

INSI[®]
SETIF DIGITAL SCHOOL



**Entrepreneurship
& Innovation Club**
INCG & INSI | Let's create together



ETTAHADI

The first international virtual forum on
Entrepreneurship, innovation and technologies

FROM MAY 26, JUNE 01
FROM 4 P.M

من 26 ماي إلى 01 جوان
إبتداءا من الرابعة مساءا

التحدي: المنتدى الافتراضي الدولي الأول للمقاولاتية والإبتكار والتكنولوجيات

Entrepreneuriat dans le contexte du développement durable :
Comment éviter la mort prématurée des Startups innovantes ?

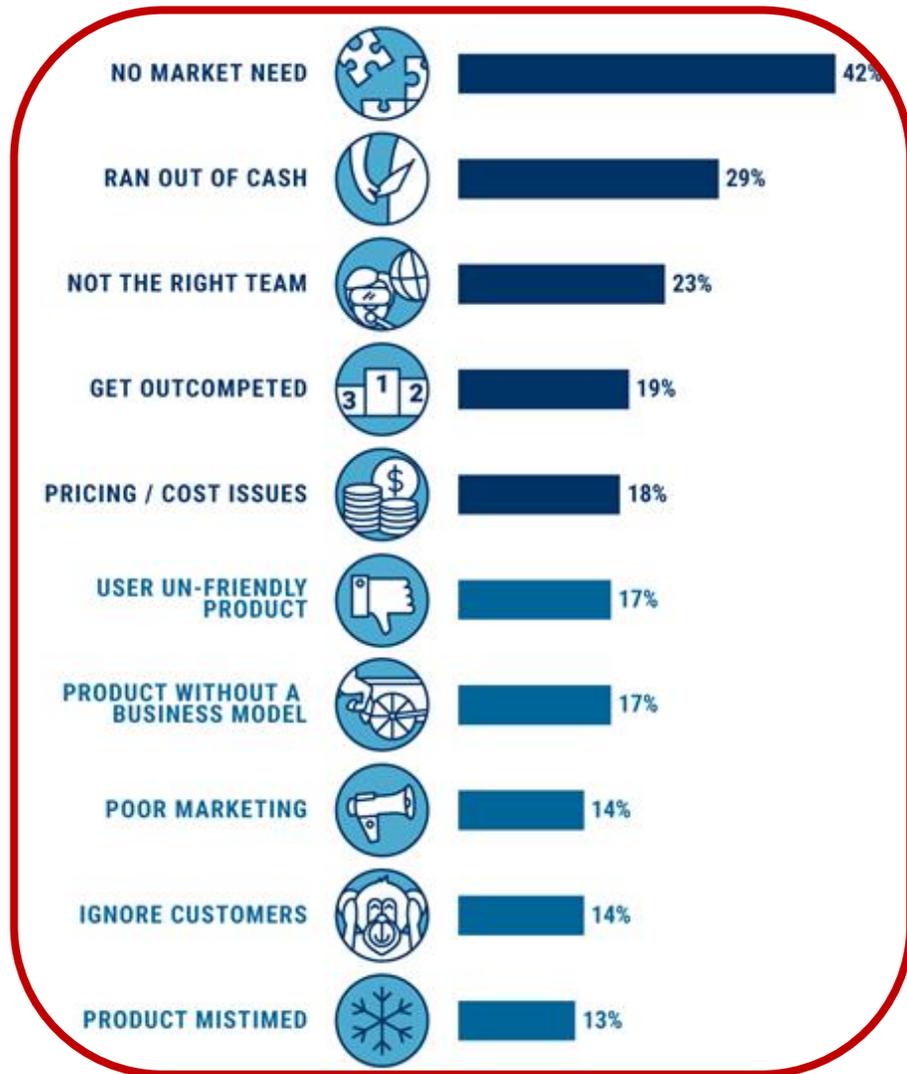
Abdelkader Baaziz

Enseignant Chercheur – Université Aix-Marseille
Professeur Associé – INCG Sétif Business School



INSTITUT
INTERNATIONAL
DU COMMERCE
ET DE GESTION

Les principales causes de mortalité des Startups



Enquête réalisée par CB Insight auprès de 101 Startups mortes (2016)



Il est difficile de donner un chiffre précis du taux d'échec des startups.

On avance souvent un taux d'échec de l'ordre de **90%**, certaines estimations place ce chiffre entre **60** et **75%**.

En France :

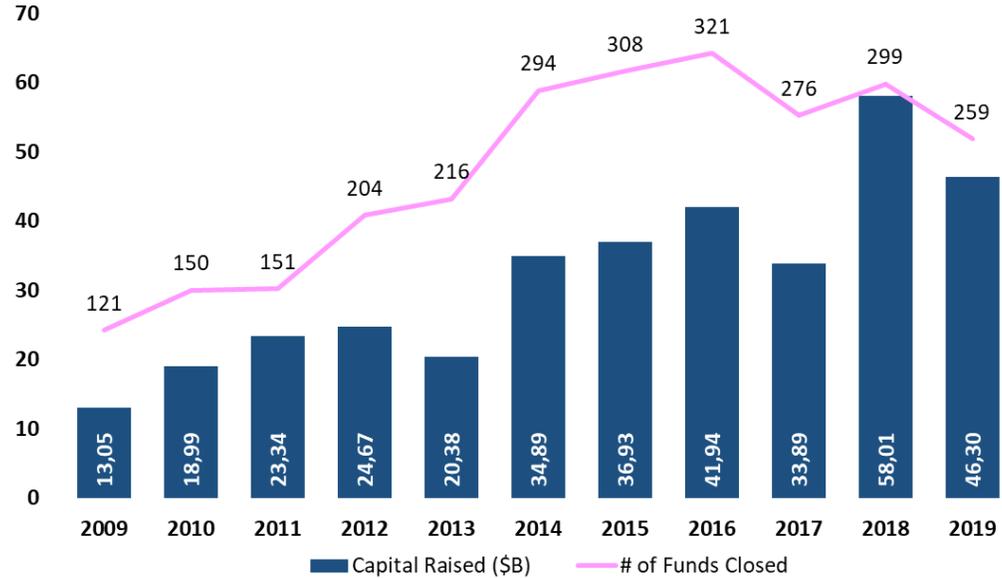
- 25% de startups ont à leur capital, des fonds de capital-risque ;
- 74% des startups sont déficitaires ;
- 50% de startups disparaissent avant d'atteindre leur sixième année d'existence (ce taux baisse à 34% lorsque la startup est accompagnée) ;
- 65,5% d'entre-elles ne créent aucun emploi.

