

Le monde des startups

seladji Yassamine

March 4, 2023

Introduction



Introduction



Introduction





Startup = entreprise innovante.



Une entreprise est une unité économique, juridiquement autonome dont la fonction principale est de produire des biens ou des services pour le marché



L'innovation se définit comme l'ensemble des démarches scientifiques, technologiques, organisationnelles, financières et commerciales qui aboutissent, ou sont censées aboutir, à la réalisation de produits ou procédés technologiquement nouveaux ou améliorés.



Une entreprise innovante est une entreprise qui a commercialisé des produits ou des services nouveaux ou améliorés, ou introduit des procédés nouveaux ou améliorés dans son système de production.

Selon le Boston Consulting Group (BCG)

Rang	Entreprise
1	Apple
2	Google
3	Tesla Motor
4	Microsoft
5	Amazon
6	Netflix
7	Samsung Group
8	Toyota
9	Facebook
10	IBM

une **entreprise** est organisée pour exécuter et optimiser un **Business Model qui fonctionne**, alors qu'une **startup** est organisée pour en trouver **Business Model**.

Startup

Start L'idée de démarrage.

up L'idée de croissance forte.

Startup

Start L'idée de démarrage.

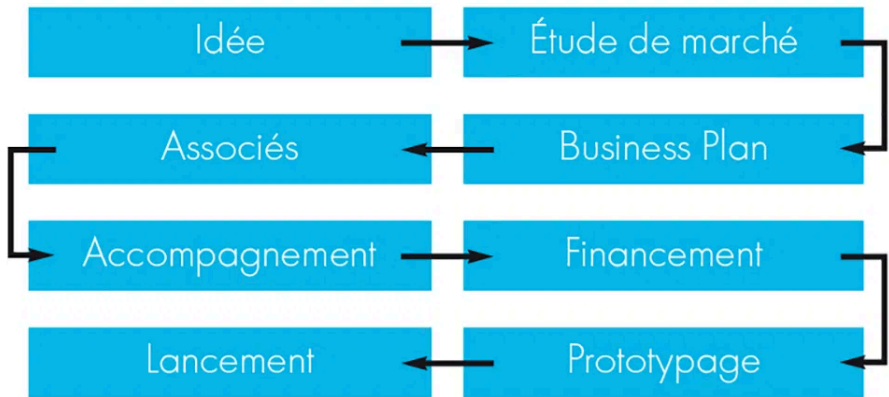
up L'idée de croissance forte.

Une startup n'est pas une question d'âge, ni de taille, ni de secteur d'activité. Il faut répondre aux quatre conditions suivantes :

- 1) Une forte croissance potentielle
- 2) Utiliser une technologie nouvelle
- 3) Avoir besoin d'un financement massif, les fameuses levées de fonds
- 4) Être sur un marché nouveau dont le risque est difficile à évaluer.

Les étapes de création

Les étapes de création d'une startup :



L'idée : Une idée novatrice elle peut représenter

- La résolution d'un besoin insatisfait (pain point).
- Une intuition.
- Une nouveau concept.
- La création de besoin.
- L'utilisation de la technologie pour répondre à un besoin.

L'étude du marché : permet de mesurer la qualité de l'idée.

- Comprendre les différents aspects du marché.
- Valider la pertinence de l'idée.
- Adapter l'idée aux attentes des clients.

Le business plan ou modèle : identifier les éléments essentiels au développement de votre activité.

- Définir le taux de rentabilité.
- Calculer le taux de marge.
- Calculer le coût de revient.

Les Associés : trouver les collaborateurs.

- De confiance.
- Compétent/qualifié
- En adéquation avec le projet.

L'accompagnement : se faire aider par des gens compétents

- Des experts dans le domaine.
- les organismes spécialisés.
- le cadre juridique et l'incubation.

Le financement : trouver des fonds pour les dépenses de création et du fonctionnement.

- Le financement de la conception.
- Le financement de l'incubation ou la préparation.
- Le financement du lancement (Business Angel).
- Le financement de la croissance.

Le prototypage : la concrétisation de l'idée.

- Construire le produit.
- tester le produit.
- Itérer le processus.

Le lancement : la mise du produit sur le marché.

- Commercialiser le produit.
- Contacter les clients.
- La création de la stratup.