



FRIEDRICH NAUMANN
FOUNDATION For Freedom.

Startups Tunisiennes et Climat d'Investissement : Une Etude Qualitative Exploratoire

Teheni El Ghak & Najeh Souissi

Mentions légales

Edition

Fondation Friedrich-Naumann pour la liberté
Résidence Aziz (Bloc B - 2ème et 3ème étages)
Cité des Pins, Avenue Beji Caid Essebsi
Lac 2, 1053 Tunis

 freiheit.org/tunisia-and-libya

 fnf.Tunis

Auteurs

- Teheni El Ghak, Maître-Assistant en Economie à l’Institut Supérieur de Gestion de Tunis (Université de Tunis) et Membre du Laboratoire d’Intégration Économique Internationale (LIEI, Université de Tunis El Manar)
- Najeh Souissi, Maître-Assistant en Economie à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis (Université de Tunis El Manar) et Membre du Laboratoire d’Intégration Économique Internationale (LIEI, Université de Tunis El Manar)

Superviseur

Fatma Marrakchi Charfi, Professeur d’Economie à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis (Université de Tunis El Manar) et Présidente du Laboratoire d’Intégration Economique Internationale (LIEI, Université de Tunis El Manar)

Editeurs

Alexander Knipperts & Nour Boumaiza – FNF Tunis Office

Contact

Téléphone: +216 71 966 097

Email: Tunis@freiheit.org

Date de publication

Décembre 2024

Clause de non-responsabilité

Les opinions exprimées dans ce document sont uniquement celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles de l'éditeur.

Table of contents

1. Contexte _____	5
2. Principaux défis rencontrés par les startups:_____	7
3. Recommandations et Benchmarking_____	10
4. Conclusion_____	13
Bibliographie _____	14

1. Contexte

Les défis mondiaux se sont multipliés ces dernières années, allant de la crise des subprimes, à la COVID, aux tensions géopolitiques, ... qui ont fortement impacté la performance économique des différents pays et ont réduit les moyens de financement pour les entreprises (Nations unies, 2023 et 2024, Oxford Economics, 2023). Dans ce contexte, les startups semblent s'imposer comme des moteurs clés de croissance, à la fois au niveau micro et macro-économique (Bowmaker-Falconer et Herrington, 2020).

Divers pays ont adopté des initiatives pour encourager l'entrepreneuriat, tels que le « Jumpstart Our Business Startups Act » aux États-Unis, le « Statut d'auto-entrepreneur » en France (OCDE, 2017) ou le « Startup Tunisia » en Tunisie. Ce dernier repose sur trois piliers :

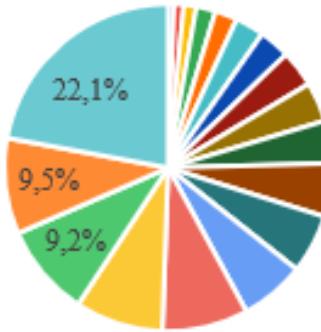
- **Startup ACT** : un cadre juridique dédié aux startups,
- **Startup INVEST** : des mécanismes de financement adaptés,
- **Startup ECOSYSTEM** : un soutien global à l'écosystème entrepreneurial.

Des mesures complémentaires incluent une sandbox réglementaire pour les FinTechs, un portail national de crowdfunding, et un nouveau code des changes en cours d'élaboration pour améliorer l'attractivité du pays.

En juin 2024, la Tunisie comptait 1 046 startups labellisées, avec un taux de conversion de 84 % pour les pré-labels. Entre 2019 et 2024, des mesures telles que des bourses, des congés startups, des avantages fiscaux et une couverture CNSS ont contribué à soutenir ces entreprises. La part du lion revient au secteur Business Software and Services qui accapare 22.1% du total des activités (Figure 1).

Figure 1. Répartition des startups par secteur d'activité

- Real Estate Tech
- Security
- Social Business
- Communication Services
- Wellness
- TravelTech
- FoodTech & New Food
- Consumer Products & Services
- Environment
- Advanced Manufacturing & Robotics
- Mobility
- Fintech
- Agritech
- Commerce & Shopping
- Ad Tech & Creative Tech
- HealthTech
- EdTech
- Business Software and services



Source : Smart Capital, Juin 2024.