Enquêtes : INSEE

Sources de données :

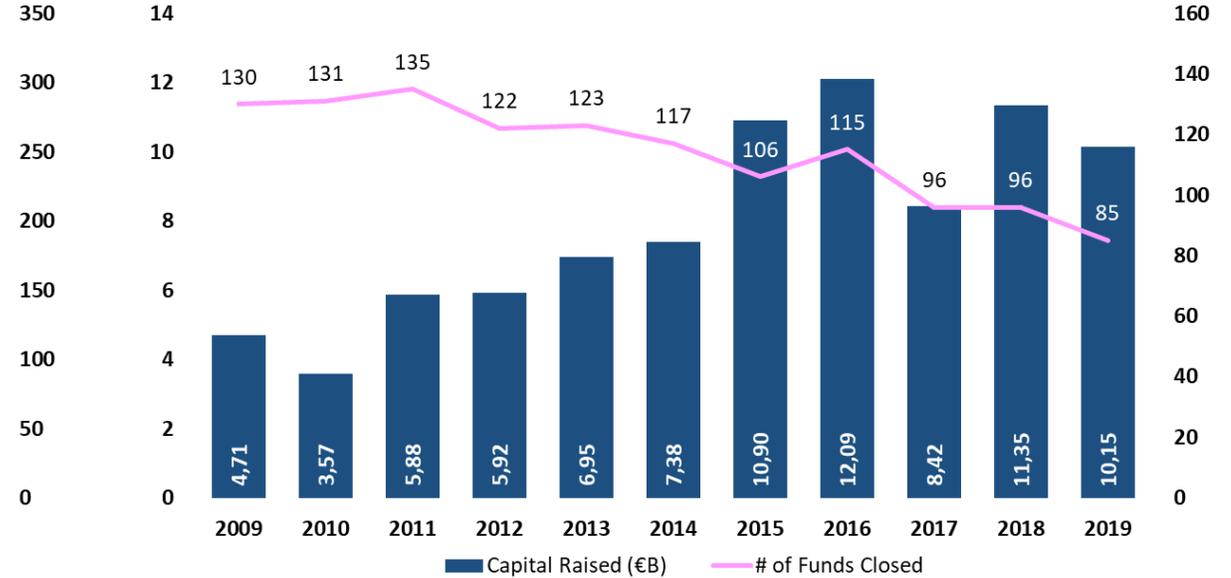
The Top 20 Reasons Startups Fail. CB Insight (2019)

Les financements – Nerf de la guerre



US Venture Capital fundraising activity

PitchBook Data (2020). PitchBook-NVCA Venture Monitor, Q4 – 2019



European Venture Capital fundraising activity

PitchBook Data (2020). European Venture Report, Q1 – 2020

En 2019, les levées de fonds en capital risque :

USA : 46,30 US\$ B

Europe : 10,15 € B (~ 11,24 US\$ B)

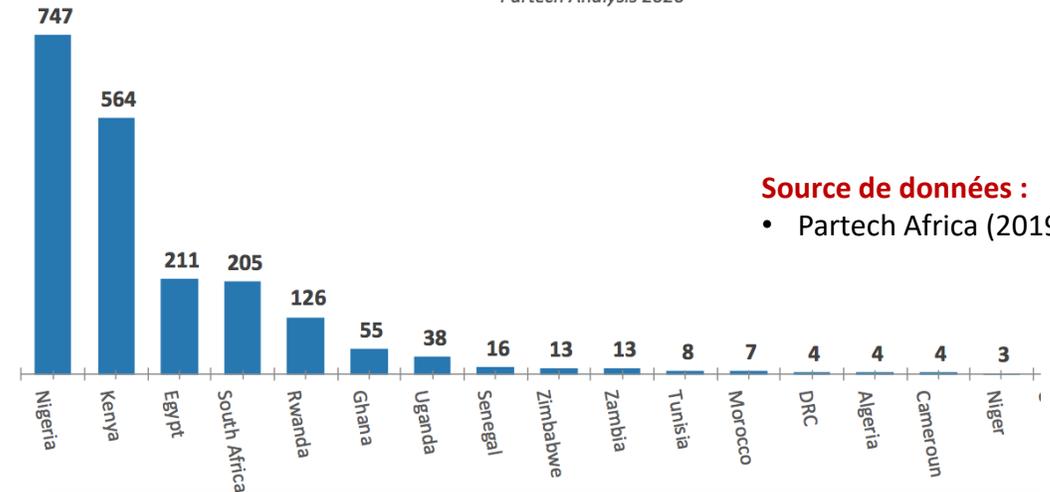
France : 1,59 US\$ B

Afrique : 2,02 US\$ B

Algérie : 0,004 US\$ B (4 US\$ M) levée par **tem:tem**

Total funding per country - 2019 (in US\$ M)

Partech Analysis 2020

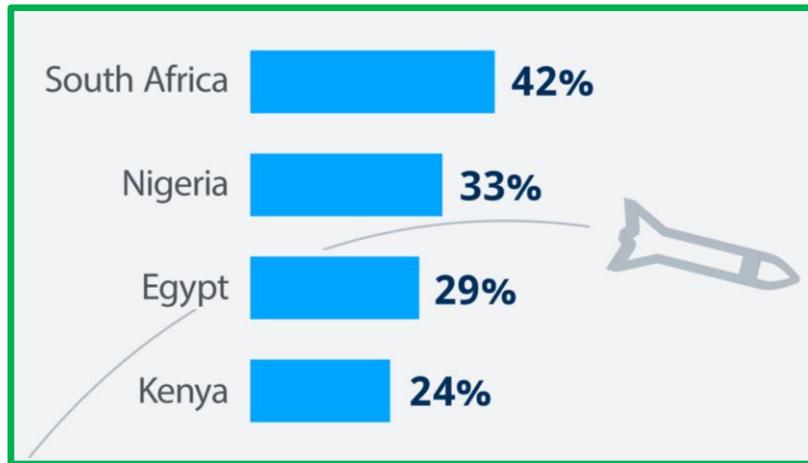


Source de données :

