



TREMPLIN STARTUP UEMOA

EDITION 2020

GLOSSAIRE

Le présent glossaire comprend une liste de mots et de concepts rencontrés régulièrement dans l'univers entrepreneurial (startups et structures d'accompagnements) ainsi que dans le secteur de l'économie verte. Ce glossaire fournit des éléments de base afin d'asseoir une compréhension commune.

NB :

- Le glossaire ne prétend pas à l'exhaustivité, il se limite aux mots et termes les plus rencontrés et jugés nécessaires dans le cadre de l'Initiative Tremplin Startup UEMOA ;
- Certains mots ont plusieurs définitions en fonction de leur champ d'utilisation. La définition retenue dans le présent glossaire est celle qui est adaptée au contexte du Tremplin Startup UEMOA ;
- Certains mots sont à la fois anglicismes et sont utilisés tels quels dans le « jargon » des startups ;
- Les définitions ont été tirées de revues documentaires spécialisées (articles scientifiques, ouvrages et sites web spécialisés) ;
- Les définitions déjà approuvées dans des revues documentaires spécialisées ont été conservées dès leur origine. Toutefois, elles sont complétées d'explication supplémentaire si nécessaire.

Accélérateur (ou programme d'accélération)

Structure (ou un programme logé dans une structure d'accompagnement) qui offre aux entreprises en développement les moyens pour se développer rapidement à travers le mentorat, l'accès aux réseaux, aux investisseurs et à d'autres formes de soutien pour parvenir à la viabilité du modèle économique. Les accélérateurs ciblent des entreprises en activité (et non des projets de création d'entreprise) pour les accompagner au passage à l'échelle (croître rapidement et efficacement leur volume d'affaires). L'accélérateur offre un programme de courte durée et intense.

Accompagnement

Accompagnement entrepreneurial qui consiste à créer un contexte favorable à la création ou au développement d'entreprise en mettant en œuvre des moyens et des ressources. L'accompagnement entrepreneurial est une activité systémique et globale intégrant l'entrepreneur, son opportunité d'affaires et son environnement dans son approche. L'accompagnement est multiforme selon la maturité du sujet (idée, création, accélération) et selon le secteur (agribusiness, TIC, technologie).

Action de préférence

Il s'agit d'actions (dans les sociétés par actions) qui confèrent à leurs détenteurs des droits différents de ceux attribués aux détenteurs d'actions ordinaires en raison des prérogatives (actions à dividendes supérieurs, ou à droit de vote multiple ou même sans droit de vote...) qui y sont attachées. L'usage des actions de préférence donne le moyen aux entrepreneurs fondateurs de pouvoir garder un certain contrôle de l'entreprise ou d'intéresser des investisseurs (action à dividendes supérieurs).

Activité d'innovation

Ensemble des activités de développement, financières et commerciales menées par une entreprise afin de déboucher sur une innovation.

Amorçage

Moment du cycle de vie d'une startup, après la phase d'idéation, correspondant à une phase de validation du marché sur la base des premières ventes.

Animateur ou gestionnaire de communauté en ligne ou (community manager)

Personne dont la fonction permet de mettre en place des actions qui visent à promouvoir et rendre visible un produit ou un service à travers les réseaux sociaux tout en animant une communauté d'utilisateurs (clients, bénéficiaires, et les autres parties prenantes). La fonction du community manager est largement pratiquée par les startups à l'ère du digital et des réseaux sociaux pour créer et maintenir une bonne image, et pérenniser leur activité commerciale ainsi que leur viabilité économique.

Coaching

Accompagnement personnalisé centré sur l'entrepreneur lui permettant d'approfondir ses connaissances et d'améliorer ses performances.

Bancable

Projet ou activité susceptible d'être financé par un investisseur.

Bootstrap

Correspond à une phase de démarrage d'une startup qui se met dans une situation de se construire sur la base de ses propres ressources avec le moins possible d'investisseurs extérieurs. Une startup en bootstrap limite ses dépenses aux activités essentielles, travaille à avoir un MVP le plus rapidement possible et avoir ainsi ses premiers clients. Les revenus générés vont être réinvestis dans la startup pour soutenir ses dépenses d'exploitation.

