THE NEXT SOCIETY
INNOVATORS SHAPING THE FUTURE IN THE MEDITERRANEAN

OPEE
Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises
Observatory on Practices of Entrepreneurs and Enterprises

Les besoins des PME tunisiennes en matière de soutien à l'innovation

Pr. Nadine LEVRATTO
Pr. Maarouf RAMADAN

SBAT
Small Business Assessment Tool

A Small Business Assessment Tool by OPEE

Project funded by the EUROPEAN UNION

Plan de la présentation

1. Présentation rapide de l'OPEE
2. Présentation rapide de l'outil SBAT
3. Rappel de la typologie de modèle d'affaires développée
4. Résultats préliminaires

Project funded by the EUROPEAN UNION

Objectifs et missions

Comment travaillons-nous ?

① Un outil dédié pour les entreprises et les décideurs

i. La survie et la croissance de la PME
ii. Le développement local
iii. La croissance inclusive

② Une approche innovante

i. Développement d'un ensemble d'outils dédiés aux petites entreprises
ii. Collaboration étroite entre le monde académique et économique
iii. Modèles économiques et tests empiriques pour tester la robustesse de nos propositions

Project funded by the EUROPEAN UNION

Un positionnement original

Un domaine d'expertise clairement délimité

2 objectifs:

Objectifs pour la croissance des entreprises

i. Mettre au service des PE les techniques les plus à jour pour renforcer leur croissance
ii. Prouver l'utilité du service dans le cadre d'application dans plusieurs pays

Approche basée sur l'exploration de données

i. Un grand ensemble de données provenant de différentes sources pour être plus fiable
ii. Un ensemble de techniques statistiques empruntant à l'intelligence artificielle les techniques de classification les plus efficaces

Project funded by the EUROPEAN UNION

SBAT: un outil, trois utilisateurs

Utilisateurs potentiels :

1) Entreprise :

+Auto-analyse et adaptation de sa stratégie

+ Comparaison aux principaux concurrents

+ Amélioreration du pouvoir de négociation

2) Parties prenantes :

+Evaluation des politiques publiques

+ Montage d'écosystème entrepreneuriaux

3) Acteurs du financement :

+ Complément aux modèles de notation habituels

Project funded by the EUROPEAN UNION

SBAT: une analyse à deux niveaux

Niveau 1: définition du modèle économique auquel appartient une entreprise lambda

+ La plupart des techniques d'évaluation des entreprises reposent sur des critères simples (nombre d'employés, chiffre d'affaires, total du bilan) et / ou le secteur d'activité

+ SBAT considère un mélange de caractéristiques de production et de marché pour déterminer le groupe de référence pertinent auquel une entreprise donnée doit être comparée

Niveau 2: positionnement d'une entreprise par rapport à un groupe de référence prenant en compte plusieurs sujets:

