

Cours : enseignement et promotion de l'entrepreneuriat : vers le modèle *Startup*

Introduction

Ce cours traite le nouveau visage de l'entrepreneuriat lancé par les autorités en Algérie, une politique de relance économique fondée sur la création de la richesse en dehors des hydrocarbures, notamment l'encouragement de la création et le développement de la petite entreprise. Plusieurs programmes sont lancés pour la réalisation de cet objectif, à l'image de la création du ministère de la startup et de la promotion de l'entrepreneuriat, qui pour objectif, la promotion et le développement des nouvelles idées entrepreneuriales fondées sur l'économie de la connaissance, l'innovation et la technologie.

Intégrer l'université dans la création et le développement des projets innovants est l'une des grandes occupations du ministère des startups, qui à son tour lancer des programmes d'enseignement, formation, accompagnement et financement des projets innovants ressortissants de l'université qui répondent vraiment aux besoins économiques du pays.

1. Définitions de startups

- ✓ La start-up est en évidence bien plus qu'une entreprise, c'est en réalité un véritable état d'esprit : Une équipe partageant des valeurs et réunie pour poursuivre un projet commun bien souvent innovant¹.
- ✓ Éric Ries donne une définition plus autonome de la startup, elle est une « *institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême.* »²
- ✓ De son côté, Larguier définit la start-up comme « *l'histoire d'une équipe animée par un même projet, porté par des mêmes valeurs, par des mêmes passions.* »

Il ne sera pas suffisant de se référer au sens commun de la startup « jeune entreprise qui démarre » ou « entreprise technologique » pour différencier entre la startup et les différents types d'autres entreprises. D'où la nécessité de faire le point sur les caractéristiques de la startup.

2. La différence entre l'entreprise classique et la startup :

¹ Przem (2016) , What is a Startup? The Historical Background, visited : 21/08/ 2021, <https://www.growly.io/what-is-a-startup-the-historical-background/>

² Eric Ries (2018) , Le Modèle Start-up ; Devenir une entreprise moderne en adoptant le management entrepreneurial , Pearson, France , P4 , visité le 21/08/ 2021
https://www.pearson.fr/resources/titles/27440100633340/extras/6660_Intro.pdf

✓ *Une startup est temporaire* : devenir une startup est une action de transformation des idées, de solutions en entreprises. La startup n'a pas l'objectif de y rester à vie, elle devrait à l'étape suivante et devenir une entreprise ;

✓ *Une startup est à la recherche d'un « business model »* : généralement, les startups traitent de nouvelles idées, portent de nouvelles solutions et nouveaux produits basés sur la technologie. L'enjeu le plus important pour ces nouvelles startups est de trouver un modèle d'affaire répondant à la nature de l'activité et aux objectifs de sa création ;

✓ *Le critère de « répliquabilité »* : une fois la startup a trouvé son modèle d'affaire et a réussi à générer du profit, le modèle l'affaire peut être répliqué ailleurs sur d'autres startups et sur une grande échelle ;

✓ *Évolution exponentielle de la croissance et en matière d'organisation* : trouver le premier client est très important pour lancer le produit, au fil du temps la startup doit élargir son marché et conquérir de nouveaux horizons. Cette logique de développement et d'évolution dans le temps et dans l'espace est plus significative en comparaison avec l'entreprise dite classique. Le business model répliquable et l'originalité de produit fournissent de l'avance à la startup sur le marché.

✓ *Critère de scalabilité*

D'autres caractéristiques viennent compléter notre liste, à savoir :

✓ *La startup est un projet plus risqué* : le défi de création pour une startup est plus élevé par rapport à l'entreprise classique. Le risque du financement est plus élevé, sans nier aussi, le risque de l'innovation et commercialisation ;

✓ *La startup est une entité agile* : la startup est une structure agile, elle doit avoir la capacité d'adaptation avec son environnement et son évolution continue. Elles seront plus favorables de s'adapter sur de nouveaux marchés où les règles de jeu ne sont pas encore définies ;

✓ *L'idée de la startup est temporaire* : une fois l'idée est claire, le porteur d'idée doit passer à l'action et concrétiser son projet. Au fil du temps, l'idée peut disparaître, repêchée par une autre personne ou être réalisée et devenir entreprise avec son propre modèle d'affaire ;

✓ *La startup demande un financement sur le tas* : pour la phase de démarrage et de développement, la startup a besoin d'importants financements.

