Fondation Tunisie pour le Développement et les deux bailleurs de fonds la GIZ et Expertise France.

Les communautés






Les communautés peuvent constituer un vrai vivier pour les entrepreneurs souhaitant élargir leur réseau, se connecter avec les acteurs de l'écosystème et accéder à des ressources.

Dans ce tableau, nous avons listé les principales communautés que nous vous recommandons de rejoindre sans tarder.

Communauté	Description
Startup Tunisia Family	Startup Tunisia Family est le groupe Facebook officiel regroupant exclusivement les startups tunisiennes labellisées. Géré par les équipes de Smart Capital, ce groupe constitue l'un des principaux canaux de communication privilégiés par les startups afin de suivre les actualités et poser leurs questions.
The Tunisian Hub	Lancé par Betacube, The Tunisian Hub est un groupe Slack accessible aux entrepreneurs, aux startups, aux structures d'accompagnement, aux experts et plus. * The Tunisian Hub permet non seulement d'échanger avec des acteurs de l'écosystème, mais constitue également un vrai espace d'apprentissage et de réseautage.
La communauté THE DOT	A travers son service THE DOT Camp, les startups tunisiennes ont la possibilité de rejoindre la communauté The DOT et 'avoir accès à des bureaux dans les locaux de The DOT; Afin d'en faire partie, une session est ouverte chaque année (vers juin) donnant l'opportunité à une quinzaine de startups d'intégrer The DOT et de bénéficier des différents services proposés.
La communauté digitale INVEST'I	Communauté digitale lancée en novembre 2020 sur la plateforme de matchmaking EuroQuity de Bpifrance en vue d'accélérer le financement des startups tunisiennes en facilitant leur connexion avec les structures d'investissement. Financé par l'Union Européenne et mise en œuvre par Smart Capital, INVEST'I constitue un espace clé pour les startups tunisiennes leur permettant de gagner en visibilité et d'être connectées avec des investisseurs.
Dealroom	Smart Capital a annoncé son partenariat officiel avec Dealroom en invitant les startups tunisiennes labellisées à créer leurs profils sur leur plateforme. Cette démarche s'inscrit dans le cadre du pilier Startup ECOSYSTEM visant à augmenter la visibilité de l'écosystème startup. En soumettant leurs informations et en les actualisant, les startups tunisiennes contribueront à augmenter la visibilité de la Tunisie.

Les plateformes et les médias locaux

Afin de suivre les actualités de l'écosystème : levées de fonds, lancement de nouveaux programmes d'accompagnement, événements locaux, appels à projets et plus, nous vous recommandons d'accéder/de suivre les canaux suivants.

Organisation	Description	Lien
Startup Tunisia	Site web officiel de l'initiative nationale Startup Tunisia pilotée par Smart Capital. Un espace disponible pour se renseigner sur les différents programmes de l'initiative ainsi que d'accéder aux bases de données des startups et des structures de support partenaires.	
Entrepreneurs of Tunisia	Une initiative de la Fondation BIAT pour la jeunesse mise en œuvre par l'agence MAZAM. Entrepreneurs of Tunisia réalise des cartographies sur l'écosystème startup Tunisien en étroite collaboration avec Smart Capital.	
DisrupTunisia	Annuaire et agrégateur de l'actualité sur l'écosystème startup en Tunisie.	
Ilboursa.com	Média permettant de suivre de près l'actualité de l'écosystème startup (lancement de nouveaux programmes, levées de fonds, etc.).	
Managers.tn	Un média publiant un magazine mensuel et un site web destiné aux entrepreneurs et aux dirigeants d'entreprise.	

Quelles options de financement s'offrent à vous ?

Aperçu sur le paysage du financement

L'accès au financement constitue l'un des principaux challenges de l'écosystème startup Tunisien, entravant les startups Tunisiennes. Contrairement à l'écosystème de l'accompagnement, l'écosystème de l'investissement en Tunisie n'a pas évolué au rythme attendu par les acteurs de l'écosystème. Aujourd'hui, l'investissement en local est très limité par rapport à d'autres écosystèmes early-stage où les véhicules de financement en Pre-Seed et Seed sont disponibles et même diversifiés afin de répondre aux besoins des startups en termes de financement. C'est pour cela qu'on parle aujourd'hui de la crucialité de créer un "Funding Continuum" qui permettrait à une startup tunisienne de trouver le financement adéquat tout au long de son cycle de vie. Certes, ce besoin en financement existe à tous les stades de développement de la startup, mais, comme la majorité des startups Tunisiennes sont en early-stage (70% du pipeline), le besoin urgent et imminent se situe principalement au niveau de la phase pre-seed/ seed afin d'éviter leur effondrement. L'accès à des tickets à ce stade permettra à cette cible de startups de développer leurs produits, de tester et de valider leur marché pour pouvoir par la suite avancer sereinement vers la Serie A.

Avec un volume total de \$230,454,000 sur 51 transactions, la Tunisie occupe la 7^{ème} position en Afrique en termes de volume total de financement sur la période s'étalant entre janvier 2015 et mai 2022¹¹. 55% des transactions effectuées à la même période étaient inférieures à \$1M, de plus, selon le dernier rapport GSER 2021, le financement total en early-stage en Tunisie enregistré entre 2017 et 2021 est de 5.5 M\$ et s'avère très loin de la moyenne mondiale qui est de \$687M, ce qui montre que l'écosystème startup Tunisien est encore en phase de croissance.

D'ailleurs, selon le même rapport, la valeur de l'écosystème startup Tunisien est estimée à 26 M\$.

Selon les données de Briter Intelligence, entre janvier 2015 et mai 2022, 95% du financement total s'est dirigé vers des startups constituées à l'étranger, notamment, en France, au Royaume-Uni et aux États-Unis.

De plus, 90 % du financement a été collecté par les 3 startups tunisiennes en tête, ce qui montre davantage que l'écosystème startup tunisien est en early-stage.

En Tunisie, les incubateurs et les accélérateurs constituent aujourd'hui les principales sources de financement des startups Tunisiennes avec Flat6Labs Tunis en tête, qui a financé depuis son lancement à Tunis en 2017, 67 startups Tunisiennes.

Le volume du financement des startups Tunisiennes est en train d'augmenter d'année en année. En 2021, le volume total des transactions a atteint \$22,145,000 à travers 8 transactions.

L'année 2022 s'annonce bien pour l'écosystème startup Tunisien, notamment suite à la levée de fonds record de \$100M en série B réalisée par la startup Tunisienne, leader mondiale en matière de conception de systèmes d'intelligence artificielle décisionnelle, InstaDeep annoncé en janvier 2022, suivie par la levée de fonds en pré-Série A de \$1.3M menée par la startup Wattnow opérant dans le secteur de la Climate-Tech, et plus récemment, la startup EdTech GOMYCODE a annoncé une levée de fonds de \$8.2M en Serie A.



© Endeavor/Illume Creative Studio

Instruments financiers

L'écosystème startup tunisien étant encore en early-stage, la grande partie du financement est orienté vers les startups en Pre-seed/Seed. Selon les données de Briter Intelligence, un montant total de \$6,156,000 a été levé entre janvier 2015 et mai 2022 à travers 28 transactions, notamment auprès d'incubateurs, accélérateurs et des Business Angels.

Pour la Série A, 2 transactions ont été réalisées à la même période à travers des fonds VCs totalisant un volume de \$18,200,000. De même pour la Série B, 2 transactions ont été effectuées auprès de fonds VCs pour un total de \$142,000,000.

Par ailleurs, vu que l'écosystème startup tunisien est encore early-stage, il n'est pas évident aujourd'hui de classer les différents stades de financement par ticket moyen et/ ou par profil de startup. Sur ce tableau nous avons tenté d'apporter plus de clarté sur ce sujet en résumant, les principaux stades de développement d'une start-up, ses principales caractéristiques à chaque stade, ainsi qu'une estimation du montant du ticket moyen, l'instrument financier utilisé et le profil de l'investisseur à solliciter à chaque phase.

Nous tenons à préciser que ce tableau n'est en aucun cas figé et qu'il est sujet à des changements.

Stade	Principales caractéristiques	Ticket moyen	Exemples de startups	Instrument financier	Profil de l'investisseur
Pré-amorçage	Pas de revenu généré	5k - 30k DT	Kumulus Deepra.ai Reedz	Subventions, Avances Remboursables, Prêts d'honneur, Equity, Crowdfunding (une fois devenu applicable)	Compétitions, Appels à Projets lancés par des bailleurs de fonds et des ambassades), Pré-incubateurs, Incubateurs, Gouvernement (Instrument AIR)
Seed (Amorçage)	MVP Premières ventes Traction Equipe	100 - 2MDT	Kamioun Datavora NewGen	Equity, Notes SAFE, Subventions/Avances Remboursables, Crowdfunding, SAFEs, Notes Convertibles	Business Angels individuels, Réseaux de Business Angels, Accélérateurs, Fonds VCs early-stage locaux et étrangers, Gouvernement
Pré-Série A	Augmentation de la part du marché et de la rentabilité	\$400k - \$5m	Wattnow Kaoun (Flouci) Avidea Galactech	Equity	Sociétés de Capital-Risque (VCs)
Série A	Expansion sur de nouveaux marchés	\$5m - \$20m	GOMYCODE Expensya NextProtein		
Série B		\$20m - \$100m	InstaDeep		
Séries C +		\$100m - \$300m	-		
Fusion ou Acquisition		\$30m - \$100m	-		

1 Les subventions

Les subventions constituent la première source de financement des startups Tunisiennes à l'échelle locale, obtenues à la fin des programmes d'accompagnement ou suite à leur participation à des compétitions telles que : Open Startup Tunisia pour les startups en phase d'idéation, Samsung Fast Track d'Impact Partner pour les startups early-stage, ou encore POESAM du groupe Orange pour les startups en phase de croissance. Selon les données de Briter Intelligence, entre janvier 2015 et mai 2022, 49 startups tunisiennes ont reçu du financement à travers des subventions pour atteindre un volume total de \$230,448,000.

2 Les actions ordinaires (Equity)

L'action ordinaire est un titre représentatif d'une partie de propriété dans une entreprise. Ce titre confère certains droits à son détenteur (droit de vote, droit aux dividendes...) proportionnellement à la part du capital détenue¹². L'equity est l'instrument financier le plus utilisé en Tunisie représentant 96% du financement.

3 Les notes SAFE

Généralement adoptées par les Business Angels, les SAFE Notes sont de plus en plus utilisées notamment pour des levées de fonds en pre-seed/seed.

Le SAFE est un titre convertible qui, comme une option ou un bon de souscription, permet à l'investisseur d'acheter des actions lors d'un tour à prix futur. Il résout bon nombre des inconvénients et des défis posés par les notes convertibles et peut constituer une option équitable pour les investisseurs et les fondateurs. Les startups préfèrent souvent les SAFE Notes aux notes convertibles car, contrairement aux notes convertibles, elles ne sont pas des dettes et n'impliquent pas d'intérêts. Les SAFE notes présentent tout de même certaines lacunes pouvant amener les entrepreneurs à payer un prix élevé.

4 Le financement participatif (Le crowdfunding)

Le financement participatif, ou crowdfunding, désigne un échange de fonds entre individus en dehors des circuits financiers institutionnels. La collecte de fonds est réalisée en ligne, au moyen d'une plateforme à travers laquelle l'entrepreneur décrit son projet et précise le montant ciblé. Le financement peut prendre la forme d'un don, d'un prêt avec ou sans intérêts, ou encore d'un investissement en capital¹³. En Tunisie, la loi n° 2020-37 du 6 août 2020 a été le décret d'application portant sur la réglementation de l'activité de "Crowdfunding" en investissement dans des valeurs mobilières a été publié le 19 octobre 2022 avec pour objectif de garantir le bon déroulement des opérations et la protection des fonds des contributeurs, cet instrument financier apportera un moyen de financement de plus pour les startups en early-stage.