+ Finance

+ Innovation

+ Internationalisation

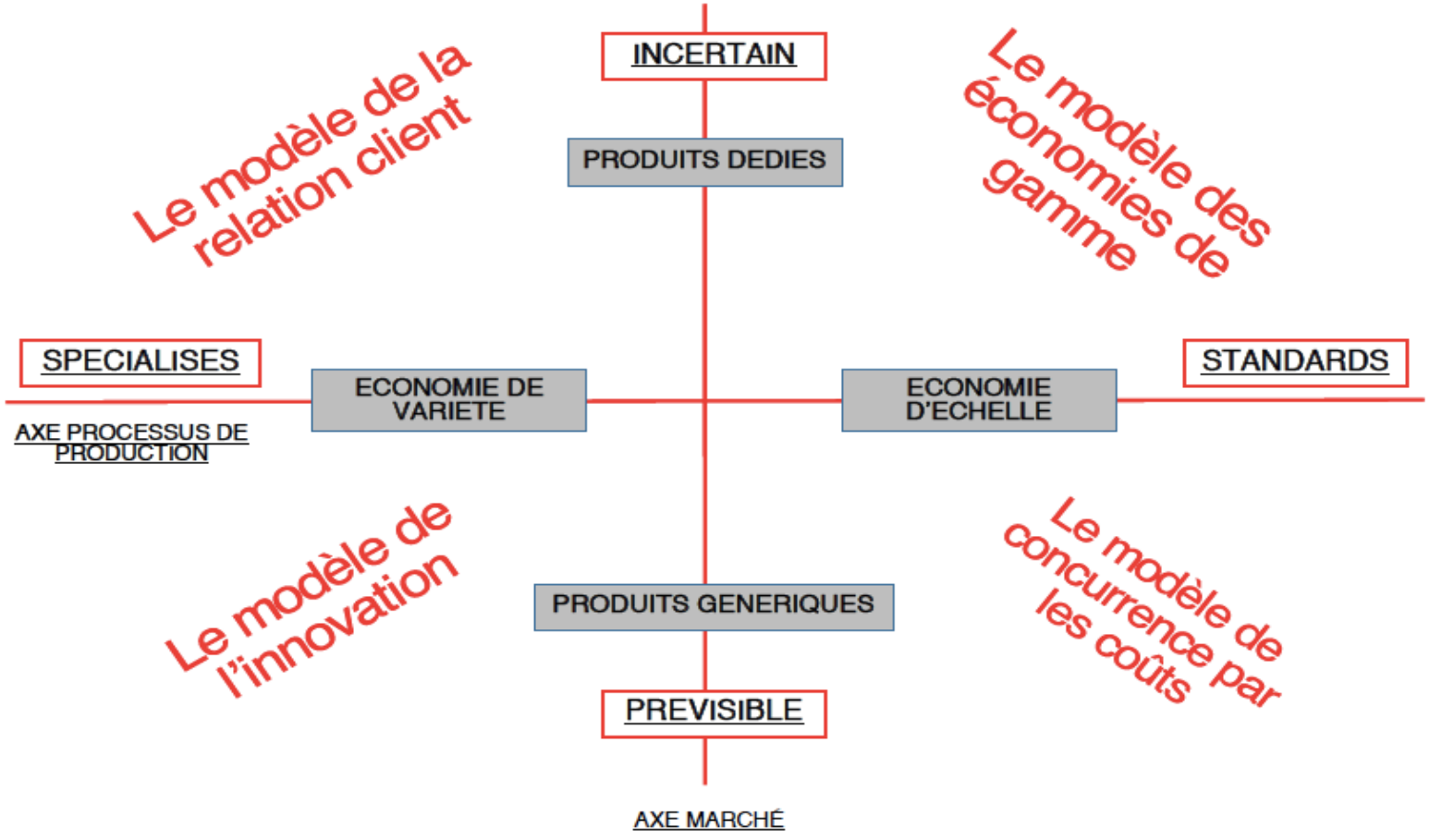
+ Ressources humaines (a été développé, il manque la mise en place technique)

+ Leadership (a été développé, il manque la mise en place technique)

+ RSE (a été développé, il manque la mise en place technique)

Project funded by the EUROPEAN UNION

La typologie de modèles d'affaires développée



Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises
Observatory on Practices of Entrepreneurs and Enterprises

Small Business Assessment Tool

Project funded by the EUROPEAN UNION

Rappel: modèle d’affaires

- **Modèle de concurrence par les coûts**

Les entreprises offrent des produits standard et génériques, emploient une main-d'œuvre uniforme et visent à maximiser la productivité des facteurs. La standardisation industrielle sous-jacente et la prévisibilité du marché permettent d'établir des plans de production et d'adapter l'équipement productif au risque économique attendu.