Cette approche permet à l'entrepreneur de garder le contrôle sur toutes les décisions portant sur son entreprise. Elle amène l'entrepreneur à être dans une posture de « faire mieux avec moins », à consacrer toute l'énergie aux activités qui comptent et éviter les coûts non essentiels à son stade d'avancement actuel. Cependant, l'approche peut rallonger le temps de croissance de la startup du fait des ressources limitées. Néanmoins, le bootstrap ne signifie pas que l'entrepreneur renonce à l'ouverture de son capital, mais signifie l'optimisation de la phase d'ouverture de capital.

Brainstorming

Technique faisant appel à l'intelligence collective d'un groupe d'individu pour générer de nouvelles idées sur un sujet donné. Les participants guidés par un animateur sont appelés à émettre des idées sur le sujet. De plus, grâce à la démultiplication systématique, les uns peuvent rebondir sur les idées autres.

Brevet

Un brevet est un droit exclusif conféré sur une invention (un produit ou un procédé) offrant une nouvelle manière de faire quelque chose ou apportant une nouvelle solution technique à un problème. Le brevet garantit à son titulaire la protection de l'invention sur une durée limitée, qui est généralement de 20 ans.

Buzz

Technique de marketing (généralement digitale) qui engendre un aspect très populaire d'une information bien définie auprès d'une cible. Il génère par exemple pour une startup (ou son produit/service), le fait de parler d'elle sur les réseaux sociaux ou de « bouche-à-oreille » pour se faire connaître, promouvoir sa marque, attirer des clients ou des partenaires.

Par ailleurs, de manière générale, le buzz peut aussi signifier le fait qu'une information vraie ou « non vérifiée », émanant du sujet (sur qui porte l'information) ou non, circule de manière virale sur les réseaux sociaux.

Canevas de modèle économique (ou business model canvas)

Outil utilisé pour retranscrire de manière simple et synthétique le modèle économique d'une entreprise ou d'un projet. Il existe plusieurs types de canevas. Le modèle le plus utilisé dans l'univers des startups est celui développé par Alexander Osterwalder qui cartographie le modèle économique en 9 blocs clés : le segment de clientèles (les clients cibles), la proposition de valeur, les canaux de distribution, la relation client, les flux de revenus, les ressources clés, les activités clés, les partenaires clés et la structure de coûts.

Capital Investissement ou Private Equity

Forme d'investissement qui consiste à prendre des participations dans le capital d'une entreprise généralement non cotée afin de répondre, pour les jeunes entreprises, à leur besoin financier de création (capital-risque), de développement (capital développement), de redressement (capital-retournement) ou de transmission (capital transmission).

Capital risque (venture capital)

Investissement en capital consistant à apporter des fonds propres (ou souvent associé à d'autres types d'investissement) dans une entreprise en création ou une jeune entreprise présentant un fort potentiel de développement.

CEO ou Chief Executive Officer

Il s'agit de l'équivalent d'un directeur général d'une entreprise et qui a en charge la gestion quotidienne de l'entreprise. Le titre de CEO utilisé dans les premiers moments des startups peut aussi faire référence au titre de président du conseil d'administration (ou COB - Chairman Of Board) ou désigner à la fois le fondateur et le premier responsable de la startup.

Challenge de startups

Compétition organisée à destination des startups en création ou en développement afin de récompenser les meilleures selon des critères établis. En plus de la visibilité suscitée, les récompenses peuvent se matérialiser par des financements, de l'accompagnement entrepreneurial ou l'accès à un réseau pertinent.

Chargé d'affaires ou chargé d'accompagnement (business developer)

Personne au sein d'une structure d'accompagnement (incubateur) qui a pour mission principale d'accompagner les entrepreneurs incubés à travers des conseils, des formations et des mises en relation, le tout selon les besoins des entrepreneurs et de leurs projets ou de leurs entreprises.

Charte d'une entreprise

Représentation de la « philosophie » de l'entreprise à travers sa vision, sa mission, ses objectifs et ses principes d'action.

Croissance verte

La croissance verte consiste à favoriser la croissance économique et le développement tout en veillant à ce que les actifs naturels continuent de fournir les ressources et les services environnementaux sur lesquels repose le bien-être des Hommes. Pour ce faire, elle doit catalyser l'investissement et l'innovation qui étayeront une croissance durable et créeront de nouvelles opportunités économiques.