Au démarrage : pour financer les recrutements, achats du matériels, développement de produits, etc. À cette étape, les startups sont si faibles et ne couvrent pas toutes ses activités.

En période de développement : la startup aura besoin de financement pour booster sa production et améliorer son équipement et son personnel. Du fait qu'elle n'a pas du temps pour s'autofinancer, la startup doit recourir à des porteurs de fonds externes, comme le capital-risque, ce qui va leur donner l'occasion de posséder des actions dans la startup ;

Une startup est à la recherche permanente de rentabilité : les projets pilotés par les startups ont généralement des potentialités importantes et s'ouvrent sur des débouchés très rentables. Dans les premiers temps de son existence, la startup dépense des sommes importantes pour sa stabilité, avec le temps qui passent et les années qui s'écoulent, l'entreprise s'ouvre sur des nouveaux clients et de nouveaux marchés et grimpera significativement dans le marché ;

La startup a besoin d'un « business plan » : ceci permet à la startup de structurer son projet autour des points suivants :

- ▲ Préparer un résumé du projet en touchant aux points clés du projet ;
- ▲ Établir le Business Plan (BMS) ;
- ▲ Identifier les facteurs clés du succès ;
- ▲ Identifier les compétences clés et former l'équipe de son projet.

En résumé, une startup peut être une idée, une solution intelligente caractérisée par l'innovation et porte un caractère technologique. Elle peut germer d'une idée spontanée et se développer ensuite pour devenir une entité à caractère individuel ou collectif. Une startup peut aussi être développée par des acteurs intervenants dans le monde économique (industriels, commerçants, fournisseurs, etc.) pour résoudre un problème donné.

3. Business model : Modèle économique ou modèle d'affaire

Dans cette étape, le porteur de projet doit décrire en détail et dire comment son entreprise va générer du profit. Autrement dit, comment son entreprise va gagner de l'argent. Pratiquement, le porteur de projet doit :

- Définir et présenter précisément son produit à commercialiser ;
- Définir la nature de ses clients ;
- Définir le but de son activité
- Définir la manière de production et de commercialisation
- Définir le bénéfice attendu de son produit.

Dans ce sens, le porteur de projet doit présenter en détail tous les éléments de son activité. Le business model sert d'une stratégie prédéfinie et de pièce maitresse pour le dossier de création de la startup.

Un bon business model doit répondre à une problématique de deux questions :

Primo : l'offre doit répondre à un véritable besoin sur le marché ;

Secundo : s'assurer que votre offre se porte sur l'innovation : innovation dans le produit lui-même, innovation dans l'usage d'un produit, les moyens mis en oeuvre ou l'innovation dans la stratégie de la commercialisation.

Pour répondre à ces deux questions : le porteur de projet doit tester son plan de projet.

Décrire son business model

Il existe plusieurs manières pour décrire son business model mais souvent le porteur de projet doit répondre aux questions suivantes :

- Quel est le produit ou le service que vous ambitionnez proposer ?
- Quels sont les avantages de votre produit ou de votre service par rapport aux concurrents ?
- Qui sont vos clients et comment allez-vous les impressionner et approcher ?
- Quels moyens devez-vous mettre en oeuvre pour créer votre produit ou votre service ?
- Quelles sont les principales dépenses et recettes générées par votre activité ?

4. Business plan

Plan d'affaire ou "*business plan*" est un dossier écrit qui présente le projet de création de son entreprise et qui se porte sur les détails du projet. C'est le résultat de tous vos efforts fournis comme études en un seul document bien organisé.