5 Autres options de financement

D'autres modes de financement pourraient être ajoutés au paysage du financement, en l'occurrence les prêts d'honneur et les prêts bancaires.

Le prêt d'honneur est un crédit à taux d'intérêt zéro, intéressant pour les entrepreneurs en phase pre-seed, il est souvent décerné sur dossier sans garantie ni crédit. Le bénéficiaire est toutefois tenu de le rembourser. En 2021, le Groupement des Opérateurs du prêt d'honneur en Tunisie rassemblant 6 acteurs, a été créé avec pour mission de contribuer au développement du prêt d'honneur en tant qu'outil de financement alternatif à impact pour les entrepreneurs.

Le prêt bancaire quant à lui n'est pas un instrument financier envisageable par la majorité des startups tunisiennes. Ceci est dû à la rigidité du système bancaire en Tunisie qui ne s'est toujours pas adapté à la logique de la startup. Un projet de loi sur les sûretés mobilières (security interest) a été proposé dans une optique de moderniser le régime bancaire actuel et de le rendre plus adapté aux startups.



Consignes : En Tunisie, l'utilisation de certains instruments financiers est illégale : Les actions préférentielles (preferred shares) , les BSA, l'instrument KISS, les Stock Options.

Les structures de financement



Les incubateurs et les accélérateurs

En Tunisie, les incubateurs et les accélérateurs constituent aujourd'hui la principale source de financement des startups Tunisiennes. Certaines structures investissent en equity dans les startups accompagnées à la fin de leur programme, en l'occurrence Flat6Labs Tunis à travers son fonds Anava Seed Fund et Wiki Startup à travers le fonds UGFS-NA, tandis que d'autres donnent accès à des subventions et des prix sans prendre de parts.

Par ailleurs, un nouveau "matching fund" : GreenWorks Fund for Just Transition a vu le jour et vient s'ajouter au paysage du financement en Tunisie. Ce fonds, "equity free" porté par Hivos, offre des tickets d'investissement allant jusqu'à 50k euros et vise à encourager plus d'investisseurs à investir dans des startups Tunisiennes en diminuant le risque.



Les Business Angels

Malgré l'évolution en volume et la diversification du pipeline des startups notamment suite au Startup ACT, l'activité des Business Angels n'a pas évolué en Tunisie. En effet, deux réseaux de Business Angels seulement existent, à savoir, Carthage Business Angels lancé en 2010 et DAMYA, le premier réseau de Femmes Business Angels.

Il est à noter que des Business Angels individuels investissent dans des startups Tunisiennes directement sans appartenir à des réseaux. Un réseau de Business Angels formé par des membres de la diaspora Tunisienne est actif depuis un moment en Tunisie et a déjà investi dans pas mal de startups tunisiennes, il s'agit du réseau : Bridging Angels. Un autre réseau, plutôt étranger a également réalisé des opérations d'investissement avec des tickets plus faibles, il s'agit du réseau Sénégalais : Dakar Network Angels.

Plus récemment, une initiative sous le nom de Team Link a été lancée avec pour objectif de d'accompagner un club regroupant des Business Angels souhaitant investir dans des startups labellisées à fort potentiel de croissance.



Les banques et les institutions de micro-finance

Les banques ne constituent pas l'une des structures de financement privilégiées par les startups. En effet, rares sont celles qui ont en recours et ce pour deux raisons principales : la première étant la difficulté d'accès au crédit vu les garanties exigées par la banque qu'une startup ne peut pas forcément avoir aux premiers stades de son développement, la deuxième, étant le taux d'intérêt important imposé par les banques. Quelques start-ups ont recours à des institutions de micro-finance à l'instar de Enda Tamweel, Zitouna Tamkeen ou encore Advans afin d'accéder à des crédits de petites tailles. Ce choix est souvent privilégié par les PME.



Les sociétés de capital-risque (Les fonds VCs)

La scène du capital risque n'est pas encore développée en Tunisie. Cependant, grâce aux avantages octroyés aux investisseurs à travers le cadre juridique Startup ACT, des fonds étrangers investissent de plus en plus dans des startups tunisiennes, mais leur présence reste faible par rapport à d'autres écosystèmes de la région. Parmi les fonds étrangers les plus actifs en Tunisie, nous citons Launch Africa Ventures, Kepple Africa Ventures, Katapult Africa, Africinvest, Proporco, et bien plus. De plus, des efforts sont déployés par Smart Capital afin d'attirer davantage ces fonds étrangers, cependant, ceci nécessite en parallèle l'allègement de la réglementation de changes et l'ajout d'incitations au profit des investisseurs étrangers.

Afin de dynamiser la scène VC en Tunisie, le programme de Fonds de Fonds ANAVA a été mis en place dans le cadre de l'initiative nationale Startup Tunisia. Avec le début de son opérationnalisation effective, l'écosystème VC en Tunisie va certainement changer et nous verrons de plus en plus l'émergence de nouveaux fonds spécialisés. Avec une taille cible de 100 millions d'euros, le fonds de fonds ANAVA vise à investir dans plus de 13 fonds d'investissement dédiés aux startups à chaque stade de développement (Seed Stage, Early Stage et Late Stage) afin de diversifier les risques et de maximiser la performance à grande échelle. Smart Capital, société de gestion du fonds de fonds ANAVA, a déjà annoncé récemment la souscription de 6 millions d'euros et de 5.2 millions de dollars, respectivement au 216 Capital Fund I géré par 216 Capital Ventures, et au fonds BIF² géré par Silicon Badia.

Selon Smart Capital, d'autres closings seront bientôt annoncés !



Le gouvernement

Afin de combler le gap en termes de financement, Smart Capital a introduit dans le cadre de l'initiative nationale Startup Tunisia les instruments AIR et AIR² :

AIR : Une subvention qui s'élève à 30k DT composée de 60% de subvention et 40% d'avance remboursable sans intérêts, octroyée aux startups en very-early stage afin de développer leur PoC. AIR est conçu dans une optique de compenser la rareté des fonds de Business Angels à ce stade de développement.

AIR² : Une subvention allant de 150k à 200k DT dont 60% en subvention et 40% en avance remboursable sans intérêt, accordée aux startups ayant levé un fonds d'amorçage auparavant et qui travaillent sur une mise à l'échelle (scalabilité) et un financement de type série A.

D'autres fonds publics destinés aux startups sont disponibles dont le fonds commun de placement à risque INT'TECH qui a pour objectif le financement des investissements dont le coût global se situe entre 100 milles DT et 5 millions de DT selon un schéma de financement s'appuyant principalement sur les fonds propres.

Parcours de levées de fonds réussis : Que devrais-je retenir ?

Wattnow

Parcours de levée de fonds

Wattnow adresse la problématique liée au gaspillage énergétique des entreprises en mettant à leur disposition une solution leur permettant d'optimiser leur consommation et/ou leur production d'énergie. La solution Wattnow comporte une composante hardware permettant la captation des données, et une composante software permettant de transformer les données récupérées en informations actionnables. Elle s'adresse aux entreprises opérant sur des secteurs très variés et s'avère rentable et facilement déployable grâce à sa "User Experience".



Le parcours de Wattnow en matière de levée de fonds a démarré fin 2017. Issam, le CEO de Wattnow a rencontré le 1er Business Angel grâce à sa participation au programme Founder Institute Tunisia, suite auquel il avait intégré la 1ère cohorte de Flat6Labs Tunis.

Wattnow a levé son premier tour de table Pre-Seed en mi-2018 en recevant le ticket de Flat6Labs Tunis à la fin du programme d'accélération, et le ticket du 1er Business Angel.

Une année plus tard, Wattnow a levé son Seed Round avec un ticket de 200k \$ auprès d'Oman Technology Fund (OTF) et a reçu un investissement en follow-on de Flat6Labs Tunis.

Un bridge round avec un ticket d'une valeur de 70k \$ en notes convertibles effectué par Kepple Africa Ventures en Octobre 2020, a permis à Wattnow de poursuivre la trajectoire de vente en cette période, et d'arriver à la Pre-Serie A,

C'est en Octobre 2021 que Wattnow a levé 1.2m \$ en Pre-Serie A avec un objectif de démarrer son expansion sur la région MENA. Après beaucoup de persévérance de l'équipe Wattnow, la levée de fonds s'est accélérée en 4 mois. Un bridge investment d'une valeur de 100k euros effectué par le réseau de Business Angels : Bridging Angels a été rapidement suivi par l'arrivée du Lead Investor Katapult Africa, suivi de Launch Africa, le fonds 216 Capital Ventures, Oman Technology Fund et un nouveau Business Angel.

Actuellement, Wattnow lève sa série A qui lui permettra de faire une expansion sur de nouveaux marchés, notamment en Europe et en Afrique Sub-Saharienne.

Amount	Deal Date	Stage	Type	Investors
\$4m	February 2021	Seed	Equity	First Minute Capital, The Raba Partnership, Africa Angels Network (now CRE Ventures), Village global, Norrsken, Future Africa, 500 FinTech, Iqram Magdon Ismail
\$2m	October 2021	Seed Extension	Equity	First Minute Capital, The Raba Partnership, Africa Angels Network (now CRE Ventures), Village global, Norrsken, Future Africa, 500 FinTech, Tom Blomfield, Matt Robinson, Emilie Choi, Charlie Delingpole
\$21m	February 2022	Series A	Equity	The Spruce House Partnership, Zinal Growth, PayPal Ventures, TrueLayer, First Minute Capital, The Raba Partnership, Africa Angels Network (now CRE Ventures), Village Global

En revenant sur les challenges rencontrés pendant son parcours de levée de fonds, Issam a précisé que dans le contexte local, le financement n'est pas rapidement déployé vu la lourdeur administrative en Tunisie ainsi que la quasi-absence d'un écosystème d'investissement à l'échelle locale. Ceci implique que le passage du stade Seed au stade Serie A pour une startup Tunisienne pourrait prendre jusqu'à 3 ans, durant lesquels la valorisation de la startup pourrait varier. De plus, Issam a précisé qu'en levant des fonds auprès d'investisseurs étrangers, le déblocage des fonds est lent vu qu'au moment de l'augmentation du capital, il est nécessaire de faire signer les Procès Verbaux par les différentes structures d'investissement du cap table.

Leçons apprises

- » Wattnow a insisté sur l'importance d'élargir son réseau et de participer à des programmes d'accompagnement qui permettront à l'entrepreneur non seulement d'optimiser son Business Model, mais aussi de gagner en visibilité notamment auprès des investisseurs. Participer à des événements clés où une startup pourrait rencontrer des investisseurs est également un moyen très efficace pour se connecter et tisser des liens avec des investisseurs potentiels.
- » Une attention particulière devrait être portée à la qualité du pitch deck. Avant d'échanger avec un investisseur, Wattnow recommande d'avoir un pitch deck clair et compréhensible, et de bien préparer sa data room.
- » Participer à des programmes d'Investment-Readiness est également crucial. Wattnow a rejoint plusieurs programmes de ce type dont : Endeavor Catalyst, Plug&Play au Maroc et le programme de Katapult Africa Accelerator.
- » Pour finir, Issam a souligné l'importance de garder un lien fort avec ses investisseurs, c'est pour cela que Wattnow envoie régulièrement des newsletters à ses investisseurs afin d'entretenir la relation et garantir leur engagement.