- **Modèle de l’innovation**

Les nouveaux services et les nouvelles familles de produits sont conçus et créés pour répondre aux besoins nouveaux ou pour trouver de nouvelles propriétés et utilisations pour les produits existants. Les entreprises créent une connaissance générale qui peut être adaptée à diverses utilisations ou capable d'introduire des changements dans les processus de production déjà existants. Leur principal problème est d'équilibrer le goût de la nouveauté et son acceptation.

- **Modèle des économies de gamme**

Ces entreprises adaptent les produits fournis par les entreprises appartenant au modèle économique de compétitivité des prix pour répondre à une demande particulière: ils vendent des produits standard à des clients spécifiques. Les activités sont conçues par les exigences de l'acheteur. Les quelques producteurs qui peuvent répondre à cette demande se concourent sur la base du prix et de la rapidité de livraison. Une grande flexibilité est nécessaire pour répondre aux exigences changeantes des clients.

- **Modèle de la relation client**

Ces entreprises offrent des produits dédiés à travers un processus spécialisé. Leur rendement repose sur les compétences spécialisées et le savoir-faire des individus organisés pour respecter les préférences de clients spécifiques. Les relations personnelles sont importantes et constituent un atout essentiel pour les entreprises. Les entreprises fournissent des produits ou des services personnalisés et doivent faire des attentes précises et être très flexibles pour maintenir leur position sur le marché. Les investissements dans les actifs incorporels et dans le capital humain sont cruciaux.

Project funded by the EUROPEAN UNION

THE NEXT SOCIETY

OPEE

Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises
Observatory on Practices of Entrepreneurs and Enterprises