Grace à ces initiatives stratégiques, la Tunisie est classée 91^e mondialement et 10^e en Afrique dans le Rapport Global sur les Écosystèmes de Startups 2024 (#GSER2024) et a vu son écosystème entrepreneurial générer 241 millions de dollars¹ durant la période 2021-2023. Cette croissance représente 205 % par rapport à la période précédente (2019 - 2021).

Cependant, malgré ces avancées, la Tunisie a perdu de son attractivité, reculant de 8 places dans le classement mondial des écosystèmes de startups entre 2020 et 2023. À l'échelle régionale, elle se classe au 10^e rang en Afrique (*StartupBlink*, 2024). La répartition annuelle des startups labellisées révèle également une tendance préoccupante : après un pic de 224 nouvelles créations en 2020, seulement 3 startups ont été créées en 2023, malgré l'élan initial impulsé par le Startup Act en 2018 (*DisrupTunisia*, 2024).

L'objectif de ce Policy Brief est d'évaluer l'efficacité des initiatives mises en place par la Tunisie pour soutenir les startups innovantes et identifier les mesures additionnelles que l'État devrait adopter afin de créer un climat d'investissement favorable et adapté aux besoins spécifiques des startups à chaque étape de leur développement.

Nous avons adopté **une approche mixte**, qui consiste à adopter une combinaison de **questionnaires et d'entretiens** pour explorer les perceptions, les principaux défis ainsi que les attentes des fondateurs de startups tunisiennes. Le questionnaire a couvert trois thématiques principales :

- Informations générales sur la startup,
- Perception du climat des affaires,
- Obstacles et stimuli à l'internationalisation.

Sur 1 046 fondateurs contactés, 23 ont répondu, formant un échantillon représentatif validé selon l'approche de Roselli (2011), où la **saturation** des données est atteinte lorsque les informations recueillies se stabilisent sans révéler de nouveaux éléments significatifs. Les entretiens téléphoniques, réalisés avec les mêmes répondants et trois hauts responsables des administrations de tutelle (ministère des Technologies de la Communication et Banque Centrale de Tunisie), ont permis d'enrichir les résultats.

Répartition des startups interrogées et interviewées :

- **Secteurs d'activité** : Le secteur des Business Software and Services domine (30,43 %), suivi par le Commerce & Shopping, la Fintech et les Consumer Products & Services (13,04 % chacun). Les secteurs tels que l'Ad Tech, la Robotique et la FoodTech sont moins représentés (4,35 %).
- **Répartition géographique** : Une forte concentration est observée dans le Grand Tunis, avec 43,48 % des startups situées à Tunis et 17,39 % à l'Ariana.
- **Taille des équipes** : La majorité des startups sont de petites structures, avec des équipes de 1 à 5 employés, souvent en phase initiale de développement (Pré-Seed et Seed).

Cette répartition sectorielle, régionale et organisationnelle de notre échantillon est conforme à la répartition de l'ensemble des startups dans l'économie nationale.

¹ La valeur de l'écosystème est mesurée par la qualité des Exits et les évaluations de startups.

2. Principaux défis rencontrés par les startups:

Les résultats des enquêtes/interviews ont débouché sur les résultats suivants :

Contraintes liées au Climat des affaires

- 60,87% des répondants ont pointé les contraintes administratives et bureautiques :
 - Procédures lourdes et inefficaces.
 - Plateformes complexes, inefficaces et fragmentées, nécessitant souvent un déplacement physique.
 - Manque de coordination, notamment entre le ministère des TICs et les autres ministères liés à l'activité de la startup.
- 43,5% des répondants ont pointé les problèmes liés au cadre réglementaire :
 - Réglementations inadaptées : L'absence de cadres spécifiques pour certains secteurs, comme les fintechs, force ces dernières à se conformer à des règles destinées aux établissements financiers traditionnels (loi 2016-48), imposant un capital minimum de 5 millions de dinars et 7 associés, ce qui représente un obstacle majeur pour les startups innovantes du secteur.
 - Sandbox inactive et cadre réglementaire limité : La plateforme d'expérimentation, inactive depuis plus d'un an, freine l'innovation, notamment dans les fintechs. Sur 57 fintechs labellisées, seules trois sont agréées par la BCT, tandis que les autres opèrent sans autorisation ou s'expatrient vers des marchés internationaux.
 - Restrictions du code des changes : Les limitations sur les sorties de devises contraignent la flexibilité financière des startups, incitant certaines à s'expatrier après huit ans, c'est-à-dire après l'expiration de la durée du label.
- 43,5% des enquêtés ont souligné les défis relatifs aux marchés et au manque de collaboration :
 - Faibles ventes locales : Les produits, souvent à fort potentiel technologique, sont mal adaptés au marché local, et les acheteurs négocient des prix insuffisants pour couvrir les coûts.
 - Concurrence du marché parallèle : La présence de produits informels, à bas prix mais de qualité inférieure, pénalise les startups.
 - Les retards de paiement liés aux marchés publics aggravent les problèmes de trésorerie des jeunes entreprises.
 - Manque de collaboration : 70 % des entreprises tunisiennes n'ont pas de relations d'affaires avec les startups.
 - Absence de partenariats structurés : Faible synergie et collaboration entre les différents acteurs de l'écosystème, notamment entre les universités, les centres de recherche et les startups.