Kaoun / Flouci

Parcours de levée de fonds

Kaoun est la structure qui porte la solution Flouci, une super-app financière qui ambitionne de démocratiser l'accès aux services financiers pour les populations exclues ou mal desservies.

Tout a commencé en Janvier 2018, les deux co-fondateurs Nebras et Anis ont développé une feuille de route produit, appuyée par une étude économique sur l'impact potentiel de la solution Flouci et ont sollicité la Banque Centrale de Tunisie (BCT) en vue de présenter le projet.

A ce moment, les circulaires de la BCT sur les établissements de paiement n'étaient pas encore publiées, c'est pour cela, qu'elle leur avait demandé de s'allier avec un partenaire bancaire afin de pouvoir avancer sur les discussions. De plus, la réglementation étant stricte à ce moment, l'équipe Kaoun a dû ajouter une brique d'identification à distance (KYC) à l'infrastructure de paiement afin de pouvoir donner la possibilité à la population non-bancarisée d'ouvrir des comptes bancaires en ligne et de les équiper de portefeuilles électroniques.

L'équipe Kaoun a fini par présenter un pilote à la banque Attijari vers fin 2018 qui est devenue leur partenaire depuis. A partir de là, un travail en étroite collaboration avec la BCT a été enclenché, s'est poursuivi sur plus de 2 ans, et a été couronné par la validation de la BCT, permettant ainsi à Kaoun de lancer officiellement l'application Flouci sur le marché local en Novembre 2020. Le travail de Kaoun a toujours dépassé le volet produit, depuis 2018, Kaoun joue un rôle clé et même historique en pavant la voie aux startups FinTech en Tunisie. Actuellement, Kaoun travaille avec la BCT sur la standardisation de leur expérience dans une optique de pousser vers l'établissement de nouveaux textes de lois qui permettraient aux FinTech de travailler dans un contexte juridique plus favorable. Kaoun fait également partie de plusieurs task forces nationales et contribue dans la mobilisation des parties prenantes à travers du lobbying afin de faire évoluer le secteur de la FinTech dans une démarche inclusive. Par ailleurs, Kaoun a fait partie de la 1ere cohorte de la structure : Sandbox Réglementaire lancée par la BCT en janvier 2020.

La sandbox constitue un canal de communication clair et direct entre la BCT et la Startup FinTech Tunisienne. Elle permet d'une part, à la BCT d'être plus exposée à des projets innovants, et donc de faire évoluer le cadre réglementaire sur des données réelles, et d'autre part à la startup d'optimiser son time-to-market et de déployer en production sur des clients réels, tout en étant accompagnée par la BCT pour rester conforme au cadre réglementaire et de l'ajuster si possible.

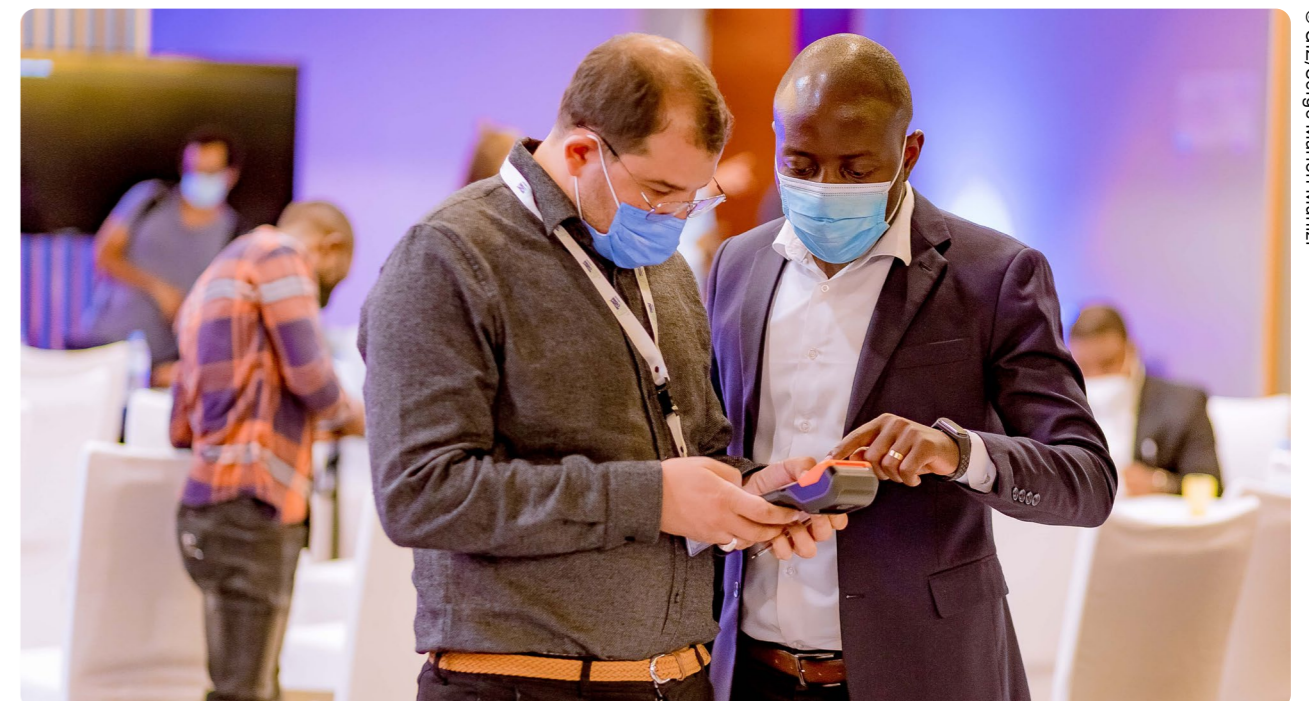
Le parcours de Kaoun en termes de levée de fonds est assez particulier. Les deux cofondateurs, grâce à leur expérience à l'étranger avaient un réseau qualifié qui leur a permis, entre autres, de se connecter avec leur premier Business Angel en 2018 puis



leur deuxième Business Angel en 2019, pour avoir un 1er financement total en Seed de 400k \$ qui leur a permis de développer la première version du produit Flouci et d'avoir les autorisations nécessaires. Après le lancement de Flouci en novembre 2020, Kaoun a levé un deuxième tour de table : Pre-Series A auprès d'investisseurs majoritairement institutionnels et opérant sur l'Afrique. Cette cap table riche et stratégique leur a permis d'être accompagnés et de gagner en visibilité. Actuellement, Kaoun a ouvert un "bridge round" qui leur permettra d'atteindre début 2023, le moment où ils lanceront le tour de table en Serie A qui a pour objectif de renforcer et de scaler les opérations en Tunisie et de démarrer l'expansion sur la région.

Leçons apprises

- » Le contexte juridique, ainsi que la fluctuation et la volatilité du marché tunisien ne sont pas des éléments rassurants pour les investisseurs étrangers, c'est pour cette raison que les startups tunisiennes se retrouvent obligées de s'exporter au moment de la croissance.
- » Le fonds de fonds ANAVA constitue une opportunité en termes de disponibilité de fonds, mais il est important pour une startup d'un point de vue stratégique, de viser des fonds étrangers et de ne pas se limiter aux fonds locaux.
- » Certes le cadre juridique Startup ACT a donné de la crédibilité à l'écosystème startup tunisien, mais c'est des success stories tunisiennes comme celles d'InstaDeep ou d'Expensya qui auront un impact plus fort sur l'écosystème. Grâce à elles, les investisseurs étrangers sont de plus en plus intrigués et commencent à regarder de plus près ce qui se passe en Tunisie.



© GIZ/Serge Marion Muhizi

GOMYCODE

Parcours de levée de fonds

GOMYCODE opère sur le secteur de la EdTech en Afrique en ayant pour mission d'équiper les jeunes du continent africain par les compétences nécessaires sur les métiers les plus demandés à l'ère du digital, et ce, afin de les préparer/les intégrer aux marchés de l'emploi dans leurs économies. Grâce à son modèle innovant, et en opérant en mode "cohorte", la startup propose une expérience d'apprentissage hybride à ses étudiants, basée sur la combinaison entre sa plateforme éducative LEARN, et ses espaces physiques appelés "Hackerspaces", tout en mobilisant un réseau d'instructeurs afin de guider l'expérience de l'étudiant. Depuis son lancement en 2017 à Cogite, GOMYCODE a grandi ! Aujourd'hui la startup est présente sur 8 pays de la région (Tunisie, Maroc, Algérie, Côte d'Ivoire, Sénégal, Nigéria, Egypte, Bahreïn) à travers 20 hackerspaces.

GOMYCODE opère sur le secteur de la EdTech en Afrique en ayant pour mission d'équiper les jeunes du continent africain par les compétences nécessaires sur les métiers les plus demandés à l'ère du digital, et ce, afin de les préparer/les intégrer aux marchés de l'emploi dans leurs économies. Grâce à son modèle innovant, et en opérant en mode "cohorte", la startup propose une expérience d'apprentissage hybride à ses étudiants, basée sur la combinaison entre sa plateforme éducative LEARN, et ses espaces physiques appelés "Hackerspaces", tout en mobilisant un réseau d'instructeurs afin de guider l'expérience de l'étudiant. Depuis son lancement en 2017 à Cogite, GOMYCODE a grandi ! Aujourd'hui la startup est présente sur 8 pays de la région (Tunisie, Maroc, Algérie, Côte d'Ivoire, Sénégal, Nigéria, Egypte, Bahreïn) à travers 20 hackerspaces.



Leçons apprises

- » Afin de pouvoir faire une expansion sur de nouveaux marchés, Yahya recommande de lever plutôt auprès d'investisseurs étrangers qui ont de l'ambition pour l'Afrique. Il est difficile de faire une expansion si vous levez auprès de fonds locaux.
- » Un effet multiplicateur est en train de se produire. La levée de fonds d'InstaDeep a alimenté celle de GOMYCODE.
- » L'arrivée du Startup ACT a permis aux startups tunisiennes de lever en devises, ce qui n'était pas possible auparavant. Grâce à ce cadre juridique, les startups ont désormais la possibilité d'ouvrir un compte spécial en devises.
- » La Fiche d'Investissement de la Banque Centrale de Tunisie étant le premier point de contact entre la startup et l'investisseur étranger, Yahya a souligné l'importance de fluidifier et d'optimiser le process pour les structures étrangères qui se retrouvent aujourd'hui obligés de passer par un expert juridique afin de les assister dans le processus.
- » Au moment de l'augmentation du capital, la loi exige la signature des Procès Verbaux de l'Assemblée Générale Extraordinaire par tous les nouveaux investisseurs. La startup se retrouve obligée d'envoyer les mêmes documents à signer aux différents investisseurs du cap table. Cette étape est à la fois chronophage et énergivore pour la startup.
- » En Tunisie, à cause de la rigidité du système bancaire et de la volatilité du marché local, à partir du moment qu'une startup Tunisienne lève un ticket supérieur à 5m \$, les investisseurs étrangers ne sont plus prêts à investir en Tunisie. C'est pour cela qu'à ce stade, les startups tunisiennes s'exportent dans d'autres pays pour pouvoir lever et poursuivre leur croissance.

Quelles réglementations m'affectent en tant que startup ?

Comment créer juridiquement ma startup en Tunisie ?

Pour créer juridiquement sa startup, les entrepreneurs ont souvent recours au statut juridique SARL (Société à Responsabilité Limitée). Un projet de loi sur le statut SAS (Société par Actions Simplifiées) existe, mais les décrets d'application ne sont toujours pas promulgués.