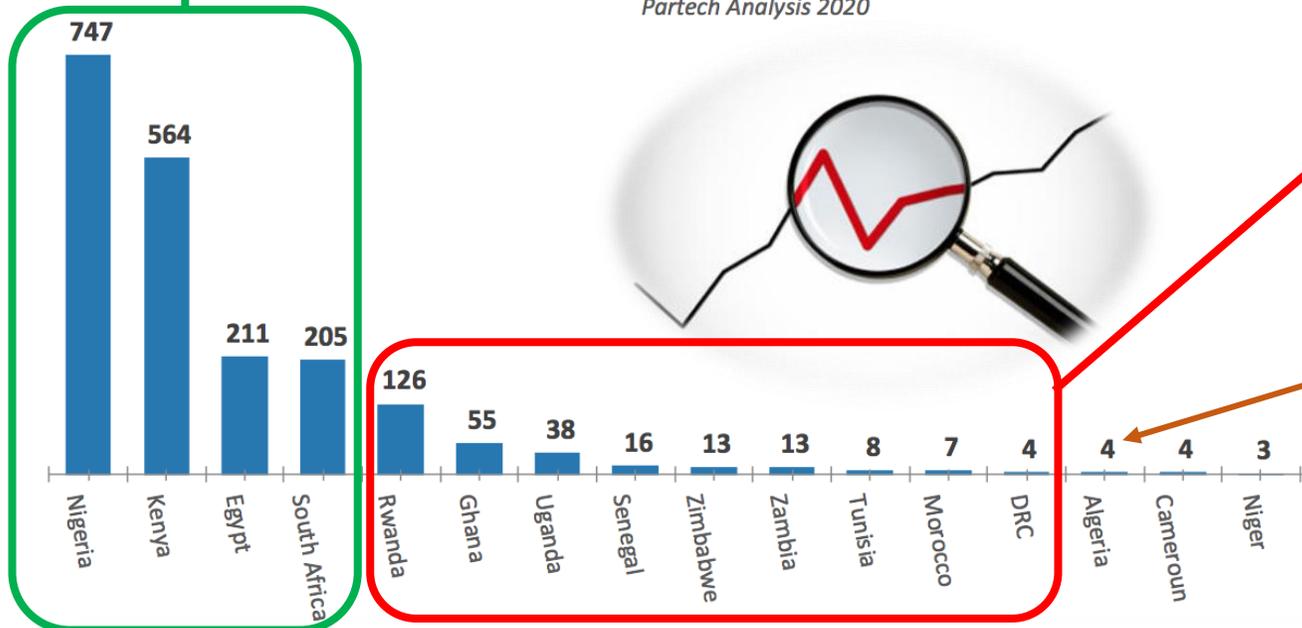
- Partech Africa (2019)

Corrélation financement – mortalité

Les startups africaines qui ont reçu un financement externe sont moins susceptibles d'échouer. Ceci explique en partie, les taux d'échec élevés pour les startups en RD Congo et au Zimbabwe, où les financements extérieurs sont plus difficiles d'accès.



Total funding per country - 2019 (in US\$ M)
Partech Analysis 2020

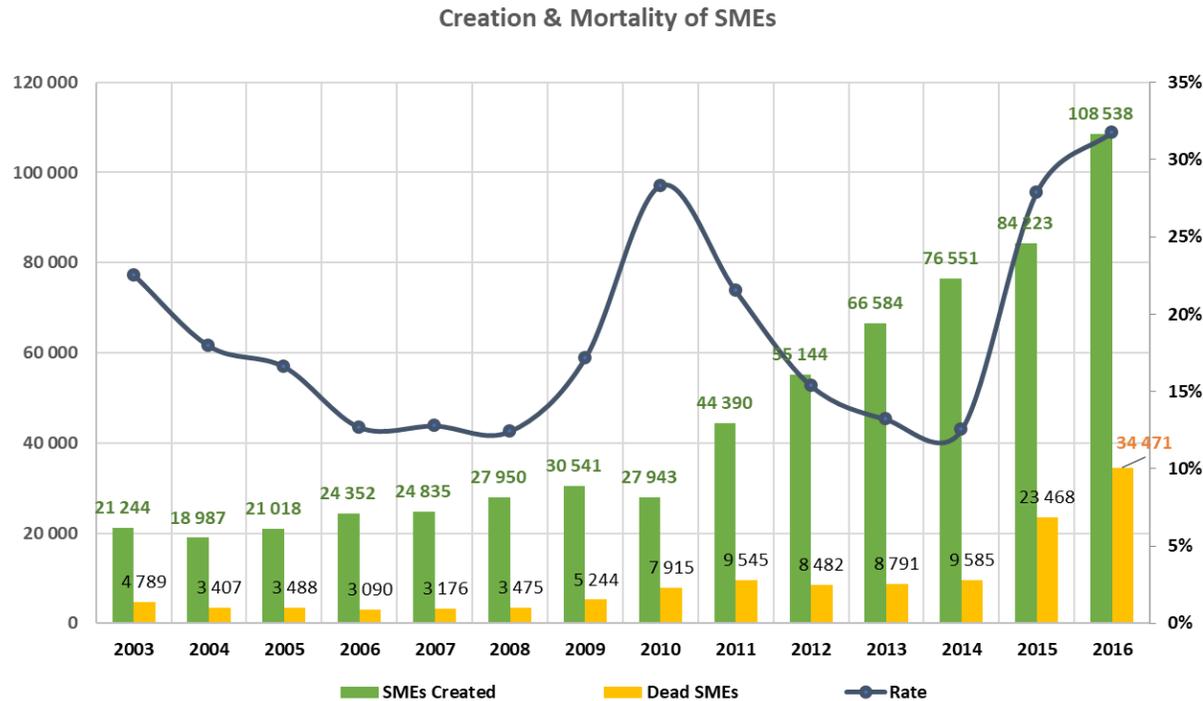


Il est plus facile de trouver des statistiques fiables et mises à jours sur l'entrepreneuriat au Zimbabwe qu'en Algérie !!!