- 43,5% des interviewés soulignent l'existence d'un climat politique et social instables :
 - **Instabilité politique et manque de visibilité économique** : Ces facteurs créent un environnement peu propice à la croissance des startups.
 - **Fuite des talents** : La migration des compétences vers l'étranger, en particulier vers l'Europe et les pays du Golfe, entraîne une pénurie de main-d'œuvre qualifiée.

Expérience des Startups avec les Programmes et Organismes d'Appui

❖ Impact du Startup Act et Accès au financement

La majorité des startups interrogées (87,5 %) ont bénéficié des avantages offerts par le Startup-Act et estiment que ces avantages ont eu un impact positif sur leur activité. Cependant, lors des interviews, 100 % des fondateurs interrogés considèrent que ces avantages nécessitent des ajustements et soulignent que le Startup Act présente de nombreuses limites. Ainsi, il ressort des interviews que :

- **La lenteur et la lourdeur des procédures pour accéder au financement** est un véritable frein pour le développement des startups interrogées. En effet, le parcours pour obtenir une levée de fonds auprès de Smart Capital est perçu comme trop long par les startups. Cette lenteur complique la gestion des besoins urgents en fonds de roulement et des difficultés de trésorerie. Elle expose ainsi les startups à un risque accru de faillite. De plus, de nombreux fondateurs interrogés affirment s'être appuyés uniquement sur leurs propres ressources financières, sans jamais solliciter de financements externes tels que les banques, les fonds d'investissement ou les Business Angels.
- **Manque de transparence dans l'attribution des fonds** : L'absence de critères clairs pour la composition du jury de Smart Capital crée des risques de conflits d'intérêts, nuisant à la crédibilité des bailleurs de fonds et générant de l'incertitude pour les startups.
- **Réglementation du crowdfunding trop restrictive** : Bien que le financement participatif soit considéré par les startups comme une solution prometteuse ou une véritable « bouffée d'oxygène » pour dynamiser leurs activités, son cadre juridique actuel limite son efficacité. Les trois modes de crowdfunding (fonds propres, dons, prêts) fonctionnent en silo, chacun étant soumis à une autorité distincte, ce qui entrave leur combinaison et leur flexibilité.
- **Format des pitchs** : Le temps alloué aux startups pour présenter leur projet est souvent trop court, ce qui limite leur capacité à démontrer pleinement le potentiel de leur entreprise. Les fondateurs recommandent des sessions plus longues et interactives pour établir un dialogue direct avec les investisseurs et mieux répondre à leurs questions.

❖ Efficacité des incubateurs et accélérateurs

Près de 39,2 % des startups considèrent les structures d'accompagnement, telles que les incubateurs et accélérateurs, comme efficaces, notamment pour l'accès à des ressources stratégiques et à des mentors spécialisés. En revanche, 30,4 % des répondants adoptent une position neutre, expliquant que ces services sont principalement concentrés à Tunis, ce qui prive les startups des régions intérieures d'en bénéficier pleinement. Enfin, 30,4 % estiment que l'apport de ces structures est insuffisant, pointant notamment la lenteur des parcours de levée de fonds et l'incapacité à répondre aux besoins urgents en fonds de roulement.

Obstacles et Incitations à l'Internationalisation

Les résultats de l'enquête distinguent deux types de startups : **non exportatrices et exportatrices**. 73,9 % des startups interrogées ne sont pas exportatrices, mais 73 % envisagent de se lancer dans l'exportation. Chaque groupe est confronté à des défis spécifiques en matière d'internationalisation.