Développement durable

S'entend comme un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs. Le développement durable s'appuie sur une vision à long terme qui prend en compte le caractère indissociable des dimensions environnementale, sociale et économique des activités de développement.

Due diligence

Ensemble de recherches et de vérifications des informations permettant à l'investisseur d'avoir une appréciation précise sur l'entreprise afin de fonder sa décision d'investissement.

Éco-activité

Activité de production de biens et services ayant pour finalité la protection de l'environnement ou la gestion durable des ressources.

Économie d'échelle

Correspond à la baisse du coût unitaire de production qu'obtient une entreprise en accroissant la quantité de sa production.

Économie verte

L'économie verte est une économie qui entraîne une amélioration du bien-être humain et de l'équité sociale tout en réduisant de manière significative les risques environnementaux et les pénuries écologiques. Elle se caractérise par la reconnaissance de la valeur économique du capital naturel et des services écologiques, et la nécessité de protéger ces ressources.

La notion d'économie verte n'est pas un substitut au développement durable. Elle est plutôt utilisée comme un moyen d'y parvenir.

Écosystème entrepreneurial

Un écosystème entrepreneurial est l'association systémique d'un ensemble de facteurs qui stimule et favorise la création et le développement des entreprises. Cet écosystème est constitué de six principaux facteurs : les marchés, le capital humain, le financement, la réglementation, la culture et les dispositifs de soutien.

Emploi vert

Il s'agit des emplois décents dans tout secteur économique contribuant à la préservation, la restauration et l'amélioration de la qualité de l'environnement. Les emplois verts réduisent l'impact des entreprises et des secteurs économiques sur l'environnement en favorisant une utilisation efficace de l'énergie, de matières premières et d'eau, en décarbonisant l'économie, en limitant les émissions de gaz à effet de serre, en minimisant ou en évitant toute forme de déchets et de pollution, en protégeant ou en restaurant les écosystèmes et la diversité biologique et en permettant l'adaptation aux effets du changement climatique.

Entrepreneur

Une personne physique qui décide de créer une activité économique dans le but d'atteindre des objectifs précis en mettant en œuvre ses compétences et ses ressources pour la réussite de son activité. Ses objectifs peuvent être économiques, sociaux, environnementaux, d'intérêt général ou d'une ou plusieurs combinaisons de ces objectifs.

Entrepreneuriat

L'entrepreneuriat réside dans la capacité et la volonté d'un individu, seul ou en équipe, à l'intérieur ou à l'extérieur d'une organisation existante, à percevoir et à créer de nouvelles opportunités économiques et à introduire son idée sur le marché en faisant face à l'incertitude et aux obstacles, en prenant des décisions sur la localisation, la forme et l'usage des ressources et des institutions.

Cependant, il y a une nuance à faire sur le terme « entrepreneuriat ». Cette nuance se fait selon la motivation première de l'entrepreneur : créer une activité économique de subsistance pour subvenir à ses propres besoins (entrepreneuriat de subsistance) ou créer une activité économique dynamique et de croissance qui va au-delà des besoins de subsistance de l'entrepreneur et qui fournit des emplois et des revenus à d'autres individus (entrepreneuriat de croissance ou entrepreneuriat innovant).

Entrepreneuriat de croissance ou entrepreneuriat innovant

Entrepreneuriat suscité par l'exploitation d'une opportunité et visant à créer une activité économique dynamique, de croissance, et/ou innovante qui va au-delà des besoins de subsistance de l'entrepreneur tout fournissant des emplois et des revenus à d'autres individus.

Entrepreneuriat de subsistance

Entrepreneuriat engendré par un besoin de créer une activité économique pour subvenir aux besoins propres de l'entrepreneur et cela sans l'ambition de faire croître l'activité pour créer des revenus et de l'emploi en dehors du cercle familial immédiat de l'entrepreneur.

Entrepreneuriat vert/social (green/social business)

Forme d'entrepreneuriat dont la finalité est de répondre à besoin d'un intérêt général de type environnemental ou social en apportant des solutions innovantes tout en garantissant une viabilité économique. Les entreprises sociales combinent, pour être pérennes une certaine efficacité économique et l'impact social (contrairement aux associations, fondations, organisations non gouvernementales).

En général, le terme entrepreneuriat social (ou social business) regroupe à la fois entrepreneuriat social et à entrepreneuriat vert. Toutefois, l'inverse n'est pas systématique.