Sources de données :

- Greentec Capital Africa Foundation and WeeTracker (2020)
- Partech Africa (2019)

Aperçu sur le cycle création -> mort des PME/PMI



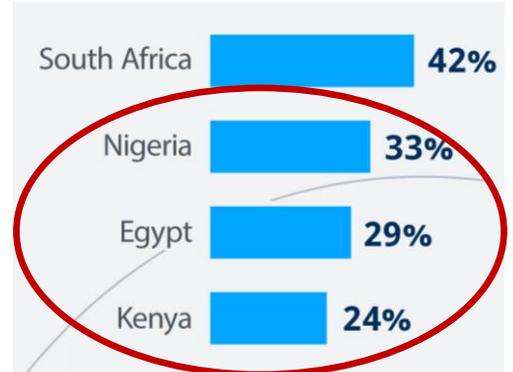
Evolution de la création de PME vs mortalité des PME entre 2003 et 2016

Source de données :

Ministère de l'Industrie et des Mines
 Bulletin PME - entre 2003 & 2017
 Collecte & Analyse : Baaziz (2018)

N'ayant pas de statistiques sur les startups innovantes en Algérie, nous avons regardé ce qui se passe du côté des PME/PMI où le taux de mortalité a atteint son plus haut niveau lors des 14 dernières années :

32 % en 2016 !

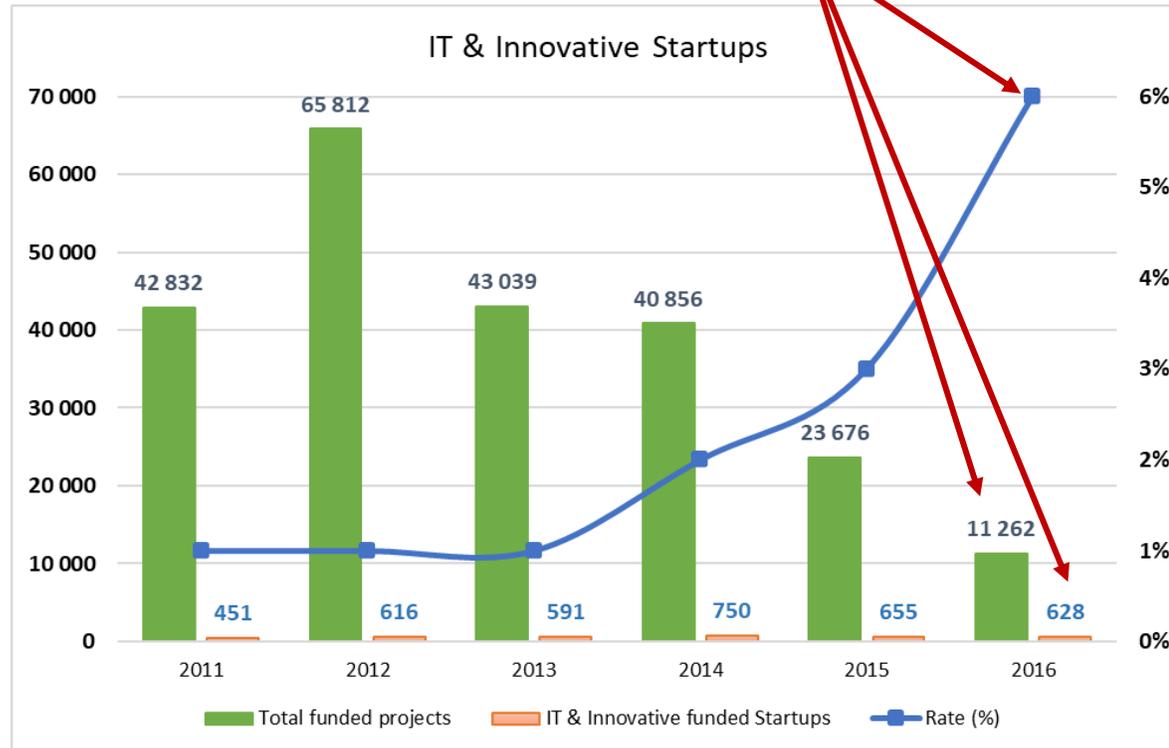


Nous estimons le taux de mortalité des Stratups Algériennes, entre **64 et 75 %**

Projets financés dans le cadre ANSEJ

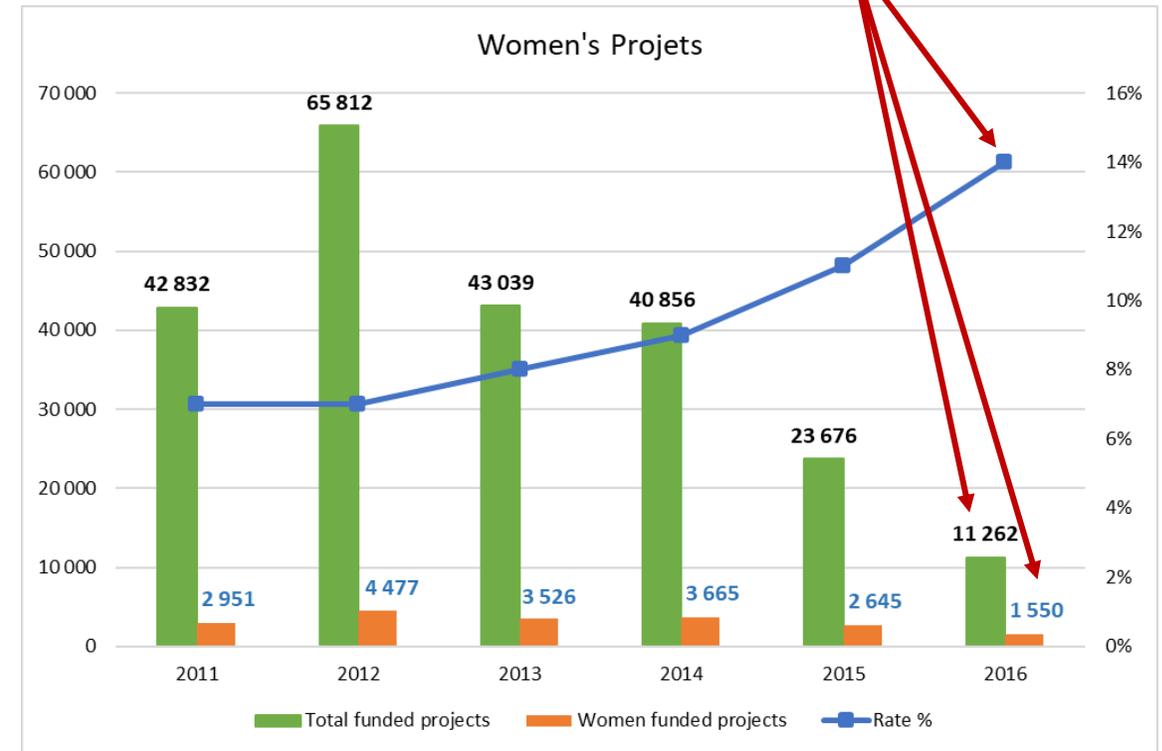
Les startups innovantes financées dans le cadre de l'ANSEJ atteignent à peine 6% en 2016 et 3% cumulés des projets financés depuis la création de ce cadre en 2010.