- Principaux défis des startups non exportatrices :

- **Manque de ressources pour l'exportation** : Ce défis est majeur pour 57,1 % des startups interrogées.
- **Code des changes restrictif** : Bien qu'il offre certains avantages, il limite la sortie de devises, freinant ainsi la croissance des startups et réduisant l'attractivité pour les investisseurs étrangers.
- **Accès limité aux missions commerciales** : 75% des startups interrogées estiment que leur participation est freinée par des coûts élevés et des contraintes administratives, bien que ces missions soient essentielles pour le réseautage international.
- **Manque de réseautage entre exportateurs** : 66% des répondants soulignent que leur participation est limitée par l'absence de collaboration et de partage d'expériences.

- Principaux défis des startups exportatrices :

- **Accès au financement** : Difficulté à mobiliser des ressources financières pour soutenir l'exportation.
- **Volatilité des taux de change** : Complication dans la gestion des coûts et revenus.
- **Délais et défauts de paiement** : Ces problèmes affectent la trésorerie.
- **Marketing et communication** : Concurrence, politique de prix, et gestion des canaux de distribution.
- **Aspects culturels et linguistiques** : Barrières à l'adaptation sur les marchés étrangers.
- **Aspects juridiques et réglementaires** : Conformité aux réglementations douanières, normes étrangères, gestion de la propriété intellectuelle, brevets, contrats, et absence d'accords commerciaux favorables entre la Tunisie et d'autres marchés.
- **Logistique** : Coûts de transport, défis liés aux infrastructures et procédures douanières.

Les services jugés les plus utiles d'après les startups interrogées :

- **Missions commerciales, réseautage, mandats spécifiques** : cités par 56,25 % des répondants.
- **Accompagnement personnalisé pour l'exportation** : un besoin exprimé par 50 % des startups, tandis que 43,75 % soulignent l'importance des formations pour renforcer leurs compétences.
- **Représentation locale des GAFAM²** : Bénéficier de leurs programmes pour faciliter l'accès aux marchés internationaux.

² Les lettres GAFAM font référence aux cinq plus grandes entreprises du net : Google, Apple, Facebook, Amazon, et Microsoft.

3. Recommandations et Benchmarking

Afin d'améliorer le climat d'investissement, nous proposons les recommandations suivantes :

1) Créer un **guichet unique** dédié aux startups serait une solution efficace pour rationaliser les démarches, faciliter l'accès aux services administratifs, aux informations réglementaires et aux opportunités de financement. Par exemple, la France a adopté une nouvelle stratégie dans le cadre de France 2030, incluant la création d'un guichet unique dédié aux startups industrielles. Ce dispositif vise à identifier les projets et besoins des entreprises tout en simplifiant leur accès aux mécanismes de soutien de l'État en matière d'industrialisation.

2) **Faciliter l'accès au financement** par :

- L'introduction d'une plus grande flexibilité dans le financement participatif, permettant ainsi aux porteurs de projets de maximiser leurs sources de financement en combinant les 3 modes : la participation aux fonds propres, l'octroi de dons, et l'octroi de prêts.
- La simplification des procédures administratives permettant l'accès à ce financement.
- La mobilisation de la diaspora en mettant en place un programme attractif et bien structuré qui facilite leur investissement dans les startups locales. En plus des incitations fiscales et des opportunités de mentorat, des initiatives spécifiques visant à promouvoir la collaboration entre entrepreneurs locaux et membres de la diaspora pourraient être mises en place. Cela inclurait des plateformes dédiées au partage d'expertise, des réseaux d'affaires transnationaux, et des partenariats pour faciliter l'accès aux marchés étrangers. Ce type de programme contribuerait non seulement à renforcer l'engagement de la diaspora, mais aussi à accélérer l'internationalisation des startups tunisiennes.

3) **Assurer plus de transparence dans la gestion des programmes AIR et AIR 2³.**

4) Établir des comités indépendants d'évaluation des demandes de financement, composés d'experts issus de divers domaines (académique, industriel et institutions publiques). Les résultats détaillés, incluant les scores ou évaluations des projets sélectionnés et rejetés (dans le respect de la confidentialité), devraient être publiés. Les candidats devraient avoir la possibilité de contester les décisions s'ils estiment que les critères n'ont pas été respectés. De plus, des audits indépendants devraient être régulièrement réalisés pour garantir la transparence et l'intégrité du processus.