Espace de coworking (coworking space)

Espace de travail partagé, ouvert et convivial, incluant des lieux de réunion, de rencontre, encourageant généralement l'échange et l'ouverture entre entrepreneurs et d'autres utilisateurs de l'espace.

Étude de marché

Ensemble de techniques marketing permettant de mesurer, d'analyser et de comprendre les comportements, les besoins et les attentes d'une population cible définie. Elle permet aussi d'identifier les tendances du marché, comprendre l'environnement dans lequel l'entreprise va évoluer afin de maximiser ses chances de réussite.

Executive summary, synopsis, ou résumé opérationnel

Résumé exhaustif, mais synthétique du business plan qui présente le projet et tous les éléments clés de sa mise en œuvre. En règle générale, il tient sur deux à trois pages maximum.

Fab lab (Makerspace)

Tiers lieu ouvert au public et mettant à disposition des machines et des outils à commande numérique habituellement réservés à des professionnels ou passionnés dans un but de prototypage rapide ou de production à petite échelle. Ces tiers lieux permettent aux personnes ayant le même état d'esprit de partager leurs idées, leurs outils et leurs compétences.

Financement participatif (Crowdfunding)

Type de financement qui permet de mettre en contact un grand nombre de personnes intéressées (financeurs) par un projet de création d'entreprises (ou une jeune entreprise) avec l'entrepreneur et son projet à travers une plateforme spécialisée et interactive. L'objectif est de récolter des fonds de divers montants, auprès d'un large public, afin de financer les besoins du projet. Ce financement peut prendre diverses formes : don (en contrepartie d'une action sociale ou non), prêt avec ou sans intérêts (avec remboursement du financeur), investissement en capital (en contrepartie d'un retour sur investissement espéré par le financeur), prévente (en échange d'un produit ou service équivalent à sa contribution).

Fonds d'amorçage

Fonds destinés à soutenir le démarrage d'une entreprise (frais de formalisation, mise sur le marché du premier produit ou services, loyers et/ou autres activités de démarrage).

Hackathon

Événement où des développeurs se réunissent pour faire de la programmation informatique collaborative sur un sujet déterminé dans le but de créer des applications ou des logiciels. Traditionnellement, il se déroule sur un format de 48h, et à la fin de l'événement, chaque équipe réalise une très courte présentation de son travail et de ses projets créés. Aujourd'hui, la méthodologie du hackathon est aussi appliquée en entrepreneuriat pour résoudre construire des projets innovants.

Hub

Point focal efficace et générateur d'activité pour un secteur donné. Appliqué à l'entrepreneuriat, il désigne les espaces, les zones ou les réseaux de concentration d'activité ou d'un fort écosystème entrepreneurial.

Hôtel d'entreprise

Lieu qui offre des solutions d'hébergement aux entreprises sans y associer des services d'accompagnement entrepreneurial.

Impact social et/ou environnemental

Ensemble des changements dans la vie d'individus, de la société et/ou de l'environnement qui ont été obtenus grâce aux actions de l'entreprise, à l'exclusion de ce qui se serait passé de toute façon. Dans l'univers entrepreneurial, le terme « impact social » couvre aussi bien l'impact environnemental que l'impact sociétal.

Incubateur

Structure d'accompagnement de projets de création d'entreprises. L'incubateur propose principalement un service d'accompagnement adapté aux besoins et aux réalités des startups incubées (accompagnées). L'accompagnement est délégué à une équipe de chargés d'accompagnement (business developer) au sein de l'incubateur. L'incubateur peut aussi fournir des locaux (espace d'hébergement, espace de travail, ou de prototypage), afin d'en faire bénéficier son réseau de partenaires, un appui financier (fonds d'amorçage et appui à la levée de fonds) au bénéfice des entreprises accompagnées. Il existe plusieurs typologies d'incubateurs selon la spécificité des services proposés, selon le caractère lucratif ou non, ou encore selon le type de projets et startups ciblés.

Innovation

Une innovation désigne un produit ou un processus (ou une combinaison des deux) nouveau ou amélioré qui diffère sensiblement des produits ou processus précédents d'une unité et qui a été mis à la disposition d'utilisateurs potentiels (produit) ou mis en œuvre par l'unité (processus). Le terme générique « unité » est employé pour désigner l'acteur responsable de l'innovation.