SBAT

Small Business Assessment Tool

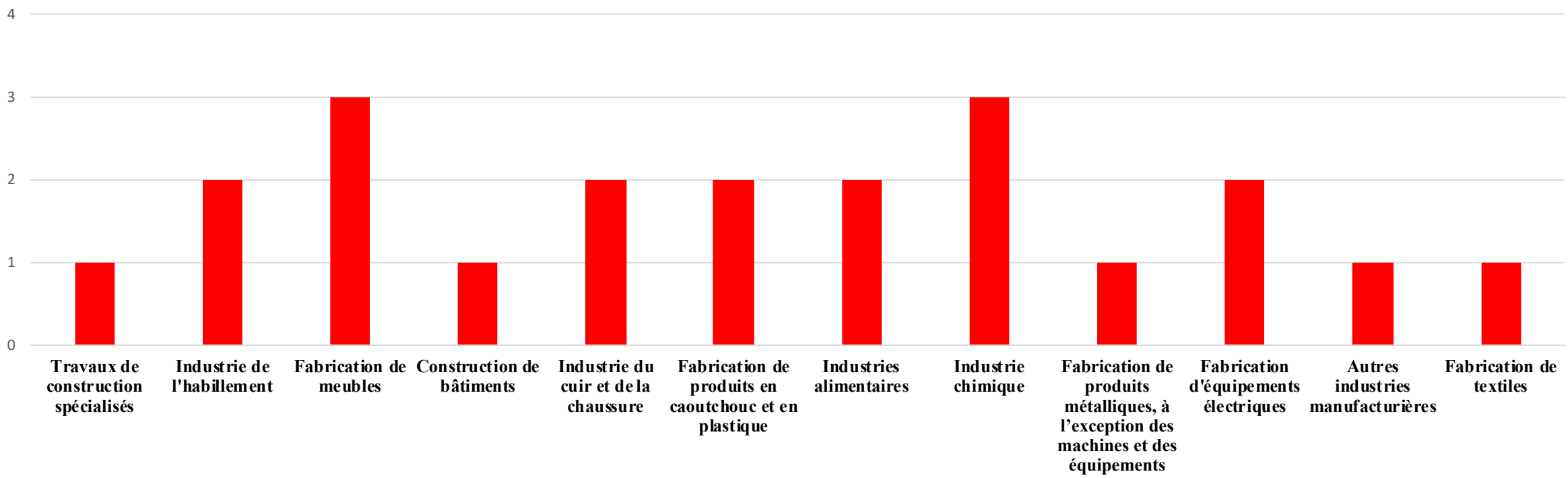
Résultats préliminaires

SBAT
Small Business Assessment Tool

Project funded by the EUROPEAN UNION

Échantillon préliminaire

21 entreprises tunisiennes

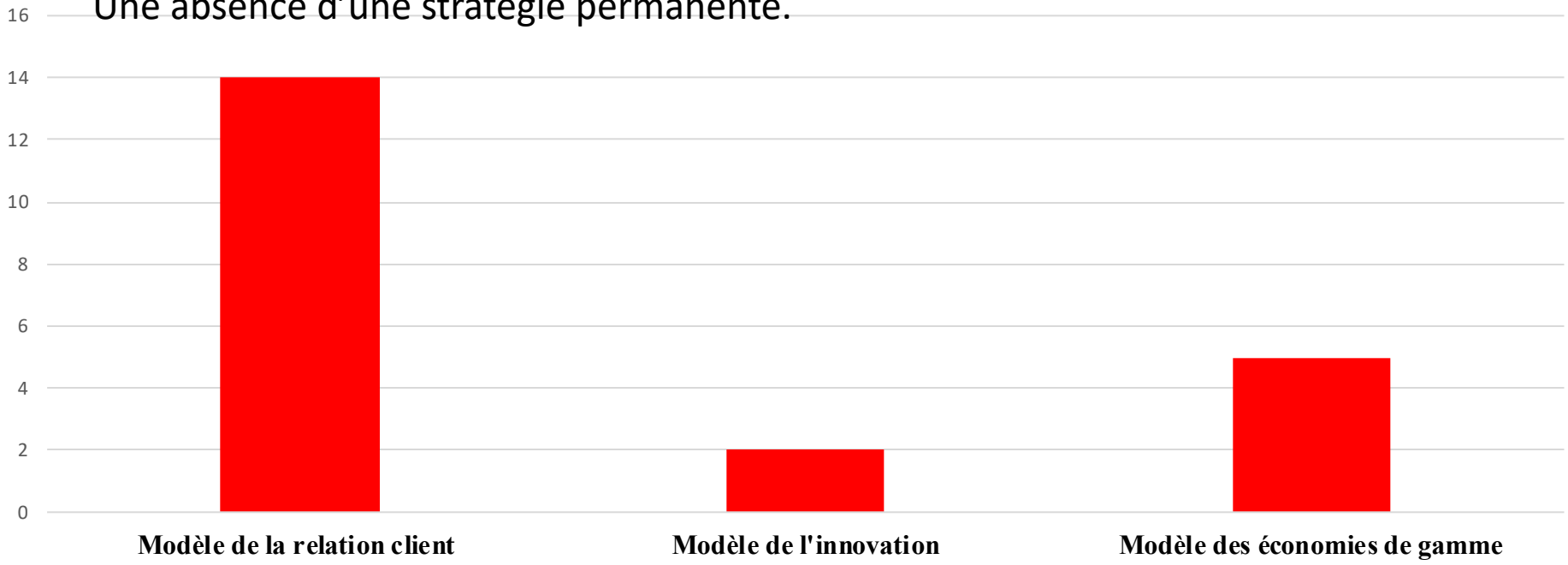


Source : Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises (OPEE)