5) Établir un **statut juridique spécifique** pour les **Fintechs** ou, à défaut, créer une entité spéciale dédiée à ces entreprises, comme cela se fait en Égypte. Ces entreprises sont encore régies par la loi 2016-48, applicable aux établissements financiers traditionnels.

³ AIR2 est un instrument financier mixte, composé de 60% de subvention et de 40% d'avance remboursable, octroyé aux startups au stade Seed qui les prépare et les soutient à lever des fonds plus importants (Série A).

AIR est une subvention attribuée aux projets à forte innovation et ayant un grand potentiel de scalabilité, couvre les activités et dépenses d'achat de biens et de services (autres que des services de conseil) effectués conformément aux procédures convenues pour l'une des activités suivantes :

- Le développement du Proof-of-concept, la première version de la solution technologique
- Le prototypage : pour faire passer un produit du laboratoire à un produit qui peut répondre à un besoin de marché
- L'évaluation du marché : La compréhension du marché potentiel pour un produit technique provenant d'un organisme de recherche

6) Prendre les mesures nécessaires pour promouvoir une **synergie entre les Fintechs et les établissements financiers traditionnels**. L'adoption de normes d'interopérabilité et d'API (interfaces de programmation d'applications) sécurisés pour l'Open Banking faciliterait les collaborations entre les acteurs traditionnels et les Fintechs. Cela permettrait une meilleure intégration des solutions innovantes dans le système financier, tout en favorisant le développement d'offres de finance digitale innovantes, renforçant ainsi l'écosystème financier.

7) Renforcer l'inclusion numérique stimulerait le marché local des startups, notamment les Fintechs et celles intégrant des technologies de pointe. Le fait de lancer des campagnes de sensibilisation permettrait de sensibiliser à l'utilisation des outils numériques (paiements en ligne, etc.).

8) Faciliter l'accès au marché public en :

- **Créant un dispositif Avance et Préfinancement de marchés publics** pour les startups via une plateforme spécialisée comme Fonds-publics.fr, qui centralise les aides et subventions disponibles pour les entreprises en Espagne et en France. Ce dispositif permettrait aux startups de recevoir un paiement anticipé ou des crédits à court terme pour financer les contrats publics avant de recevoir le paiement officiel.
- **Sensibilisant les acteurs publics** aux avantages des achats d'innovation issus des startups à travers des actions de communication et de valorisation.
- **Développant une plateforme de mise en relation** permettant aux entreprises publiques de communiquer leurs besoins et de collaborer directement avec des startups (via achats et/ou expérimentation de solutions).
- Assurant plus d'équité et de transparence dans les procédures d'appel d'offres en allégeant les cahiers de charges.

9) Améliorer la gestion des conflits en :

- **Mettant en place un Ombudsman** dédié aux startups chargé de recevoir les plaintes des startups et offrir une solution rapide et moins coûteuse que les tribunaux traditionnels. Il peut aussi les accompagner lors de la préparation des dossiers liés aux appels d'offres, et ce à l'instar du modèle britannique 'Financial Ombudsman Service'.
- **Créant une instance de régulation spécialisée**, inspirée de l'Australian Financial Complaints Authority (AFCA) en Australie, chargée d'examiner les plaintes non résolues par les ombudsmans et intervenir en cas de pratiques anticoncurrentielles ou de non-respect des clauses contractuelles par des acteurs publics ou privés.
- **Offrant un cadre juridique rapide** et spécialisé, à l'instar des modèles marocain, égyptien et français, par la mise en place d'un tribunal de commerce spécialisé pour trancher les différends complexes impliquant des startups et d'autres acteurs économiques. Ce tribunal pourrait statuer sur des questions liées à la concurrence déloyale, aux litiges contractuels, ou aux manquements dans les partenariats public-privé.

10) Accélérer l'adoption du nouveau code des changes proposé qui semble donner des facilités aux startups au niveau des paiements internationaux. En assouplissant la notion de résidence et en permettant une liberté totale pour les investissements étrangers, ces mesures faciliteraient l'accès aux capitaux et attireraient des investisseurs internationaux. La légalisation des transactions impliquant des cryptoactifs et la digitalisation des transactions financières ouvriraient de nouvelles voies pour les startups, leur permettant de collecter et d'utiliser des revenus générés à l'étranger plus facilement. De plus, la création du statut d'opérateur de change agréé pour les entreprises et les startups leur donnerait une flexibilité accrue dans le transfert de devises, stimulant ainsi leur croissance et leur compétitivité sur le marché mondial. Enfin, la dépénalisation des infractions financières contribuerait à créer un environnement plus attractif et moins risqué pour les entrepreneurs, favorisant ainsi l'innovation et l'expansion des activités économiques en Tunisie.