La tendance à la hausse qui semble favorable aux startups innovantes, est trompeuse !!!



IT & Innovative projects (Startups) funded under ANSEJ framework

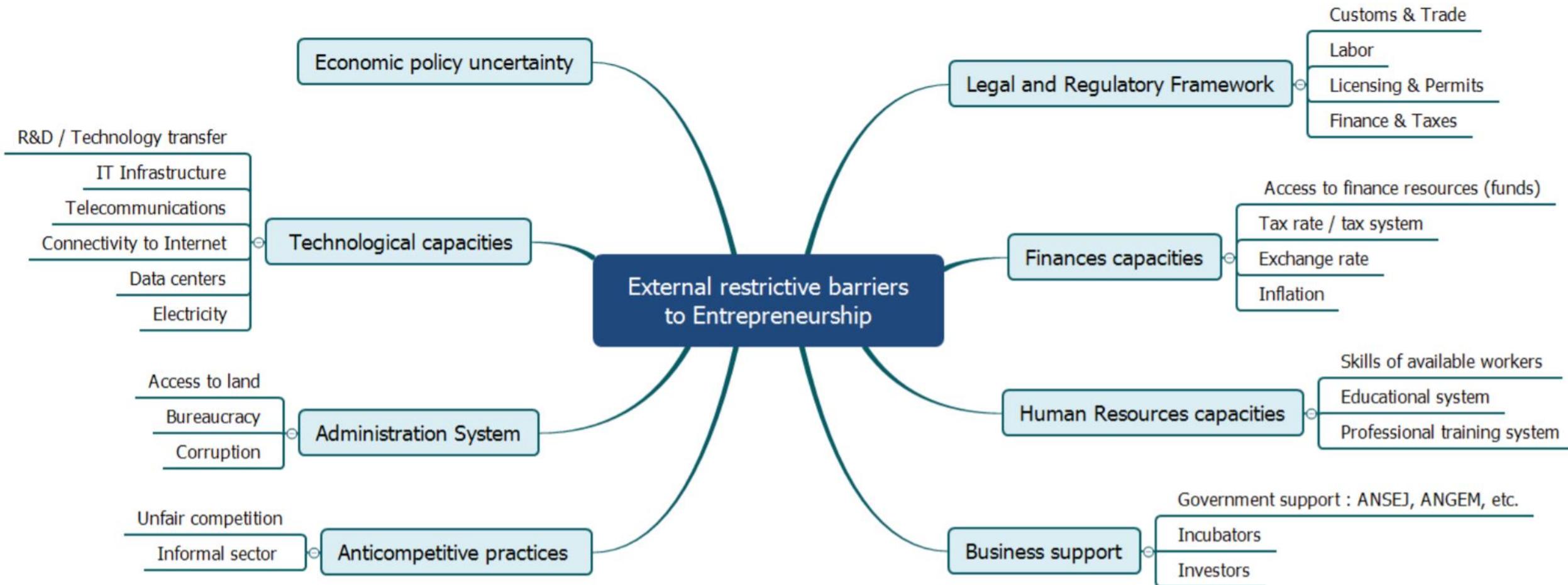
La tendance à la hausse qui semble favorable aux projets portés par les femmes, est trompeuse aussi !!!



Women's projects funded under ANSEJ framework

Source de données :
ANSEJ – Entre 2011 & 2016
Collecte & Analyse : Baaziz (2018)

Barrières externes à l'entrepreneuriat en Algérie



Barrières internes à l'entrepreneuriat en Algérie



De la culture entrepreneuriale ...

Le modèle d'écosystèmes entrepreneurial nord-américain

Est il copiable tel qu'il est ?

Est il adaptable au contexte Algérien ?

- Des relations décomplexées aux concepts de réussite, de l'échec et des finances :



- Le droit à l'erreur
- L'échec est une expérience concluante valorisée en tant que leçons apprises
- L'erreur managériale est un acte de gestion, relève (au plus) du disciplinaire
- Facilité de financement des entreprises sur la base d'idées innovantes sans nécessairement, des garanties tangibles

Le modèle d'écosystèmes entrepreneurial Algérien

Des relations complexes avec les concepts de réussite, de l'échec et des finances :

تغلط تخلّص



- La hantise de se tromper
- L'échec est une expérience éprouvante sanctionnée par un retrait de confiance par la communauté
- L'erreur managériale est un acte criminel, relève du pénal
- Les financements ne sont accordées que sur la base de garanties tangibles (par exemple : des hypothèques). Libérer l'acte de gestion sans être assimilé cela à l'impunité.

Vers un écosystème coopétitif urbanisé

Au regard de ces différences socio-culturelles, le modèle américain d'entrepreneuriat, ne peut être une référence sur laquelle nous pouvons construire un écosystème contextualisé sans déployer des efforts considérables sur l'une des deux orientations suivantes :

1. Changement des pratiques entrepreneuriales : opter pour une « **mutation culturelle** » ;
2. Adaptation au contexte à travers une « **mutation environnementale** ».

Au-delà des résultats hypothétiques, la **mutation culturelle** est risquée et coûteuse. Les financements des projets dépendent essentiellement des crédits bancaires qui exigent au préalable **des garanties, un marché cible à fort potentiel** et **des retours sur investissement intenable**s et qui **cadrent rarement avec la réalité des entreprises et des exigences du développement durable**.

La **mutation environnementale** sollicite **une forte présence institutionnelle** favorisant **l'émergence d'écosystèmes** et **garantissant l'arbitrage des conflits** qui risquent de surgir entre **partenaires** durant les échanges. Cette piste mène graduellement vers la **mutation culturelle**.