Project funded by the EUROPEAN UNION

Modèle d'affaires des entreprises Tunisiennes

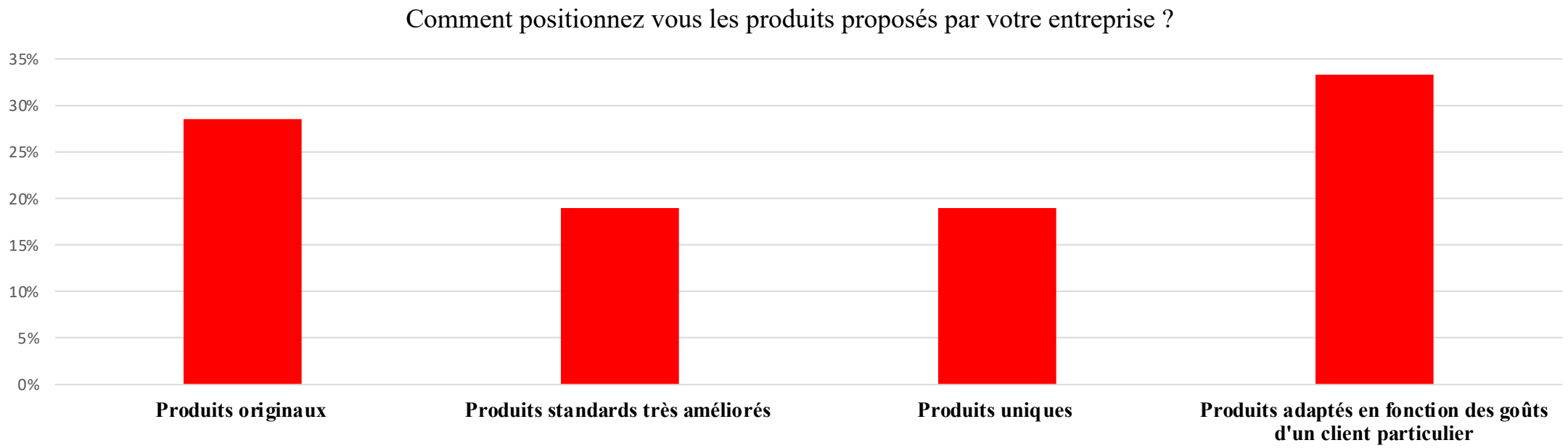
En d'autres termes les entreprises tunisiennes adoptent une stratégie d'innovation ponctuelle. Une absence d'une stratégie permanente.



Source : Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises (OPEE)