Aujourd'hui, le processus de création d'une entreprise n'est pas entièrement digitalisé, quelques étapes nécessitent un déplacement physique. En effet, plusieurs entrepreneurs font le choix de déléguer cette tâche à des experts comptables qui se charge du processus de création.

La durée moyenne du processus de création est de 10 jours.

Voici un récapitulatif sur la démarche de création d'une SARL en Tunisie :

- 1 Réservation de la dénomination sociale auprès du Registre National des Entreprises (RNE)
- 2 Préparation du statut provisoire de l'entreprise, nécessaire pour la création du compte bancaire de l'entreprise
- 3 Création du compte bancaire provisoire
- 4 Obtention de l'agrément de l'APII (Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation)
- 5 Déclaration de l'existence et de l'obtention de la patente de l'entreprise auprès de la recette des finances
- 6 Publication au JORT (Journal Officiel de la République Tunisiennes) et Inscription au registre du commerce
- 7 Officialisation du compte bancaire

Une fois l'entreprise juridiquement créée, l'entrepreneur a la possibilité de postuler via le portail Startup ACT pour obtenir le label et bénéficier des avantages octroyés par la loi.

Le Startup ACT est un cadre juridique conçu pour faciliter le développement de startups en Tunisie, il intègre 20 mesures structurées autour d'un label de mérite et de nombreuses incitations pour les startups, les entrepreneurs et les investisseurs.

Avant de naviguer la liste des avantages octroyés par la loi, voici un aperçu sur les critères d'éligibilité et le processus d'obtention du label Startup ACT.

Critères d'éligibilité au label Startup ACT

Avant de déposer son dossier de demande de labellisation sur le portail Startup ACT, l'entrepreneur est invité à vérifier les critères d'éligibilité suivants :

Critère	Conditions
Age	La société doit avoir moins de 8 ans depuis sa constitution juridique
Taille	La société doit compter moins de 100 employés et moins de 15 millions de dinars de total bilan ou de chiffre d'affaires annuel.
Indépendance	Le capital de la société doit être détenu à plus de deux tiers par des personnes physiques, des organismes d'investissements réglementés et des startups étrangères.
Caractère Innovant	Avoir un modèle économique innovant.
Scalabilité	Avoir un marché cible grand et homogène, avoir une solution adaptée au marché ciblé (solution-market-fit), et avoir une équipe en charge en mesure d'implémenter le projet.

Processus de labellisation

Des sessions de labellisation sont ouvertes chaque mois. La société souhaitant obtenir le label Startup ACT doit remplir un formulaire en ligne via le Portail Startup ACT. Le dossier de candidature est par la suite évalué par le Collège des Startups. Une réponse à la candidature est formulée dans les 30 jours qui suivent la date de dépôt de la candidature. Il est à noter que l'échec d'obtention du label Startup ACT n'est pas définitif, le candidat a la possibilité de postuler une fois tous les 6 mois.



Boussole :

» [Accédez au portail Startup ACT pour candidater à la prochaine session de labellisation.](#)



Consignes : Pour les personnes physiques souhaitant créer une startup, il est possible de postuler au Pré-Label. Deux critères sont évalués dans ce cas, à savoir; le caractère innovant et le caractère scalable de la startup. L'octroi du pré-label ne donne pas accès aux avantages du Startup ACT. La validité du pré-label étant de 6 mois, l'obtention du label Startup ACT est conditionnée par la constitution juridique de la société et la satisfaction des conditions d'âge, de taille, et d'indépendance.

Quelles sont les incitations disponibles aux startups et aux investisseurs ?

Le cadre juridique Startup ACT offre des avantages aux entrepreneurs, aux startups et aux investisseurs, voici la liste :

Avantages octroyés aux startups	
Avantage	Description
Portail des Startups	Point d'interaction pour la startup, lui permettant non seulement de postuler au label mais aussi de renseigner les informations demandées par Smart Capital (Bilan, changement de statuts, etc) en ligne.
Compte spécial en devises étrangères	Toute société a le droit d'ouvrir un compte spécial en devises étrangères qui peut être alimenté librement par des apports en capital, quasi-capital, chiffre d'affaires et dividendes en devises étrangères. Grâce à ce compte, la startup a la possibilité d'investir librement sans autorisation les avoirs de ce compte pour avoir des actifs corporels ou incorporels, créer des filiales à l'étranger, et prendre des participations dans des sociétés étrangères.
Impôt sur les sociétés	Les startups labellisées sont exemptées des impôts sur la société.
Carte technologique	Possibilité d'avoir une carte technologique avec un montant de 100.000 DT par an.
Opérateur économique agréé	Les startups sont considérées comme des opérateurs économiques agréés en vertu du Code des Douanes.
Homologation	Les startups sont exemptées des procédures d'homologation et de contrôle technique à l'importation du CERT (Centre d'Etudes et de Recherche en Communications).

Avantages octroyés aux entrepreneurs	
Avantage	Description
Bourse Startup	Allocation donnée aux cofondateurs de la startup pour couvrir les frais de vie pendant une année. Le montant de la bourse est indexé sur la rémunération antérieure au cours des 12 derniers mois pour un salarié, et prend la forme d'une indemnité forfaitaire pour les non-salariés.
Congé pour la création d'une startup	Un congé d'un an renouvelable une fois accordé au cofondateur d'une startup pour se consacrer à plein au lancement et au développement de sa startup.
CIVP et programme d'emploi	Tout jeune diplômé éligible aux programmes d'emploi dont le CIVP qui crée ou intègre une startup en tant que salarié peut conserver ce bénéfice et en profiter à la fin de sa relation avec ladite startup et ce dans un délai de trois (03) ans.
Le bon échec	Le Startup Act encourage le bon échec en favorisant la liquidation amiable des startups par des mesures telles que le Fonds de Garantie des Startups.

Avantages octroyés aux investisseurs	
Avantage	Description
La réduction d'impôt	Les montants investis par des personnes physiques ou morales dans des startups ou dans des organismes d'investissement réglementés dédiés aux startups, sont entièrement déductibles de la base d'imposition.
L'exonération de l'impôt sur les plus-values	Les bénéfices provenant de la vente de titres relatifs à des participations dans des startups sont exonérés de l'impôt sur les plus-values.
Apports en nature	Dans le cas d'un apport en nature, les actionnaires d'une startup ont le droit de choisir le commissaire aux apports afin d'évaluer l'apport.
Instruments financiers	Les startups sont autorisées à réaliser plusieurs émissions d'obligations convertibles en actions, sans tenir compte des périodes d'option pour la conversion des obligations précédentes.
Fonds de garantie des startups	Mécanisme de garantie pour les participants des fonds d'investissement et autres organismes d'investissement réglementés dans les startups. Ce mécanisme n'est activé qu'en cas de liquidation amiable de la startup objet de la garantie.

Le contrôle des changes

Le dinar tunisien est convertible pour les transactions en compte courant. Les entreprises engagées dans le commerce extérieur peuvent demander à la BCT un compte spécial en devise convertible. Il s'agit de l'un des avantages octroyés aux entrepreneurs à travers la loi Startup Act. Les investisseurs étrangers peuvent librement rapatrier les bénéfices et le produit de la vente d'actions, mais d'autres transferts peuvent être soumis à l'autorisation de la Banque centrale, et des retards peuvent survenir dans le rapatriement. La plupart des transactions liées au commerce sont effectuées sans difficulté au moyen de lettres de crédit ou de virements bancaires. Les paiements de redevances doivent être approuvés par les ministères compétents en consultation avec la BCT au cas par cas. Les taux de redevance reflètent la valeur estimative de la technologie adoptée et la durée du contrat en question.

Par ailleurs, la législation locale interdit l'exportation de devises depuis la Tunisie pour payer les importations avant la présentation de documents bancaires confirmant que la marchandise a été expédiée vers le pays. Habituellement, un transitaire ou des documents douaniers tunisiens remplissent cette exigence.

Il est à noter que le parlement tunisien a adopté le 12 juillet 2021 la loi de relance économique. Parmi les différentes mesures financières et économiques destinées à contrer les impacts néfastes de la crise du Covid-19 sur l'économie tunisienne, il convient de souligner certaines dispositions particulièrement cruciales pour les investisseurs tunisiens et étrangers, à savoir les mesures liées à la politique et à la réglementation du contrôle des changes. Certaines mesures concernent la régularisation des infractions au contrôle des changes, tandis que d'autres dispositions autorisent l'ouverture par les résidents tunisiens de comptes en devises en Tunisie, et d'autres dispositions étendent le statut de non-résident.



Boussole : Tout savoir sur les dispositions mises en place dans le cadre de la loi de relance économique.

Qui pourrait m'assister pour naviguer l'environnement légal ?

Afin de naviguer l'environnement légal, la plateforme de documentation juridique Juridoc.tn constitue un excellent point de départ. Grâce à son moteur de recherche, Juridoc permet aux entrepreneurs d'accéder à une bibliothèque mise à jour répertoriant les documents juridiques couvrant plusieurs catégories (fiscal, social, investissement, etc.) tout en ayant accès à une veille juridique. Par ailleurs, afin d'être assisté dans des opérations plus pointues nécessitant un assistance juridique, (exemples d'opérations : Financement étranger et besoin de remplir la fiche d'investissement de la Banque Centrale de Tunisie / Ouverture d'une structure à l'étranger / Choix de l'instrument financier le plus adapté lors d'une opération d'investissement), les entrepreneurs ont souvent recours à des cabinets d'avocats comme JurisMed et CAG Law Firm.

Aperçu sur l'environnement légal pour les startups tunisiennes

Certes, la mise en place du cadre juridique Startup ACT a offert un cadre plus propice au développement des startups, cependant, l'environnement légal reste encore assez challengeant pour les startups tunisiennes. L'arrêt des travaux de l'ARP en juillet 2021 a eu un impact sur le rythme de publication des nouveaux textes de lois dont l'examen du projet du Code du capital investissement (Private Equity).

Voici, en résumé, les principaux obstacles d'ordre législatif entravant l'activité et la croissance des startups Tunisiennes :

- » La rigidité du cadre de change : Sans doute, la réglementation la plus contraignante pour les startups sur différents plans : internationalisation, accès aux marchés étrangers, paiement international.
- » L'obsolescence de l'administration tunisienne : Malgré le démarrage du projet national de la digitalisation de l'administration tunisienne, la procédure de création d'une entreprise reste relativement longue, est ce, en raison de la non-digitalisation complète du parcours ainsi qu'à la non-disponibilité des informations nécessaires sur la démarche à suivre et les documents à fournir à chaque étape du processus de création.

Aujourd'hui, 120 services administratifs en ligne sont recensés sur cette plateforme. Cependant, on observe encore un manque d'informations et/ou de fiabilité de certains services.

- » La rigidité des procédures douanières d'exportations Tunisiennes, d'importations et de réimportation des produits pour les startups cause des retards et des frais coûteux pour les startups.
- » L'indisponibilité/l'illégalité de nombreux instruments financiers tels que : les actions de préférences, les BSA, les stock options, l'instrument KISS, qui sont parfois privilégiés par les investisseurs étrangers.

- » L'indisponibilité du statut juridique SAS (Société par Actions Simplifiées) en Tunisie : Seules les formes juridiques SARL (Société à Responsabilité Limitée) et SA (Société Anonyme) sont utilisables par les startups. La SARL étant rigide pour les investisseurs, les startups ont tendance à basculer vers la forme SA au moment de l'ouverture du capital pour accueillir les nouveaux investisseurs. Néanmoins, la forme SA, bien qu'elle soit moins rigide pour les investisseurs, s'avère complexe pour l'entrepreneur qui se retrouve obligé d'avoir au moins 7 actionnaires comme l'exige ce statut.
- » La non-actualisation du cadre d'octroi des marchés publics d'innovation.
- » L'inadéquation des plafonds de l'IRPP (Impôt sur le revenu des personnes physiques) avec le revenu des salariés payés en devise empêchant ainsi les entrepreneurs de recruter des talents séniors internationaux.