Vers un écosystème coopétitif urbanisé

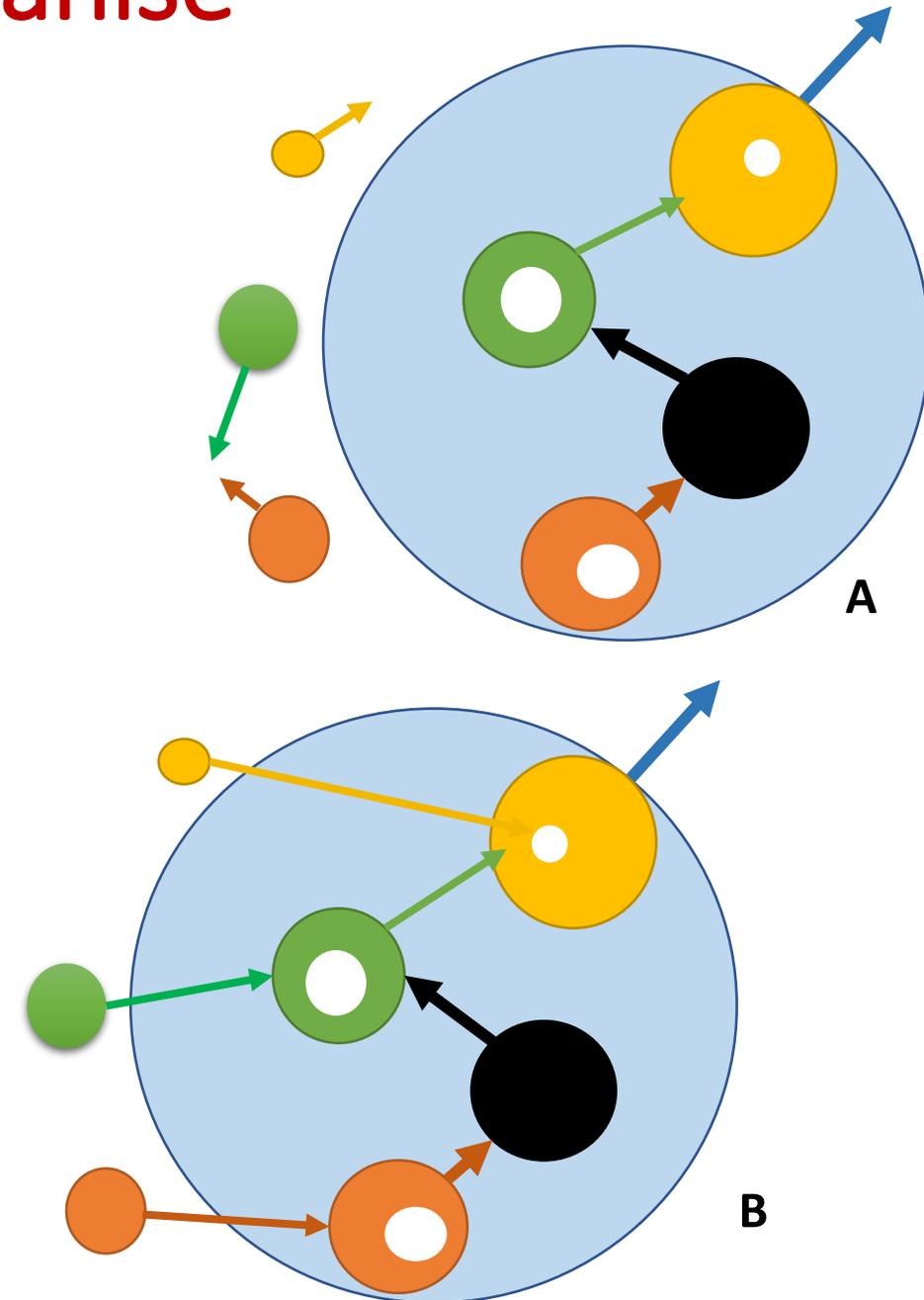
Les jeunes entrepreneurs innovants sont souvent :

- obnubilés par leurs inventions et innovations technologiques,
- trop sûres de leurs compétences techniques,
- travaillent souvent **en solo (et en silo)** et de ces faits, s'éloignent des attentes du marché.

L'accompagnement peut atténuer le taux de mortalité des startups mais n'est pas suffisant pour l'endiguer.

Ce que nous proposons, c'est l'intégration de ces startups dans la **chaîne de valeurs d'un écosystème** (à travers des **contrats gagnant-gagnant**) afin de répondre durablement à des besoins réels et précis de l'écosystème en matière de **R&D** et d'**innovation**.

Ces besoins peuvent être publiés à la **bourse des besoins**, sous forme de **cahier des exigences**.

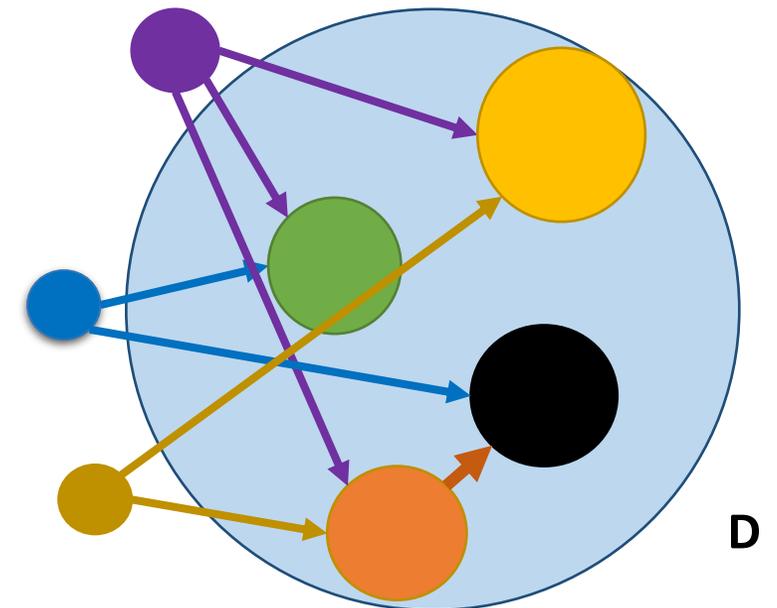
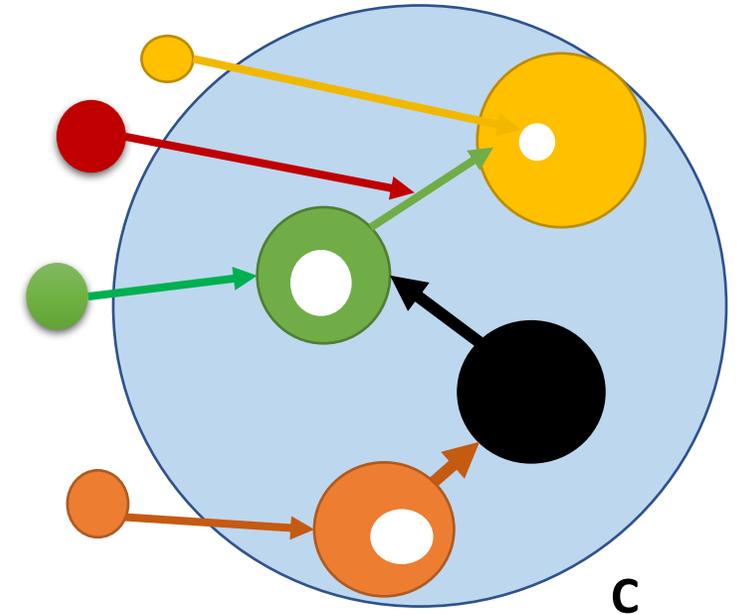