Le business model comporte entre autres les éléments suivants :

-  une présentation du créateur et des associés,
-  les informations tirées de votre modèle économique (business model),
-  la synthèse de l'étude de marché
-  la stratégie commerciale choisie,

- ✚ les prévisions financières composées de 4 tableaux financiers : un plan de financement initial, un compte de résultat prévisionnel sur 3 ans, un plan de trésorerie mensuel sur 12 mois, un plan de financement prévisionnel sur 3 ans.
- ✚ le choix de la forme juridique,
- ✚ l'état d'avancement du projet,
- ✚ des annexes, etc.

Business plan : pourquoi ?

Un bon dossier représente la façade de l'entreprise et la personnalité du porteur de projet.

Le dossier est très important pour expliquer aux tiers son projet, pour discuter avec les différents partenaires : investisseurs, banquiers, administrations, médias, organismes d'accompagnements, etc. Pour convaincre un porteur d fond, pour concrétiser l'idée du projet. Le business plan permettra de mesurer la maturité et le degré d'aboutissement de convaincre ses interlocuteurs du projet : en premier temps, il est portant de convaincre ses proches, financiers, fournisseurs, prospects, etc.

À tester : présentez votre business plan auprès de votre entourage et posez-leur la question s'ils seraient prêts à mettre de l'argent dans votre projet. C'est un excellent moyen de travailler votre présentation et de vérifier la clarté de vos propos.