© Endeavor/Illume Creative Studio

Y a-t-il des réglementations ou des projets de loi en cours que je devrais suivre ?

Voici une liste non-exhaustive des projets de loi en cours à suivre :

- » La loi sur la forme juridique SAS : Société par Actions Simplifiées : En attente des décrets d'application.
- » La loi sur les sûretés mobilières : En attente des décrets d'application.
- » La loi sur le statut auto-entrepreneur : En attente des décrets d'application.

La Taskforce nationale Startup ACT 2.0

Afin de tacler les freins d'ordre législatif, une task force nationale, pilotée par l'organisation Tunisian Startups, parrainée par le Ministère de l'Economie et de la Planification et formée de : La BCT (Banque Centrale de Tunisie), l'ATIC (Association Tunisienne des Investisseurs en Capital), JurisMed, et Smart Capital s'est constituée en Avril 2022. Objectif : Pousser vers un Startup ACT 2.0 plus favorable au développement des startups Tunisiennes et qui émane de la réalité du contexte actuel de l'écosystème. Ce noyau opère dans une démarche hautement collaborative en impliquant les différents acteurs de l'écosystème startup Tunisien tout en menant un dialogue direct avec des représentants du gouvernement. Aujourd'hui, plus que jamais, une volonté politique est nécessaire afin d'émanciper les startups tunisiennes, et faire du secteur de l'innovation une clé pour la relance économique du pays.



Boussole : Passer à la diligence raisonnable

» [Tout savoir sur le projet Startup ACT 2.0](#)





CHAPITRE 3

Catalogue des investisseurs

Ce catalogue présente quelques investisseurs ayant un intérêt d'investir dans des startups en Tunisie. Il est à noter que cette liste n'est pas exhaustive. La sélection d'investisseurs a été réalisée sur la base des investissements annoncés par les investisseurs dans les pays sélectionnés. De même, les stades d'investissement et les stades d'intérêt reflètent les transactions communiquées sur leurs sites web.




Les investisseurs internationaux réfèrent aux investisseurs qui investissent à travers l'Afrique.

Les investisseurs locaux réfèrent aux investisseurs basés dans différents pays mais qui ont investi activement dans le pays en question.

3

500

Contact

 @500Startups
 @500-startups
 500.co





 Les investisseurs internationaux

500 Global est un fonds de capital-risque et un accélérateur destiné aux startups en phase de démarrage.

Date de création	2010
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Big Data & Analytics, BioTech, Cyber Security, E-commerce, Education, Entertainment, Events, FinTech & DFS, FoodTech, Health, Internet of Things, Jobs, Logistics, Manufacturing, Marketing, Mobility, On-Demand Services, PropTech, Real Estate, Sport, Telecommunications, Travel
Stades d'intérêt	Incubateur, Accélérateur, Amorçage, Pré-série A, Série B, IPO, Série C



Contact

 @anafricanfuture
 @anafricanfuture
 hello@future.africa
 www.future.africa





 Les investisseurs internationaux


Future Africa est une plateforme offrant des capitaux et un accompagnement aux innovateurs africains.

Date de création	2019
Siège	Nigeria
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, Health, Insurance, Internet, Jobs, LegalTech, Logistics, Marketing, Media, Mobility, On-Demand Services, PropTech, Real Estate, Software
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A



Contact

 @ChandCapitalKE
 @chandaria-capital
 info@chandariacapital.com
 chandariacapital.com





 Les investisseurs internationaux

Chandaria Capital est un fonds de capital-risque basé à Nairobi, c'est le véhicule d'investissement professionnel du groupe Chandaria, l'un des plus grands groupes d'entreprises privées en Afrique.

Date de création	2016
Siège	Kenya
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Big Data & Analytics, E-commerce, Education, Entertainment, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, Health, Logistics, Software, Travel, Utilities
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A



Contact

 @globalinnovfund
 @global-innovation-fund
 hello@anstriconfuture.com
 www.globalinnovation.fund





 Les investisseurs internationaux


Global Innovation Fund – Le Fonds mondial pour l'innovation investit dans des innovations sociales qui visent à améliorer la vie et les opportunités de millions de personnes dans les pays en développement.

Date de création	2014
Siège	Royaume-Uni
Type d'investisseur	Impact
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, Logistics, Mobility, Sanitation, Telecommunications, Utilities, Waste Management
Stades d'intérêt	Série A, Série B



Contact

 @endeavor_global
 @endeavor_2
 contact@endeavor.org
 www.endeavor.org



 Les investisseurs internationaux

Endeavor Catalyst est un véhicule de co-investissement innovant qui opère à l'échelle mondiale, conçu par Endeavour Entrepreneurs pour contribuer à sa durabilité à long terme.

Date de création	1997
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, Health, Logistics, Mobility, Software, Waste Management
Stades d'intérêt	Série A, Série B, Série C



Contact

 @googlestartups
 startup.google.com/accelerator/africa/

 Les investisseurs internationaux

Google for Startups Accelerator Africa est un programme d'accélération de trois mois destinée aux startups technologiques à travers le continent africain du Seed à la Série A

Date de création	2011
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Accélérateur
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, E-commerce, Education, Entertainment, Events, FinTech & DFS, Green Economy, Health, HR Tech, Insurance, Logistics, Mobility, On-Demand Services, Professional Services, Software, Travel, Waste Management



Contact

[in @keppleafrica](#)
admin@kepple-fund.org
kepple-africa-ventures.com

Les investisseurs internationaux

Kepple African Ventures est un fonds de capital-risque de démarrage qui investit dans toute l'Afrique.

Date de création	2019
Siège	Japon
Type d'investisseur	Bras de capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, Health, HR Tech, Jobs, Logistics, Manufacturing, Marketing, Professional Services, PropTech, Real Estate, Sanitation, Software, Utilities, Waste Management



Contact

[Twitter @villagecapital](#)
[in @village-capital](#)
dahler.battle@vilcap.com
vilcap.com

Les investisseurs internationaux

Village Capital soutient les startups en phase d'amorçage axées sur l'impact.

Date de création	2009
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-investissement
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, HR Tech, Jobs, Logistics, Media, On-Demand Services, Professional Services
Stades d'intérêt	Incubateur, Accélérateur, Amorçage



Contact

[in @launch-africa](#)
info@launchafrica.vc
www.launchafrica.vc

Les investisseurs internationaux

Kepple African Ventures est un fonds de capital-risque de démarrage qui investit dans toute l'Afrique.

Date de création	2019
Siège	Iles Maurice
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, Health, HR Tech, Insurance, Internet of Things, Jobs, Logistics, Marketing, Media, Mobility, On-Demand Services, Professional Services, Renewables, Software, Utilities
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Pré-Série A



Contact

[Twitter @ycombinator](#)
yclegal@ycombinator.com
www.ycombinator.com

Les investisseurs internationaux

Y Combinator est un accélérateur de démarrage de capital d'amorçage américain opérant dans le monde entier.

Date de création	2005
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Accélérateur, Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, BioTech, CleanTech, Cyber Security, E-commerce, Education, Fashion, FinTech & DFS, FMCG, FoodTech, Health, HR Tech, Insurance, Internet, Logistics, Manufacturing, Marketing, Media, Mobility, PropTech, Real Estate, Renewables, Software



microtraction

Contact

[Twitter @microtraction](#)
[in @microtraction](#)
www.microtraction.com

Les investisseurs internationaux

Microtraction est un fonds de capital-risque qui investit dans les startups technologiques africaines au stades de démarrage.

Date de création	2016
Siège	Nigeria
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Big Data & Analytics, E-commerce, Education, FinTech & DFS, FoodTech, LegalTech, Marketing, Mobility, Software
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A



216Capital

Contact

[in @216capital](#)
hello@216capital.vc
<https://216capital.vc>

Les investisseurs locaux

216 Capital est une société de capital-risque fondée à Tunis en 2021 par une équipe d'entrepreneurs, d'investisseurs et de créateurs d'entreprises, 216 Capital est axée sur les entreprises technologiques en phase de démarrage et investit dans tous les secteurs, principalement dans des fondateurs déterminés et créatifs qui créent des entreprises transformatives.

Date de création	2021
Siège	Tunisie
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agnostique
Stades d'intérêt	Pré-amorçage, Amorçage



Contact

@A15_Inc
 @a15
 info@a15.com
 http://www.a15.com/en-us/

Les investisseurs locaux

A15 est une entreprise entrepreneuriale qui crée des produits numériques et des marques technologiques.

Date de création	2015
Siège	Égypte
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Digital Economy, E-commerce, Entertainment, FinTech & DFS, Health, Jobs, Marketing, On-Demand Services, PropTech, Sector Agnostique, Software
Stades d'intérêt	Amorçage, Pré-Série A, Série B



Contact

@CF_BFA
 @catalyst-fund-accelerator
 info@bfaglobal.com
 bfaglobal.com

Les investisseurs locaux

Catalyst Fund est un accélérateur de startups pour les entreprises fintech inclusives qui créent des solutions pour les personnes mal desservies dans les marchés émergents.

Date de création	2016
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Impact
Secteurs	E-commerce, FinTech & DFS, Health, Insurance, Mobility
Stades d'intérêt	Incubateur ou accélérateur, Amorçage



Contact

@africinvest_grp
 @africinvestgrp
 investor-relations@africinvest.com
 www.africinvest.com

Les investisseurs locaux

AfricInvest est une société d'investissement et de services financiers basée en Tunisie.

Date de création	1994
Siège	Tunisie
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, BioTech, FinTech & DFS, Health, Insurance, Jobs, Marketing, Mobility, Software
Stades d'intérêt	Série A, Pré-Série B, Série B, Série C



Contact

contact@cdcgestion.tn
 www.cdcgestion.tn

Les investisseurs locaux

CDC Gestion est une société de gestion de fonds communs de placement à risque qui gère des fonds d'investissement pour investir dans des PME tunisiennes à fort potentiel dans une optique de développement régional, social et environnemental.

Date de création	2013
Siège	Tunisie
Type d'investisseur	Société de gestion
Secteurs	Agnostique



Contact

@algebraventures
 info@algebraventures.com
 algebraventures.com

Les investisseurs locaux

Algebra Ventures est la principale société de capital-risque technologique en Égypte.

Date de création	2015
Siège	Égypte
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, E-commerce, Education, Events, FinTech & DFS, FoodTech, Health, Information Technology, Jobs, Logistics, Marketing, Mobility, PropTech, Real Estate, Software
Stades d'intérêt	Pre-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A, Série B



Contact

info@cfe.com.tn
 www.cfe.com.tn

Les investisseurs locaux

CFE Tunisie est une société de micro finance d'Africinvest et de Développement International Desjardins.

Date de création	2015
Siège	Tunisia
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Digital Financial Services, FinTech & DFS



Contact

- @flat6labs
- @flat6labs
- tunis@flat6labs.com
- www.flat6labs.com
- Les investisseurs locaux

Flat6Labs est un accélérateur de startups et un fonds de démarrage visant à accélérer la croissance des startups.