Vers un écosystème coopétitif urbanisé

Les acteurs majeurs de l'écosystème peuvent intégrer des Startups de plusieurs manières en :

1. encourageant l'émergence « **à la demande** » de **startups utiles** qui répondent aux besoins spécifiques des parties-prenantes de l'écosystème, qui émanent des territoires, des collectivités locales ou des entreprises ;
2. intégrant des startups spécialisées dans sa chaîne de valeur afin d'exécuter des processus critiques ;
3. en confiant une partie de la **R&D mutualisée** à des **startups spécialisées** afin de répartir les coûts R&D.

Le respect des spécifications du cahier des besoins sera « **le ticket d'accès** » aux financements nécessaires au développement de ces startups intégrées en tant que partie-prenante à part entière de l'écosystème.



Nouveau paradigme des écosystèmes urbanisés

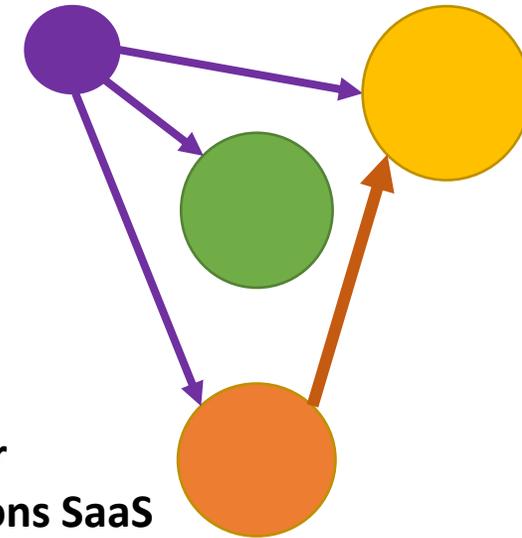
En empruntant le **paradigme de la ville**, nous parlerons d'un **écosystème « urbanisé »** et constitué de « **blocs utiles** » et/ou « **blocs spécialisés** ».

Tout bloc spécialisé est nécessairement utile.

Chaque bloc est intégré dans la **chaîne de valeurs de l'écosystème**.

Le choix de l'**intégration horizontale ou verticale** du bloc dépendra du **contexte** et des **besoins de l'écosystème**.

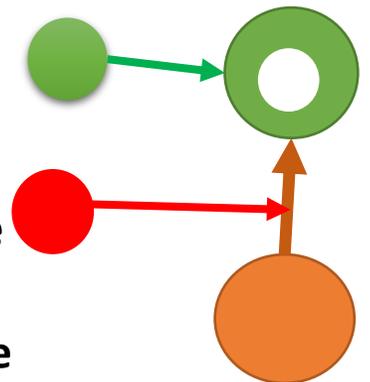
Des problématiques du développement durable telles que la circulation et réutilisation des déchets (**logistique inversée**), de complémentarité des offres entre plusieurs partenaires trouveront des solutions innovantes, coopératives, respectueuses de l'environnement, à la juste marge et donc au juste prix pour le client final (lui aussi acteur de l'écosystème).



E. Bloc utile

Exemples :

- Fournisseur d'applications SaaS
- Smart logistique inversée
- Smart mobilité



F. Bloc spécialisé

Exemples :

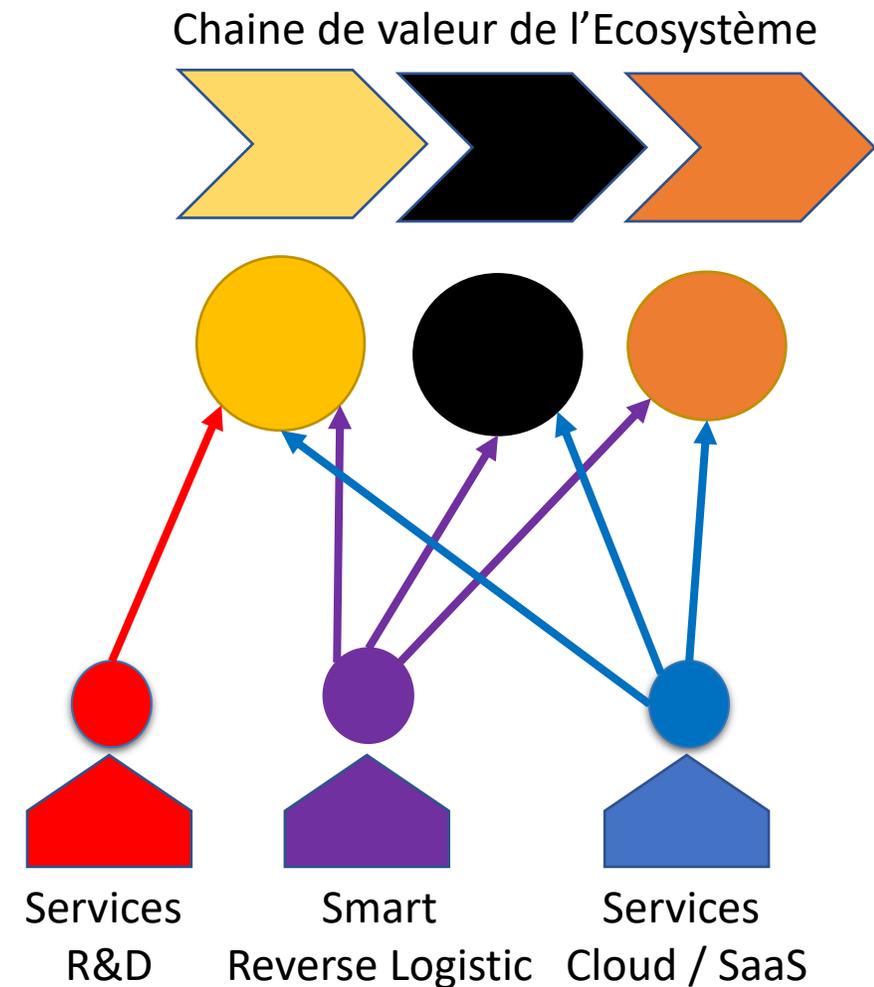
- Process critique breveté à intégrer dans la Chaîne de Valeur.