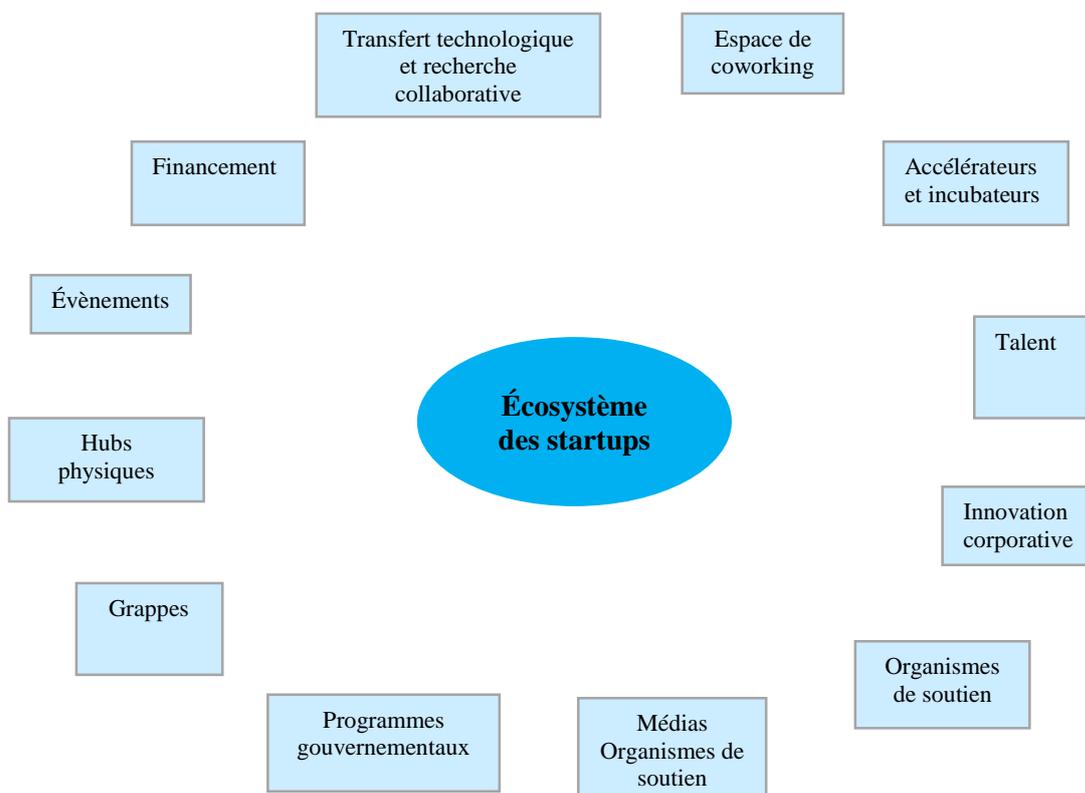
5. Les acteurs de l'écosystème startup

C'est comme dans un nuage cosmique, les startups naissent dans un écosystème regroupant les différents organismes (acteurs) favorisant la naissance et le développement d'idées nouvelles et le développement de projets promoteurs. Être dans un écosystème est l'une des conditions de réussite pour la nouvelle startup ; cette dernière a besoin d'être financée, accompagnée, lancée et développée à l'intervention des institutions spécialisées. Ces nouvelles structures ont besoin de l'hébergement, mentorat, et l'échange avec les pairs.

« Une myriade d'autres acteurs participent à l'écosystème en apportant une forme de soutien ou en proposant des services consacrés aux startups : organisation d'événements de réseautage (networking), conseil en levée de fonds ou en recrutement, représentation

institutionnelle, etc. Toutes ces organisations peuvent être privées ou publiques, la puissance publique étant elle-même très impliquée dans le soutien aux startups. »³

Figure 1 : les acteurs de l'écosystème des startups



Nous intéressons ici au rôle des institutions universitaires de formation et de recherche, des institutions d'accompagnement dédiées à la startup et son développement au sein des universités.

A. Institutions de formation et de recherche : Transfert technologique et recherche collaborative

Cet élément se porte sur l'ensemble des acteurs qui peuvent guider et orienter les efforts de recherches et d'innovations vers le développement des startups. Il peut contenir des organisations à but lucratif ou non lucratif ayant comme objectif, l'accélération du développement, transfert d'innovations à haut potentiel issues de la recherche, offrir des services de conseil et

³ Englebert, Philippe, « Chapitre III. Les acteurs de l'écosystème startup », éd., *Les startups en France*. Presses Universitaires de France, 2021, pp. 63-75.

d'accompagnement en développement, services en gestion de la propriété intellectuelle, transfert d'innovations aux établissements de recherche scientifique, contribuer à la création des entreprises à caractère scientifique issues de la recherche.

Dans ce volet, il faut favoriser la création des consortiums de recherche spécialisés pour soutenir et rendre facile la recherche collaborative ayant pour objectif de trouver des solutions collectives innovantes.

Créer des organismes pour faciliter la communication entre les industriels et académiciens, comme les stimulateurs d'innovation, les centres de recherche collaborative. Ces organismes peuvent donner l'accès à un réseau d'experts renommés dans chaque domaine de recherche, ce type d'organismes peut financer les projets de recherche coopérative menés en partenariat avec ses organismes.

Création des organismes spécialisés offrant aux entreprises l'accompagnement stratégique et de l'aide financière pour réaliser des projets de recherche et d'innovation spécialisés ; ils organisent des activités à valeur ajoutée et leur donnent accès à des équipements spécialisés et l'accès aux experts pour répondre à leurs questions.

B. Les institutions d'accompagnement universitaires des dédiés à la startup

Les bureaux de liaison entreprise et université (BLEU)

Maisons de l'entrepreneuriat

Centres d'accompagnement technologique et d'innovation (CATI)

Les incubateurs universitaires

Conclusion

L'enseignement de l'entrepreneuriat revêt d'une importance cruciale pour la promotion d'une culture entrepreneuriale chez les étudiants, il est sans doute important de positionner l'étudiant dans une logique de création d'emploi et non celle de chômeur chercheur d'emploi. L'université est appelée à assurer une bonne formation des étudiants en matière de développement de leurs idées de projets ; assurer leur formation et leur accompagnement tout au long de leur parcours universitaire.

Il reste à revoir la politique de l'enseignement, revoir les programmes de formation et surtout la formation des formateurs qui reste toujours un obstacle dans la réussite de leur mission. L'objectif visé par cette politique est l'intégration de l'université dans un monde économique productif, fondé sur une économie de connaissance, où l'innovation, le développement technologique sont les moteurs de croissance et de développement.