Date de création	2011
Siège	Égypte
Type d'investisseur	Accélérateur
Secteurs	Agnostique
Stades d'intérêt	Incubateur, Accélérateur, Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-série A



Contact

- @orange-ventures1
- contact.ventures@orange.com
- digitalventures.orange.com
- Les investisseurs locaux

Orange Digital Ventures est le Corporate Venture Fund stratégique du Groupe Orange.

Date de création	2015
Siège	France
Type d'investisseur	Bras de capital-risque
Secteurs	Agnostique
Stades d'intérêt	Amorçage, Pré-Série A, Série A, Série C, Aquisition



Contact

- contact@maxulagestion.com.tn
- www.maxulagestion.com
- Les investisseurs locaux

Maxula Gestion est une société de gestion d'investissement ayant le fonds Maxula Seed Fund dédié aux startups tunisiennes en phase de démarrage.

Date de création	2011
Siège	Tunisie
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agnostique
Stades d'intérêt	Amorçage



Contact

- @partechpartners
- @partech
- media@partechventures.com
- partechpartners.com
- Les investisseurs locaux

Partech est une société mondiale de capital-risque qui investit aux stades de l'amorçage et de la croissance.

Date de création	1982
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	E-commerce, Education, FinTech & DFS, Health, Insurance, Logistics, Mobility, Software
Stades d'intérêt	Amorçage, Série A, Pré-Série B, Série B, Série C



Contact

- @nuwacapital
- @nuwacapital
- hello@nuwacapital.io
- nuwacapital.io
- Les investisseurs locaux

Nuwa Capital est une société de capital-risque basée à Dubaï qui cible les startups de la région MENA, de l'Afrique de l'Est, du Pakistan et de la Turquie.

Date de création	2020
Siège	Émirats Arabes Unis
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	E-commerce, FinTech & DFS, FoodTech, Logistics, Mobility, Software
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Pré-Série B



Contact

- @proparco
- @proparco
- proparco@proparco.fr
- www.proparco.fr
- Les investisseurs locaux

Proparco est une institution financière de développement détenue en partie par l'Agence française de développement et dédiée au financement du secteur privé.

Date de création	1997
Siège	France
Type d'investisseur	Financement du développement
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Health, Insurance, Jobs, Logistics, Mobility, Renewables
Stades d'intérêt	Pré-Série A, Série A, Série B



Silicon Badia Contact

[@siliconbadia](#)
[@silicon-badia](#)
info@siliconbadia.com
www.siliconbadia.com

Les investisseurs locaux

Silicon Badia est une société de capital-risque qui s'associe à des entrepreneurs passionnés et audacieux pour résoudre certains des plus grands problèmes du monde.

Date de création	2011
Siège	Jordan
Type d'investisseur	Accélérateur
Secteurs	Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, Health, Logistics
Stades d'intérêt	Série A, Série B, Série C

VENTURESOUQ

Contact

[@venturesouq](#)
[@venturesouq](#)
info@venturesouq.com
www.venturesouq.com

Les investisseurs locaux

VentureSouq est une plateforme d'investissement destinée aux entreprises technologiques mondiales en phase de démarrage.

Date de création	2013
Siège	Émirats Arabes Unis
Type d'investisseur	Autre
Secteurs	FinTech & DFS, Health, Media, Mobility, Software
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A

SPE CAPITAL

Contact

[@spe-capital-partners](#)
contact@maxulagestion.com.tn
www.spe-capital.com

Les investisseurs locaux

SPE Capital est une société de capital-investissement boutique qui investit en Afrique et au Moyen-Orient.

Date de création	2016
Siège	Saudi Arabia
Type d'investisseur	Capital-investissement
Secteurs	BioTech, Digital Economy, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Hospitality, Logistics, Renewables
Stades d'intérêt	Amorçage



Contact

[@wamdacapital](#)
[@wamda-capital](#)
info@wamdacapital.com
wamdacapital.com

Les investisseurs locaux

Wamda Capital est une société de capital-risque qui investit dans des entrepreneurs exceptionnels de la région MENA.

Date de création	2014
Siège	Émirats Arabes Unis
Type d'investisseur	Capital-investissement
Secteurs	Agriculture & AgTech, Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, Jobs, Logistics, Media, Mobility, PropTech, Real Estate, Software
Stades d'intérêt	Pré-Série A, Série A, Série B



Contact

[@ugfs-na-united-gulf-financial-services-north-africa](#)
contact@ugfsnorthafrica.com.tn
www.ugfsnorthafrica.com.tn

Les investisseurs locaux

United Gulf Financial Services-North Africa est une société de gestion d'actifs qui propose le déploiement et la facilitation de capitaux par le biais de services de capital-investissement, de gestion d'actifs, de conseil et de financement d'entreprise.

Date de création	2008
Siège	Tunisia
Type d'investisseur	Société de gestion
Secteurs	Agnostique
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A, Série B, Série D+



CHAPITRE 4

Liste des ressources

4



Liste des ressources : Tunisie

L'initiative nationale Startup Tunisia

- » Tout savoir sur les piliers de l'initiative nationale **Startup Tunisia**.
- » Postuler au label **Start Up ACT** et bénéficier des avantages.
- » Découvrir les avantages octroyés par le label Startup ACT en Tunisie.

Accès au support

- » Découvrir la liste des structures d'accompagnement, **partenaires officiels** de Startup Tunisia.
- » Rejoindre la communauté **THE DOT**, le 1er hub d'innovation digitale en Tunisie.

Accès au financement

- » Découvrir les instruments **AIR1** et **AIR2** du programme Flywheel.
- » Tout savoir sur **le Fonds de Fonds ANAVA**.

Mouvement Startup ACT 2.0

- » Rejoindre le mouvement Startup ACT 2.0 piloté par TunisianSatrtups et ses partenaires dans le cadre du **Think Tank**.

Suivi des actualités de l'écosystème

- » Accéder à des infographies sur l'écosystème startup Tunisien à travers le portail **Entrepreneurs of Tunisia**.
- » Suivre l'actualité startups à travers le magazine en ligne **Managers**.

Glossaire

Le jargon de l'investisseur

Les investisseurs ont tendance à avoir leur propre jargon lorsqu'il s'agit de décrire les opérations et les opportunités. Voici un aide-mémoire qui vous aidera à comprendre leur jargon de base avant de démarrer votre projet de levée de fonds.

Accord des fondateurs	Un contrat entre les fondateurs de l'entreprise qui décrit les rôles, les responsabilités, les obligations et la structure de l'entreprise.
Acquisition en bloc (Cliff)	Le calendrier d'acquisition des options d'achat d'actions des employés. Le Cliff est le temps minimum qu'un employé doit travailler dans une entreprise pour acquérir des actions.
Adéquation produit-marché (Product-market fit)	La mesure dans laquelle un produit répond aux besoins et à la demande du marché.
Capital patient	Un investissement réalisé par des investisseurs qui offrent une plus longue période de temps avant d'obtenir des rendements financiers ou des bénéfices.
Chiffre d'affaires annuel	Une méthode utilisée pour faire des projections sur la performance financière et les revenus d'une entreprise pour l'année ou la période à venir. $\text{Chiffre d'affaires annuel} = \frac{\text{Revenus sur une période bien déterminée}}{\text{Les jours de cette période}} \times \text{Les jours d'une année}$
Chiffre d'affaires annuel récurrent (ARR)	Le ARR est le revenu auquel une entreprise s'attend à recevoir par ses clients en leur vendant ses produits ou services. Cet indicateur est souvent employé par les entreprises opérant avec un modèle basé sur un abonnement. $\text{Chiffre d'affaires annuel récurrent (ARR)} = \text{Chiffre d'affaires annuel (MRR)} \times 12$
Chiffre d'affaires mensuel (MRR)	Le MRR est l'ensemble de vos revenus récurrents normalisés à un montant mensuel. Il s'agit d'un indicateur généralement utilisé par les entreprises avec un modèle sur abonnement et SaaS. $\text{MRR} = \text{Nombre total des clients actifs} \times \text{Montant moyen facturé}$
Coûts d'acquisition des clients (CAC)	Le coût associé à l'acquisition d'un nouveau client, y compris par exemple les dépenses de vente et de marketing.
Data room virtuelle	Un logiciel, une plateforme ou un référentiel utilisé pour stocker et distribuer en toute sécurité des documents importants et qui est souvent utilisé pour faciliter les investissements et les transactions au cours du processus de diligence raisonnable.
Deck	Un deck présente des informations clés sur l'entreprise, y compris un aperçu des opérations principales, des produits et services, des anciens clients et des informations d'identification, et de la structure de l'équipe.

Dilution	Une situation où une société émet de nouvelles actions ou les propriétaires d'une option d'achat d'actions exercent leurs options, ce qui diminue la part de propriété des actions existantes.
Dividendes	La somme d'argent versée aux actionnaires d'une entreprise à partir de ses réserves ou de ses bénéfices. Toutes les parties prenantes qui détiennent la propriété d'une entreprise ont le droit de recevoir une part des bénéfices de l'entreprise.
Feuille de modalités (Term sheet)	Un accord non contraignant qui indique les termes et conditions de base d'un investissement.
Flux de trésorerie (Cash flow)	Le flux de trésorerie mesure l'argent qu'une entreprise a encaissé contre ce qu'elle dépense. Si l'argent s'accumule plus qu'elle n'est dépensée, le flux de trésorerie est positif. Dans le cas contraire, le flux de trésorerie est négatif.
Frais de gestion	Paiement versé à un individu ou à une entreprise pour la gestion d'un fonds. Les frais varient généralement de 2 % à 2,5 % du capital engagé et sont généralement facturés chaque année d'activité du fonds.
Indicateurs de performance (KPI)	Un ensemble d'objectifs mesurables qui aident les entreprises et les individus à fixer des objectifs, à suivre les progrès et à mieux comprendre les activités productives et non productives.
Intérêt direct	Une préoccupation ou un intérêt particulier pour quelque chose, et est utilisé pour rationaliser le raisonnement personnel pour entreprendre un rôle, investir ou s'impliquer dans des activités spécifiques.
Intérêt reporté	L'intérêt reporté est une part des bénéfices d'un capital-investissement ou d'un fonds qui sert de rémunération aux gestionnaires de fond
Licorne	Une startup qui a dépassé une valorisation de 1 milliard de dollars.
Liquidation	Le moment où une entreprise est fermée, les actifs et les stocks sont vendus.
Marge bénéficiaire	Une mesure de la rentabilité relative d'une entreprise, qui tient compte des coûts de toutes les activités commerciales. $\text{Marge bénéficiaire} = \frac{\text{Ventes} - \text{Dépenses}}{\text{Revenus}}$
Marge de manoeuvre financière	Fait référence à la durée (généralement mesurée en mois) pendant laquelle une entreprise est solvable et peut continuer à fonctionner sans injection de fonds supplémentaires, provenant de revenus ou d'investissements.
Minimum Viable Product (MVP)	Une étape de développement de produit où le produit possède les caractéristiques de base nécessaires pour être introduit sur le marché, mais est sujet à des itérations et modifications pour l'améliorer à un stade ultérieur.

Modèles de gestion traditionnels

Les opérations de base, la structure commerciale et le cadre d'une entreprise, y compris la manière dont elle fournit et apporte de la valeur.