11) Mettre en place des mécanismes d'aide à l'internationalisation en :

- Instaurant un **programme de soutien aux startups exportatrices**, incluant des services de réseautage, d'accompagnement personnalisé et des missions commerciales, pour renforcer leur capacité d'exportation et favoriser leur expansion internationale. Le CEPEX devrait continuer à jouer un rôle clé dans le soutien des startups dans leur développement à l'international. Cela inclut la poursuite des actions déjà mises en place, telles que les programmes de prospection, l'appui commercial, et l'accompagnement pour l'ouverture de filiales commerciales à l'étranger, tout en explorant de nouvelles initiatives pour répondre aux besoins évolutifs des entreprises.
- **Instaurant des lois et des réglementations** visant à faciliter le financement de l'internationalisation, la création de filiales à l'étranger, ainsi que la libre circulation des devises entre la société mère et ses filiales.
- **Créant un Fonds de financement et d'accompagnement**, adapté aux besoins spécifiques des startups tunisiennes cherchant à se développer à l'international, en s'inspirant des modèles internationaux tels que le Fonds souverain d'investissement public et le Fonds d'investissement public d'Arabie saoudite, la KOSGEB (Small and Medium Enterprises Development Organizations) de la Turquie et le Fonds Innov Invest du Maroc.

12) Promouvoir une **culture entrepreneuriale** au sein de la société pourrait favoriser la réussite des porteurs de projet et dynamise le secteur des startups. Cela permettrait aux différentes startups d'identifier les opportunités d'affaires, d'évaluer la rentabilité des projets d'investissement et de développer les compétences nécessaires pour devenir des entrepreneurs accomplis.

13) Plus d'ouverture et de **collaboration entre les universités et l'écosystème des startups**. À titre d'exemple, l'intégration de la Fintech dans l'enseignement supérieur, comme le font l'University of Exeter au Royaume-Uni et la University of California, Berkeley Law, associée à l'offre de stages dans ce secteur, favoriserait une synergie entre le monde académique et les startups. En formant des avocats spécialisés en droit des Fintechs, les universités pourraient ainsi contribuer à combler un manque important dans le paysage juridique tunisien, répondant aux enjeux spécifiques liés à la régulation des services financiers numériques, aux cryptomonnaies, aux smart contrats, et aux autres aspects légaux propres aux technologies financières. Cela renforcerait l'écosystème Fintech local et offrirait de nouvelles perspectives aux professionnels du droit.

14) **Instaurer la résidence numérique** en Tunisie, à l'instar de l'Estonie, permettrait le développement socio-économique du pays en stimulant l'innovation, en améliorant la compétitivité internationale et en participant à la création d'emplois. En Estonie, depuis la mise en place du programme jusqu'à juin 2024, le statut d'e-résident estonien a été accordé à 117000 personnes de 185 nationalités. Environ 27% des e-résidents ont fondé ou cofondé des entreprises. Actuellement, 619 Tunisiens ont obtenu le statut d'e-résidents en Estonie. Ces e-résidents tunisiens ont créé 174 entreprises. Les domaines d'activité les plus populaires parmi les e-résidents sont l'informatique, les services professionnels et le commerce électronique. La contribution économique estimée des e-résidents à l'économie estonienne est 183 millions d'euros.

Parmi les problèmes potentiels liés à la mise en place de ce programme, nous citons :

- ⇒ La résistance au changement de certaines parties prenantes en Tunisie en raison de préoccupations concernant la sécurité, la concurrence avec les entreprises locales, ou d'autres facteurs.
- ⇒ Les problèmes d'infrastructure tels que l'accessibilité à Internet et la fiabilité des services en ligne.
- ⇒ La fraude, le blanchiment d'argent et l'identification des personnes originaires de pays sans coopération en matière de justice.
- ⇒ Le coût élevé de mise en œuvre et de maintenance : En 2023, les revenus économiques directs du programme d'e-résidence pour l'État estonien (impôts sur le travail et dividendes, ainsi que frais d'État) s'élevaient à 67,4 millions d'euros. Les dépenses totales liées au programme, y compris les contributions des partenaires gouvernementaux, ont atteint 7 millions d'euros en 2023.