L'innovation repose sur 3 fondements : la nouveauté (partant de l'inexistant ou d'une amélioration de l'existant), l'utilité (l'innovation répond à un besoin donné et produit de la valeur) et la mise en œuvre ou l'appropriation (l'utilisation de l'innovation ou la mise à disposition de cette innovation au bénéfice des utilisateurs). Ainsi, l'exigence de la mise en œuvre distingue l'innovation de l'invention.

Invention

Processus qui aboutit à une solution nouvelle ou inédite et prouvée par un prototype qui fonctionne et qui répond à un problème donné. L'invention n'est pas synonyme d'innovation et ne donne pas forcément lieu à un brevet.

Pour qu'une invention soit « brevetable » : (i) il faudrait qu'elle comporte un élément de nouveauté (qui ne fait pas partie du fonds de connaissances existantes dans le domaine technique considéré) ; (ii) elle doit aussi impliquer une activité inventive c'est-à-dire qu'elle ne doit pas être évidente pour une personne ayant une connaissance moyenne du domaine technique considéré ; (iii) et enfin, son objet doit être « brevetable » selon la loi.

Pour qu'une invention soit une innovation, il faudrait qu'elle soit mise en œuvre et appropriée par les utilisateurs ciblés.

Innovation d'entreprise

Produit/service ou processus d'affaires nouveau ou amélioré (ou une combinaison des deux), commercialisé ou mis en œuvre, qui diffère sensiblement du produit/service ou processus initial de l'entreprise.

Innovation frugale (jugaad)

Démarche qui consiste à répondre à un besoin de la manière la plus simple et efficace possible en utilisant un minimum de ressources. Elle se caractérise par le fait de rechercher des opportunités dans l'adversité (créer des solutions à bas coût), viser la simplicité, d'agir avec flexibilité et de faire mieux avec moins.

Investissement vert ou éco-investissement

Se dit d'un investissement qui favorise l'atteinte de l'économie verte en réduisant les émissions de carbone et la pollution. Il assure l'efficacité énergétique et des ressources, la prévention de la perte de biodiversité et des services écosystémiques, ainsi que la création d'emplois verts.

Investisseur providentiel (business Angel)

Particulier qui décide d'investir financièrement dans une startup dès le stade de création ou au démarrage des premières activités. Le « business angel » a un fort intérêt à la startup et au porteur de projet et ainsi, partage aussi les mêmes

risques que le porteur de projet. En plus du soutien financier, il met à disposition ses compétences, son expérience et son carnet d'adresses.

Jeune pousse, jeune entreprise innovante (startup)

Jeune entreprise généralement innovante qui a un fort potentiel de développement et qui nécessite des investissements importants et adaptés pour financer sa croissance ou son développement.

Lean startup

Approche spécifique de lancement d'une startup ou d'un produit. Elle repose sur la vérification de la validité des concepts clés de la solution, l'expérimentation et le caractère itératif de la démarche. Elle promeut la réduction des cycles de lancement ou de croissance, l'optimisation des ressources et l'atténuation des facteurs de risques d'échec.

Leasing

Option de financement des investissements pour les entreprises et les startups qui consiste à acquérir ou simplement louer des biens (équipements, mobilier et immobiliers...) sur une période donnée. L'opération peut se faire sous forme d'une location-vente (crédit-bail) ou se limiter à l'usage des biens (location simple). En général, l'opération est encadrée par un contrat à durée déterminée et triparti : l'entreprise, le fournisseur du bien et un établissement financier. Le leasing se distingue d'une simple location longue durée (car il y a une option pour l'entreprise de devenir propriétaire à la fin du contrat) et aussi d'une location-vente (car il n'y a pas obligation d'achat au terme du contrat).

Levée de fonds (fundraising)

Opération par laquelle une entreprise ou un groupe d'investisseurs trouve de nouvelles ressources financières. Les fonds peuvent alors provenir de divers investisseurs, comme des business angels, des investisseurs institutionnels ou encore des particuliers si la société est cotée. En général, pour les jeunes startups, toute opération de collecte de fonds propres avec ou sans augmentation de capital (financement participatif, prix octroyés à l'issue des concours de startups...) est considérée comme une opération de levée de fonds.