Business-to-Consumer (B2C)	Entreprises qui vendent des produits et des services directement aux consommateurs. Exemple : UrbanLogiq est une plateforme qui intègre et visualise des données afin d'offrir des informations rapides aux gouvernements.
Business-to-Business (B2B)	Entreprises qui vendent des produits et des services à d'autres entreprises. Exemple : la société Fintech Paystack fournit aux entreprises diverses solutions de paiement pour payer et être payé.
Business-to-Business-to-Consumer (B2B2C)	Une combinaison du modèle B2B et B2C. Une entreprise fournit des produits à une autre entreprise, comme un site web e-commerce qui, à son tour, vend ces produits aux consommateurs. Exemple : la marketplace en ligne Famunera met en relation des fournisseurs d'intrants agricoles avec des clients et des agriculteurs.
B2B B2C (Business-to-Business and Business-to-Consumer)	Une entreprise qui vend des produits et des services aux entreprises et aux consommateurs. Exemple : L'entreprise d'énergie solaire Lumos Solar fournit des systèmes solaires domestiques et des solutions d'énergie propre aux particuliers et aux entreprises.
B2G (Business-to-Government)	Une entreprise qui vend des produits et des services au gouvernement, aux agences fédérales et aux ministères. Exemple : la société de données de mobilité et de localisation WhereIsMyTransport concède ses données sous licence à des clients industriels et à des gouvernements pour cartographier les réseaux de transport public.
C2C (Consumer-to-Consumer)	Modèle à travers lequel les consommateurs négocient et effectuent des transactions entre eux à l'aide d'une plateforme tierce, telle qu'une marketplace en ligne pour la vente et l'achat d'articles ménagers. Exemple : la plateforme en ligne AirGiftr connecte les acheteurs aux voyageurs pour acheter et envoyer des achats.

Période de remboursement	Le temps nécessaire à un investisseur pour récupérer le coût d'un investissement, également connu sous le nom de seuil de rentabilité.
Pivot	Un changement de direction, de modèle économique ou de stratégie.
Portfolio	Ensemble d'investissements réalisés par un investisseur.
Preuve de concept	Une démonstration qu'une idée ou un concept d'entreprise est réalisable sur la base de tests et de vérifications.
Proposition commerciale unique (USP)	L'élément de votre produit ou service qui vous donne un avantage sur vos concurrents pour répondre aux besoins et à la demande du marché.
Rentabilité	Le revenu net d'une entreprise y compris les bénéfices, les gains, et le bénéfice par action (EPS). C'est ce qu'on appelle le résultat net car il fait référence à la dernière ligne d'un état financier, montrant le bénéfice net ou la perte nette sur une période de temps.

Rétention des revenus nets (NDR) Calcul de l'augmentation ou de la diminution des revenus au fil du temps. C'est une mesure souvent utilisée pour mesurer les performances au fil du temps, y compris les nouveaux clients et les clients récurrents.

$$\text{NDR} = \frac{\text{MRR du départ} + \text{réductions du MRR} - \text{Churn MRR}}{\text{MRR du départ}} \times 100$$

Retour sur investissement Mesure de la performance et de la rentabilité d'un investissement.

$$\text{Retour sur investissement} = \frac{\text{Gains générés d'un investissement} - \text{Coûts de l'investissement}}{\text{Coûts de l'investissement}} \times 100$$

Stratégie d'exit Le plan d'un investisseur ou d'un fondateur de vendre ses actions d'une entreprise.

Tableau de capitalisation (Cap Table) Une feuille de calcul qui présente la répartition des parts de la société sur les associés.

Taux de combustion (Burn rate) Le rythme auquel une entreprise dépense ses liquidités au fil du temps, également appelé flux de trésorerie négatif. Les liquidités peuvent provenir à la fois des revenus et des investissements et indiquent la période pendant laquelle les dépenses d'exploitation dépassent les rentrées de fonds.

$$\text{Taux de combustion} = \frac{\text{Solde de trésorerie de départ} - \text{Solde de trésorerie de fin}}{\text{Période concernée}}$$

Taux de désabonnement (Churn Rate) La vitesse à laquelle un individu quitte le groupe collectif. Il peut s'agir du taux auquel les clients arrêtent d'acheter ou annulent les abonnements aux produits ou services d'une entreprise sur une période donnée.

$$\text{Taux de désabonnement} = \frac{\text{Clients perdus}}{\text{Nombre total des clients au début de la période}} \times 100$$

Tour de table Cela fait référence à chaque fois qu'une entreprise lève des fonds. Un tour peut également être décrit à l'aide d'étapes, telles que la Série A.

Tour de table financé (priced round) Lors d'un "priced round", les investisseurs achètent des actions nouvellement émises dans une entreprise à un prix convenu par action.

Traction Cela indique qu'une entreprise, une industrie ou une zone géographique suscite l'intérêt et l'attention des parties prenantes locales et/ou internationales, y compris les investisseurs, les clients et les médias.

Valeur moyenne du client (Average Customer Value (ACV)) Une estimation de la valeur d'un client, par exemple, le montant des revenus qu'un client apporte en moyenne à l'entreprise sur une période donnée.

Valeur vie client (CLV) La valeur vie client ou "customer life value" (CLV) est la somme des bénéfices actualisés attendus en moyenne sur la durée de vie d'un client type.

Valorisation Une évaluation quantitative de la valeur totale d'une entreprise, y compris des considérations pour tous les aspects de l'entreprise, tels que les revenus et la clientèle.

$$\text{Valorisation pré-monnaire} = \frac{\text{Montant investi}}{\% \text{ equity cédé}} - \text{Montant investi}$$

$$\text{Valorisation post-monnaire} = \frac{\text{Montant investi}}{\% \text{ equity cédé}}$$



Stades d'investissement

Le processus de levée de fonds est généralement structuré en "étapes" plus ou moins définies qui correspondent à un moment précis du développement d'une entreprise et sont associées à des jalons définis, par exemple, avoir un plan d'affaires, un produit, générer des revenus, s'étendre sur de nouveaux marchés, structurer une fusion ou une acquisition, etc. Ceci est particulièrement pertinent pour le capital-risque.

Vous pouvez considérer les stades d'investissement comme des jalons où vous devez atteindre un niveau pour déverrouiller le suivant. Les stades d'investissement ne sont pas nécessairement associés à des montants de financement spécifiques mais peuvent vous indiquer où vous en êtes dans votre parcours de croissance en fonction d'une série de jalons atteints. Chaque stade possède des exigences et des attentes différentes quant aux montants de capital à injecter, il est donc important de comprendre où en est votre entreprise et quel type de financement vous recherchez. En raison de l'hypothèse sous-jacente selon laquelle les startups auront besoin d'injecter du capital sur différentes étapes de leur parcours, ces décaissements sont appelés tours de table.

Le tableau suivant donne un aperçu sur les termes les plus couramment utilisés pour ces stades :

Investisseur providentiel (Business Angel)	Un cycle où l'entreprise reçoit un financement en échange de fonds propres de la part de particuliers non affiliés aux fonds structurés.
Incubateur/ Accélérateur	Les "incubateurs" et les "accélérateurs" se chevauchent souvent, car la plupart de ces structures offrent des programmes à durée déterminée allant de quelques mois à un an, fournissant une assistance technique et non technique comme un espace de travail, une formation business, et un mentorat, un soutien en nature (comme de l'équipement ou des outils), une subvention ou un financement par capitaux propres. L'objectif principal de ces services et ressources est d'aider les startups à affiner leurs modèles économiques et leurs propositions de valeur, ainsi que de soutenir les entreprises en démarrage pour atteindre l'autosuffisance ou se préparer à une levée de fonds.
Pré-amorçage	L'un des tout premiers tours de tables d'une entreprise, parfois même au stade de la simple idée.
Amorçage	Fait référence à la première (ou l'une des) injections de capital pour permettre à votre startup de se développer. Il s'agit souvent du premier financement en fonds propres levé. Il fournit des capitaux pour développer un produit ou un prototype, effectuer des études de marché et intégrer ou assurer la viabilité financière de la première équipe.

Série A	Le financement de type "série A" se situe "quelque part entre le financement de la phase de démarrage et celui de la phase de croissance". Les entreprises cherchent à lever un tour de table de type série A une fois qu'elles ont acquis une traction initiale et ont atteint certains indicateurs de performance, tels que la constitution d'une base de clients ou la génération de revenus.
Série B+	Après la série A, le financement de la "série B-F +" est associé à la croissance d'une entreprise, comme la croissance de votre gamme de produits ou l'expansion de votre équipe ou de vos bureaux sur de nouveaux marchés.
Acquisition	Une "acquisition" se produit lorsqu'une société acquiert la majorité ou la totalité des actions d'une autre société. Une société acquise peut être fusionnée avec l'acquéreur ou dissoute pour l'éliminer en tant qu'acteur du marché, les actifs, les produits et les clients étant transférés à l'acquéreur.
Fusion	Fait référence au moment où deux ou plusieurs entreprises se réunissent pour n'en former qu'une. En fusionnant, les entreprises peuvent être en mesure d'offrir de meilleurs produits et/ou d'augmenter leur part de marché.
Offre publique initiale (IPO)	Un processus par lequel une société devient cotée en bourse, offrant des actions ou des actions de la société disponibles à l'achat au public.
Non-divulgué	Si vous suivez les startups et les médias technologiques, vous remarquerez peut-être que de nombreux communiqués de presse ne mentionnent pas le stade de financement. C'est ce qu'on appelle un cycle "non divulgué", ce qui signifie que les parties prenantes impliquées (entreprise et investisseur) ne souhaitent pas partager les détails de l'investissement. Il existe de nombreuses raisons possibles à cela, telles que le fait de ne pas vouloir partager des informations financières et des investisseurs existants avec des concurrents.

Des tours de table peuvent avoir lieu entre les différents stades identifiés ci-dessus. Par exemple, vous pouvez avoir une pré-série X, Y ou Z, ou un Bridge Fund. Il s'agit de financements provisoires. Compte tenu de la vaste gamme de tailles de transactions à ces différents stades, ils sont souvent désignés par des termes beaucoup plus larges associés aux différentes phases de croissance de l'entreprise :

Phase d'idéation	Au stade de l' "idéation", l'entreprise existe principalement en tant qu'idée ou concept, le plan du produit étant toujours en cours d'élaboration. Au stade de l'idéation, le modèle d'entreprise est encore sujet à changement et implique un processus de définition et d'affinement de ce que sera l'entreprise et comment elle fonctionnera.
Phase de démarrage	Une entreprise en phase de démarrage développe encore les différents éléments de l'entreprise, du produit à l'équipe, et les stratégies du modèle économique. La société commence tout juste à gagner du terrain et est en train de constituer une base d'utilisateurs et commence à générer des revenus.
Phase de croissance	La phase de croissance correspond au moment où une entreprise a achevé le développement principal du produit, possède une clientèle établie, a levé au moins un tour de série A et / ou génère des revenus.

Phase de scalabilité ou de mise à l'échelle	L' "étape de mise à l'échelle" est un moment où une entreprise espère développer différents éléments de l'entreprise. Par exemple, chercher à introduire de nouveaux produits, pénétrer de nouveaux marchés et / ou développer davantage l'équipe.
Phase de maturité	Le stade de maturité fait généralement référence au moment où une entreprise a atteint un niveau de croissance et d'échelle et n'est plus considérée comme une startup. C'est peut-être aussi le moment où elle envisage de devenir publique par le biais d'une introduction en bourse.

Types d'investissement

Les investisseurs offrent plusieurs types de véhicules d'investissement. Le choix du véhicule d'investissement dépendra de votre modèle économique et de vos plans.