15) Mettre en place un visa de séjour temporaire Digital Nomad, et ce à l'instar du Portugal. Mise à part la contribution à l'économie locale en dépensant pour le logement, les services, et le tourisme, les nomades numériques pourraient participer à la création de réseaux professionnels internationaux et à la promotion de l'image du pays. Mais l'inconvénient majeur est l'augmentation du coût de la vie dans le pays.

À défaut de mettre en œuvre ces recommandations, l'État s'exposerait à un manque à gagner considérable, tant sur le plan économique que social (baisse des recettes fiscales et création d'emplois moins dynamique, faible attractivité des investissements). Les startups risqueraient de :

- ✓ Ne pas tirer parti de leur potentiel d'innovation à l'échelle nationale et/ou mondiale, ce qui limiterait leurs opportunités de croissance.
- ✓ Avoir des difficultés à se positionner sur le marché local et/ou international, compromettant ainsi leur compétitivité et leur capacité à croître et à s'exporter.
- ✓ Se concentrer sur des exportations de produits à faible valeur ajoutée.
- ✓ Devenir trop vulnérables aux fluctuations économiques nationales.
- ✓ Être amenées à s'installer dans des écosystèmes plus favorables à l'internationalisation, ce qui entraînerait une émigration de talents et d'entreprises, nuisant à la dynamique entrepreneuriale locale.
- ✓ Ne pas bénéficier de l'effet d'entraînement du secteur exportateur.

4. Conclusion

Afin d'apporter un éclairage pertinent sur la réalité de l'écosystème des startups tunisiennes labellisées et d'identifier les principaux obstacles qu'elles rencontrent, nous avons mené une enquête, complétée par des entretiens avec 23 fondateurs et trois hauts responsables des administrations de tutelle pour les startups : le Ministère de la Technologie et de la Communication, ainsi que la BCT.

Les résultats ont révélé que la majorité des startups sont dans leurs phases initiales de développement (Pré-seed et Seed) et que l'écosystème entrepreneurial des startups est peu structuré et confronté à de nombreux défis. Il s'agit notamment d'une insuffisance de coordination et de collaboration entre les différents acteurs de l'écosystème, une concentration des ressources dans le Grand Tunis et une complexité des procédures administratives. Par ailleurs, cet écosystème montre un manque de financement, une étroitesse du marché local et des réglementations restrictives et prudentielles. Enfin, l'absence d'un statut juridique spécifique à certaines activités ainsi que les restrictions imposées par le code des changes constituent également des défis, qui limitent le développement des startups. De ce fait, des mesures additionnelles ont été recommandées, s'inspirant des expériences réussies d'autres économies. La réussite de ces initiatives reposera sur une action collective impliquant les pouvoirs publics, les acteurs privés, l'Université et la diaspora. Cette collaboration est essentielle pour faciliter l'accès aux ressources, au financement, ainsi qu'à un soutien institutionnel adapté.

Bibliographie

- Nations Unies (2023). World Economic Situation and Prospects 2023. <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-2023/>
- Nations Unies (2024). World Economic Situation and Prospects 2024. <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-2024/>
- Oxford Economics (2023). Global Risk Survey.
- Bowmaker-Falconer, A. & Herrington, M. (2020). Igniting start-ups for economic growth and social change. Global Entrepreneurship Monitor South Africa.
- OCDE (2017). Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions. Éditions OCDE.
- StartupBlink (2023). The Global Startup Ecosystem Index Report 2023
- <https://www.disruptunisia.com/ecosysteme-startups-tunisie>
- Roselli, M. (2011). Les enquêtes qualitatives en bibliothèque : quelles techniques pour quels résultats ? Mener l'enquête, édité par Christophe Evans, Presses de l'enssib. <https://doi.org/10.4000/books.pressesenssib.579>.
- TunisianStartups (2023) Stratégies des achats innovants : Difficultés et solutions.
- TunisianStartups (2023) Résidence numérique : entre la réflexion et l'opportunité.
- Site officiel du programme e-résidence en Estonie : <https://www.e-resident.gov.ee/dashboard/>
- Site officiel du programme e-résidence en Estonie : <https://www.e-resident.gov.ee/blog/posts/eresidency-reports-40million-state-revenue>