Project funded by the EUROPEAN UNION

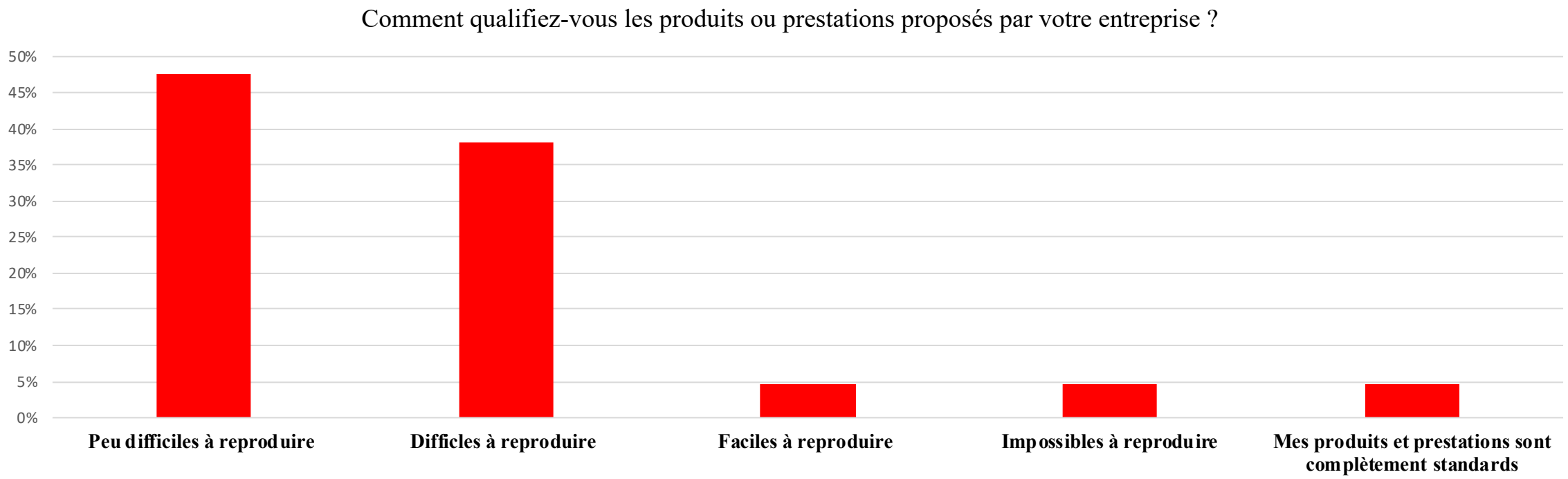
Modèle d'affaires : Nature de produit



Source : Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises (OPEE)

Project funded by the EUROPEAN UNION

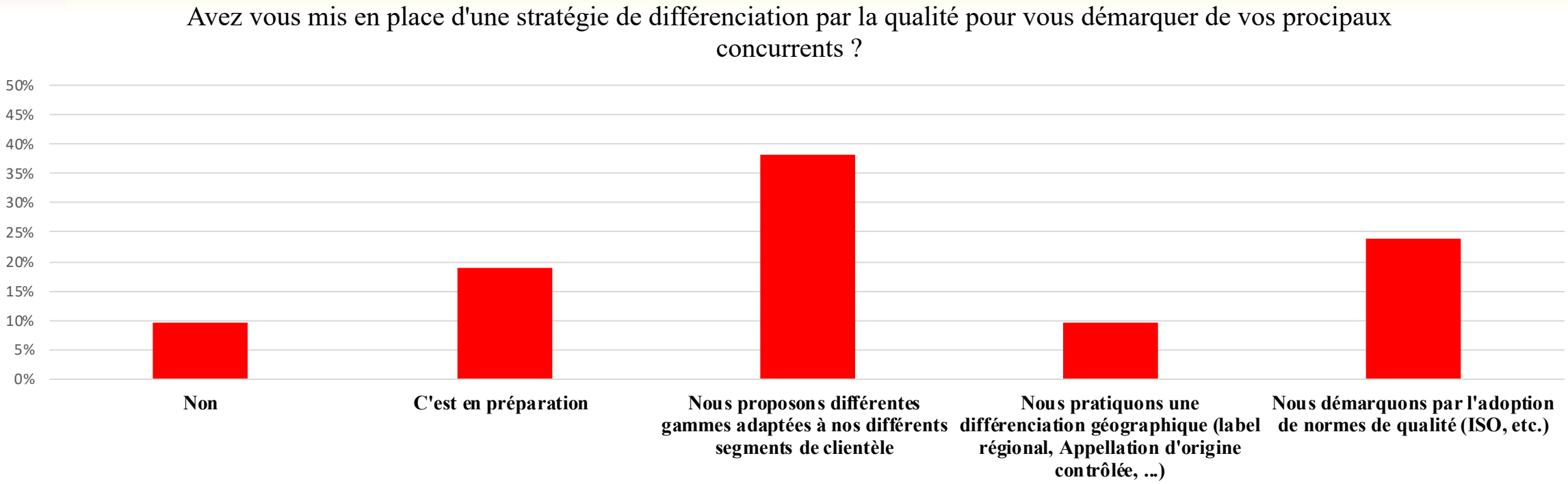
Modèle d'affaires : la reproductibilité de produit



Source : Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises (OPEE)