Nouveau paradigme des écosystèmes urbanisés

On parle d'**intégration verticale** dans le cadre d'un écosystème, lorsque cet écosystème tente à travers une ou plusieurs de ses partie-prenantes, de **maîtriser tout le processus de production de ses produits ou services, de bout en bout.**

Lorsque plusieurs parties-prenantes de l'écosystème interviennent sur un processus donné, **cette intégration verticale est forcément coopérative.**

L'avantage d'une telle intégration réside dans la capacité de réaliser des synergies de compétences, fabriquer plus facilement des produits innovants (à travers la R&D mutualisée), maîtriser les coûts en mutualisant des moyens et ressources, mettre des produits et services au juste prix à la disposition de toutes les autres partie-prenantes de l'écosystème, etc.

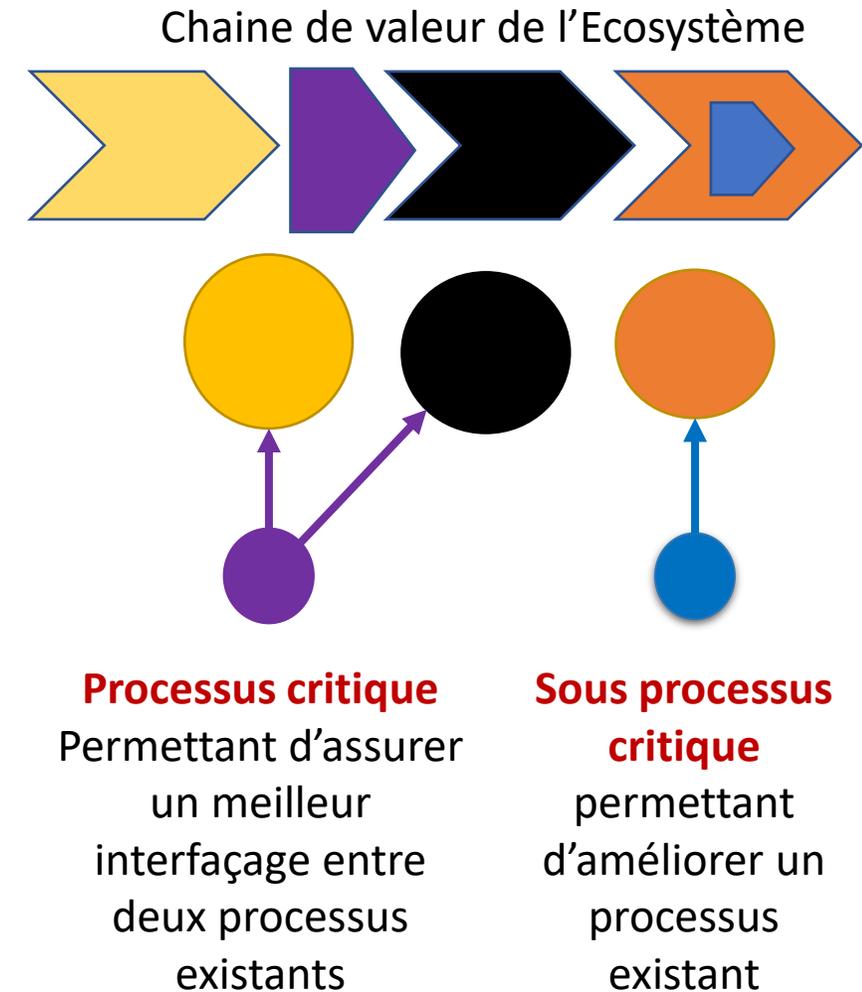


Nouveau paradigme des écosystèmes urbanisés

Nous parlerons d'**intégration horizontale** lorsqu'une gamme extrêmement étendue de biens et services sont produits depuis une base commune (forte mutualisation de moyens) par diverses partie-prenantes appartenant au même écosystème.

Dans ce cas, il est nécessaire pour l'écosystème urbanisé, d'intégrer des startups spécialisées dans sa chaîne de valeur afin d'exécuter des processus critiques afin d'assurer la maîtrise des processus de chaque gamme de biens ou de services produits par l'écosystème.

A terme, ce types de startups peuvent être rachetés (fusion – acquisition) par les acteurs majeurs de l'écosystème afin de préserver leur avantage concurrentiel.



Initiatives de promotion des écosystèmes urbanisés

Certaines initiatives vont dans ce sens avec pour mission de diffuser les écosystèmes urbanisés et d'évoluer les capacités ambidextres de leurs entreprises.

C'est le cas du Cluster d'Excellence Opérationnelle, une initiative citoyenne lancée par un **Think Tank CLEO**, qui est actuellement associé aux :

- Institutions étatiques : ANDI, ANDPME et ANSEJ ;
- Chambres de commerce et d'industrie : CCI d'Alger, Médéa , Chélif, Tizi Ouzou, Sétif et Bordj Bouareridj ainsi que la plupart des entreprises affiliées ;
- Business Schools : ENSM et INCG ;
- Partenaires de conseil.



<http://www.ceo-dz.com/>

Initiatives de promotion des écosystèmes urbanisés

INSI®
SETIF DIGITAL SCHOOL



**Entrepreneurship
& Innovation Club**
INCG & INSI | Let's create together



Des initiatives lancées par INSI Sétif Digital School, INCG Sétif Business School en collaboration avec le Club EIC, sont remarquables.

Leurs initiatives vont au-delà de l'activité de « Digital School » et de « Business School » en se constituant en véritable incubateur de Startups et de projets innovants.

merci

– B E A C O U P –

POUR VOTRE ATTENTION

Thank you for your attention