Acquisition	L'achat ou la vente de la plupart ou de la totalité des actions et/ou des actifs d'une entreprise par une autre.
Financement mixte	Une approche de structuration des investissements qui permet à plusieurs parties prenantes de co-investir, même si leurs objectifs sous-jacents sont différents.
Auto-amorçage (Bootstrapping)	Il s'agit d'une situation où l'entreprise est financée sans que des sources externes n'injectent du capital. Il existe généralement deux manières d'éviter de recourir à des investissements extérieurs : 1) utiliser des fonds propres pour financer les opérations ; ou 2) générer suffisamment de revenus à partir des ventes pour soutenir le coût de fonctionnement de l'entreprise.
Notes convertibles	Type de dette à court terme qui peut être convertie en capitaux propres à une date ultérieure.
Financement participatif (Crowdfunding)	Une pratique de collecte de fonds, généralement basée sur une plateforme, qui permet aux individus et aux entreprises de se procurer des capitaux auprès de nombreux particuliers qui peuvent participer par des montants de leur choix.
Dette	Capital levé par la vente d'un titre de créance ou d'un élément à revenu fixe, comme une obligation. Une différence essentielle avec le financement par fonds propres réside dans le fait que la dette doit être remboursée et est comptabilisée comme un passif dans le bilan de l'entreprise.
Subvention	Une somme d'argent, souvent accordée dans un but particulier, qui n'est pas remboursée.
Garantie	Une assurance formelle qu'un prêt sera remboursé au prêteur, même en cas de faillite.
Fusion	La fusion de deux ou plusieurs sociétés. Une fusion peut se produire par le biais d'une acquisition et les deux termes sont souvent appelés fusions et acquisitions (M&A).
Financement mezzanine	Un véhicule d'investissement qui se situe entre la dette et les capitaux propres. Les prêteurs de financement mezzanine peuvent convertir la dette en capitaux propres.
Financement sans prise de participations	Fait référence au soutien qui est fourni sans exiger d'actions en retour.
Les notes SAFE	Un accord entre un investisseur et une entreprise qui permet à un investissement d'avoir lieu sans le prix de l'action à l'avance et garantit à l'investisseur le droit à la participation dans l'entreprise lors de tours de table futurs ou en cas de liquidation.

Types d'investisseurs

Le financement peut provenir d'un large éventail de sources. Comprendre le type et le stade de financement que vous recherchez peut vous aider à décider quel type d'investisseur solliciter pour lever des fonds.

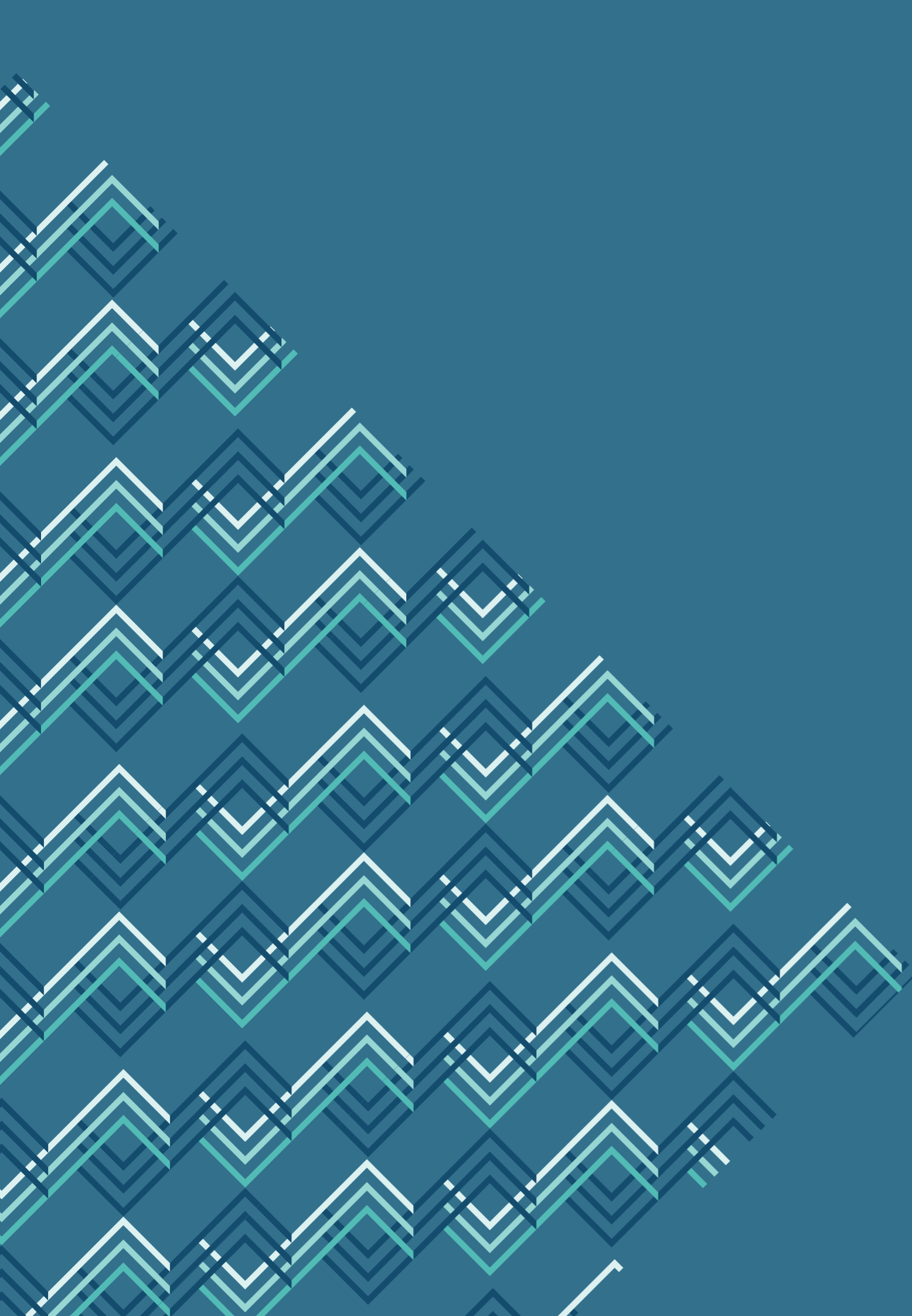
Investisseur providentiel (Business Angel)	Une personne qui fournit un financement de démarrage aux startups par le biais de fonds personnels, généralement en échange de capitaux propres ou, dans le cas de tours sans prix, de notes convertibles ou de SAFE. Les Business Angels travaillent parfois au sein de syndicats ou de fonds roulants pour distribuer des fonds, ce qui signifie qu'ils collaborent ou s'associent à un réseau d'investisseurs providentiels pour trouver des opportunités intéressantes.
Banque	Une "banque" est une institution financière qui offre une gamme de services financiers, tels que des prêts, des dépôts, la gestion de patrimoine, des opérations bancaires et des opérations de change. Les banques sont souvent considérées comme une forme traditionnelle de financement des besoins des entreprises, bien qu'elles puissent être difficiles d'accès car elles exigent souvent une sorte de garantie pour recevoir un prêt. Les banques ne sont pas nécessairement structurées pour prêter à des cibles à haut risque, mais plusieurs banques ont mis en place ces dernières années des branches de capital-risque pour soutenir les startups.
Bras de capital-risque	Une succursale d'une société qui fournit du capital-risque aux entreprises en échange de capitaux propres.
Fournisseurs de dettes	Fait référence à toute forme d'institution financière qui s'engage à fournir des capitaux ou à établir des paiements qui sont remboursés selon des conditions et une valeur convenues.
Institution de financement du développement	Un institut généralement détenu par des gouvernements nationaux ou représentants des banques régionales et internationales qui fournissent du capital patient et du capital-risque pour des projets des secteurs public et privé avec des objectifs sociaux, économiques et environnementaux prioritaires sur les rendements financiers.
Bailleurs de fonds	Terme générique utilisé pour identifier une personne, une institution ou une organisation qui fait don de capital à un individu, une entreprise, un projet ou un gouvernement. Le financement des donateurs peut être particulièrement important pour les projets et initiatives axés sur le développement qui ont un grand potentiel d'impact, et où le financement traditionnel ne serait pas accessible en raison de faibles rendements financiers et de la viabilité.
Bureau de famille (Family office)	Entreprise privée qui gère le patrimoine et les actifs d'une personne ou d'une famille fortunée.

Les sûretés	Actif financier fongible et négociable, comprenant des actions, des dettes ou une combinaison des deux, ainsi que des dérivés, qui peuvent être achetés, vendus et négociés.
Financement du commerce	Toute forme de transaction nationale ou internationale qui fournit un financement pour les flux commerciaux, y compris les importations et les exportations.
Capital-risque	Fait référence aux investissements fournis aux entreprises en phase de démarrage et de croissance en échange d'une participation au capital de l'entreprise.
Rachat par endettement	Ce mécanisme est utilisé lorsqu'une société acquiert une participation majoritaire dans une autre société cotée en bourse. Les rachats par endettement sont généralement financés par des niveaux élevés d'endettement et d'argent emprunté.
Dettes de capital-risque	Type de prêt accordé aux entreprises soutenues par du capital-risque connaissant une croissance rapide, généralement levé auprès de banques spécialisées.

Amis et famille	Désigne les dons, le financement par capitaux propres et les prêts accordés par le biais de relations étroites aux tout premiers stades du financement pour démarrer une entreprise.
Fonds	Ensemble de placements collectifs gérés et investis par une entreprise.
Investisseur à impact / Fonds impact	Les entreprises d'investissement et les particuliers qui ciblent des secteurs et des industries à fort impact, avec des objectifs de développement social, économique et environnemental positifs et mesurables, ainsi que des rendements financiers.
Micro-capital-risque	Structure similaire à une société de capital-risque, mais fournit des chèques de plus petite taille.
Fonds de pension	Un fonds qui verse des pensions aux employés lorsqu'ils prennent leur retraite. Les fonds de pension peuvent également investir de l'argent pour augmenter la masse d'argent dans le fonds.
Société de capital-investissement (Private equity)	Une société où des investisseurs et des fonds accrédités et institutionnels s'associent pour investir directement dans des entreprises ou procéder à des acquisitions.
Société de capital-risque (Venture capital firm)	Une entreprise ou un fonds est un type d'investisseur qui fournit un financement à un potentiel élevé et à forte croissance, généralement en échange d'une participation dans l'entreprise.

Notes de fin

- 1 <https://data.worldbank.org/country/tunisia>
- 2 <http://www.ins.tn/statistiques/153>
- 3 <https://techhiveadvisory.org.ng/wp-content/uploads/2022/01/Start-Up-LAWS.pdf>
- 4 <https://startup.gov.tn/sites/default/files/2021-11/Startup-Tunisia-Annual-Report-2020-en.pdf>
- 5 <https://startup.gov.tn/sites/default/files/2021-11/Startup-Act-Annual-Report-2019-2020-en.pdf>
- 6 <https://startup.gov.tn/sites/default/files/2021-11/Startup-Tunisia-Annual-Report-2020-en.pdf>
- 7 <https://startup.gov.tn/en/sso-partners>
- 8 https://startup.gov.tn/en/startup_ecosystem/flywheel/deal
- 9 https://startup.gov.tn/en/startup_ecosystem/flywheel/sail
- 10 <http://eot.tn>
- 11 Briter Intelligence : Financement des startups Tunisiennes
- 12 <https://www.mazars.fr/Accueil/Services/Financial-Advisory/Glossaire-Definition/A/Action-ordinaire#:~:text=L'action%20ordinaire%20est%20un,la%20part%20de%20capital%20d%C3%A9tenu.>
- 13 <https://www.economie.gouv.fr/cedef/financement-participatif>



Publié par :
Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Sièges de la société :
Bonn et Eschborn, Allemagne

E : info@giz.de
I : www.giz.de/en

Crédits photos/Sources :
© Endevo/Illume Creative Studio
© GIZ/Serge Marlon Muhizi