Project funded by the EUROPEAN UNION

Modèle d'affaires : la stratégie de différenciation

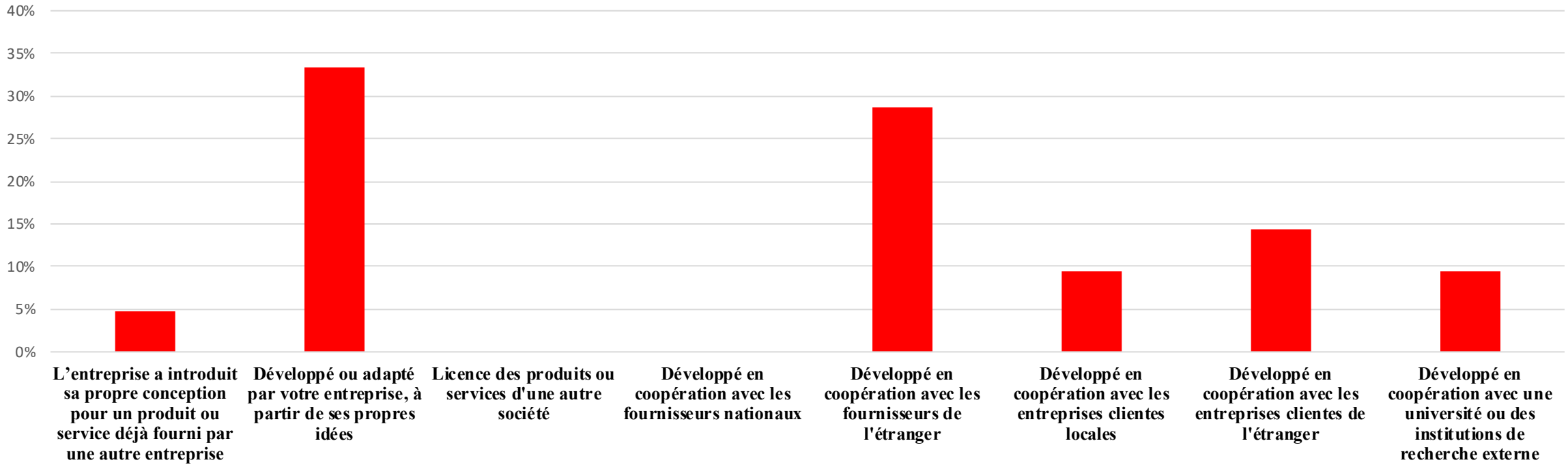


Source : Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises (OPEE)

Project funded by the EUROPEAN UNION

Innovation : nouveaux produits

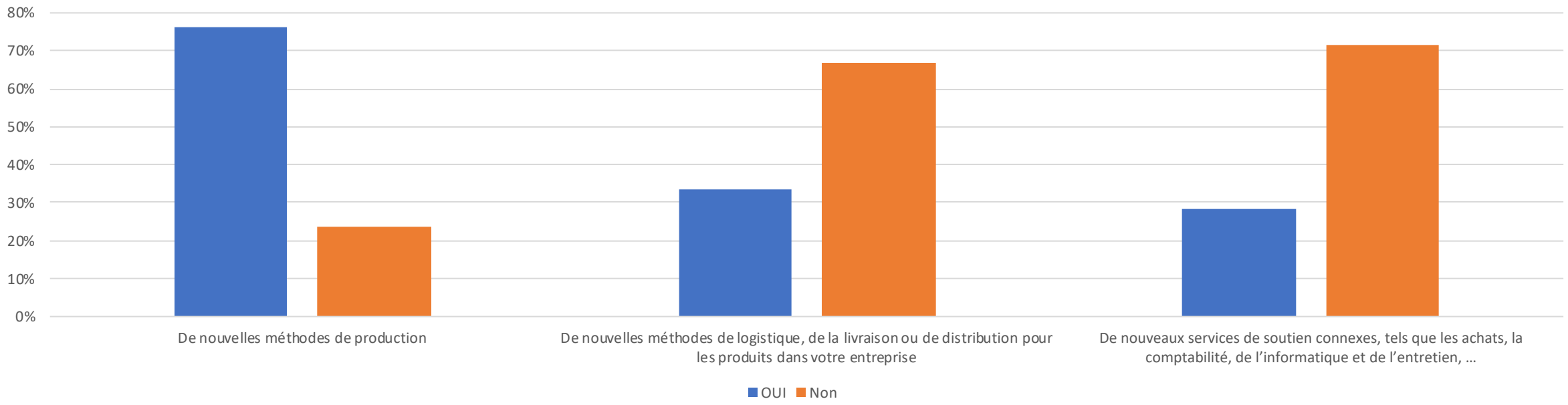
Parmi les propositions suivantes, cochez celles qui décrivent le mieux la façon dont le nouveau produit/ service a été développé ou introduit par votre entreprise



Source : Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises (OPEE)

Project funded by the EUROPEAN UNION

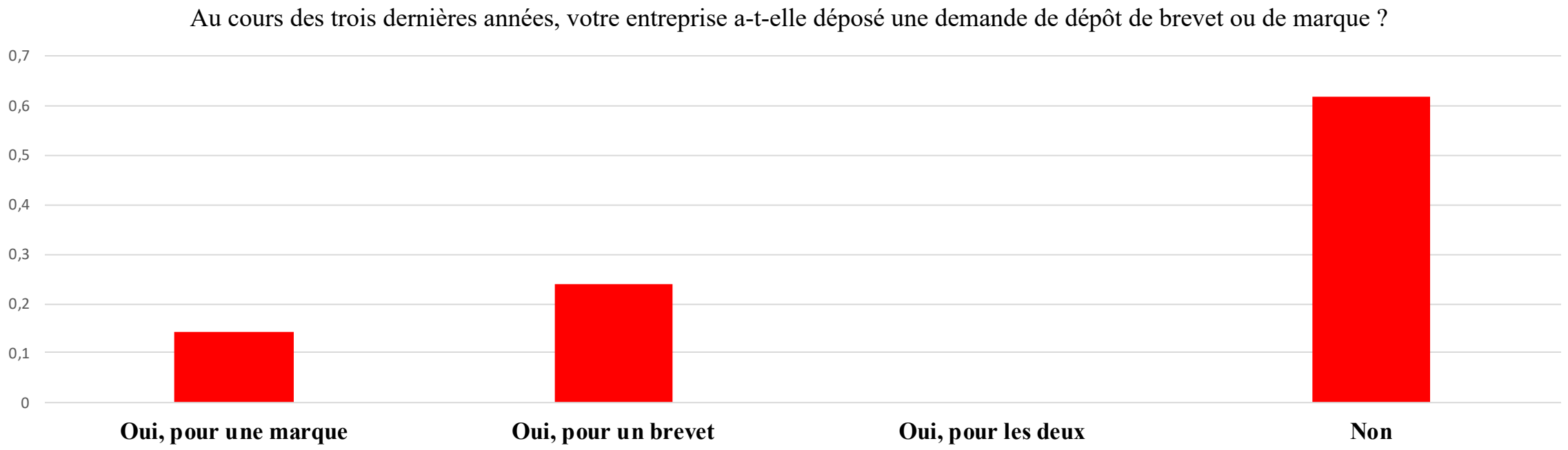
Innovation : Améliorations



Source : Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises (OPEE)

Project funded by the EUROPEAN UNION

Innovation : marque et brevet



Source : Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises (OPEE)

Project funded by the EUROPEAN UNION

Pour conclure

Nous continuons pour atteindre l'échantillon de 100 entreprises

Principe de base : une relation gagnant - gagnant →

- Une meilleure chance de survie aux TPE/PME
- Une meilleure connaissance des caractéristiques d'entreprises → diminue l'opacité et l'asymétrie de l'information
- Meilleur ciblage pour les organisations de soutien

Project funded by the EUROPEAN UNION

THE NEXT SOCIETY

OPEE
Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises
Observatory on Practices of Entrepreneurs and Enterprises

Merci pour votre attention

Pour plus d'informations, visitez notre site web
https://opee-sbat.org/fr/

Observatoire des Pratiques des Entrepreneurs et des Entreprises

SBAT
Small Business Assessment Tool

Project funded by the EUROPEAN UNION