Love money

Financement obtenu dans un réseau proche (famille, amis, relations...).

Mentorat (mentoring)

Le mentorat est un moyen de développement et d'apprentissage, basé sur une relation interpersonnelle volontaire, gratuite et confidentielle. Dans cette relation, un entrepreneur d'expérience (le mentor) partage sa sagesse acquise et son expertise pour favoriser le développement d'un entrepreneur (le mentoré) qui a des compétences et des habiletés à acquérir ou des objectifs professionnels et personnels à atteindre pour la réussite de son entreprise.

Modèle économique (business model)

Ensemble des mécanismes selon lesquels une entreprise va créer de la valeur, délivrer cette valeur et transformer cette valeur en profits. Plus simplement, un modèle économique décrit la façon dont une entreprise envisage gagner de l'argent.

Pépinière

Structure d'accompagnement offrant un cadre (bureaux privés, services de secrétariat et bureautique, espace d'activités et de stockage) à des coûts accessibles pour faciliter le développement d'une entreprise. Elle peut aussi offrir des services de conseils sous forme de prestations aux entreprises hébergées. En général, la pépinière intervient après la phase d'incubation et cible des entreprises déjà créées et en activité.

Pitch, elevator pitch, elevator speech, ou elevator statement

Présentation très courte (de quelques secondes à 5 minutes), claire, structurée, percutante et impactant d'une startup ou d'un projet. Le pitch permet d'accrocher, de convaincre, et de susciter l'intérêt d'un interlocuteur pour aboutir à diverses formes de collaborations bénéfiques pour les deux parties (entrepreneurs et interlocuteur). L'idée de pitch est de saisir l'occasion « unique » qui se présente à l'entrepreneur pour accrocher son interlocuteur, son public et donner envie d'en savoir plus sur son projet ou sa startup afin d'obtenir une seconde occasion avec plus de temps pour échanger. Dans le cadre des concours de startups ou de présentation devant des investisseurs, le pitch est à la fois interaction entre l'entrepreneur et ses interlocuteurs.

Plan d'affaires (business plan)

Document de présentation d'un projet de création d'entreprise ou d'une entreprise. Il présente l'ensemble des aspects clés : le problème ou besoin auquel répond le projet (la startup), la solution proposée, le marché, les moyens de mise en œuvre, l'équipe projet, la stratégie de développement, les aspects financiers, l'impact économique (et éventuellement l'impact social/environnemental) et tout autre aspect nécessaire à la bonne compréhension du lecteur. Il permet aux investisseurs, philanthropes, partenaires ou encore futurs coéquipiers de réaliser la pertinence et la viabilité du projet ou de l'entreprise. Pour l'entrepreneur, il est avant tout un outil d'analyse du projet de création d'entreprise (en amont : à l'étape d'élaboration) et un outil de pilotage et de gestion (en aval : à l'étape de mise en œuvre).

Policy hackathon

Méthodologie, processus ou événement d'engagement des acteurs d'un écosystème permettant de coconstruire des politiques publiques. Appliqué à entrepreneuriat, l'événement rassemble les acteurs clés de l'écosystème autour d'une série d'ateliers itératifs de créativité pour identifier les problèmes rencontrés par les utilisateurs des politiques publiques (les entrepreneurs) et permettre la co-construction de solutions innovantes et adaptées. La finalité du policy hackathon est l'élaboration, basée sur le dialogue, la démocratie et l'inclusivité, de politiques publiques favorables au développement de l'entrepreneuriat innovant. Cette méthodologie a été éprouvée par la Fondation i4policy et a permis d'aboutir à 2 Startups Acts en zone UEMOA (Sénégal et Mali).

Startup Act

Instrument législatif émergent qui regroupe des incitations et des interventions stratégiques pour accélérer la formation et la pérennité d'entreprises innovantes et à forte croissance.

Porteur de projet

Individu qui a un projet de création d'entreprise, qui souhaite le développer et lancer l'entreprise.

Préincubation ou couveuse

Phase d'accompagnement d'un porteur de projet en amont de la création de l'entreprise ou du lancement des activités de l'entreprise. L'objectif de la préincubation

est de passer d'une phase d'idée à une phase d'un projet mature présentant une potentielle viabilité. En général, ce type d'accompagnement est fourni par une structure d'accompagnement spécialisée appelée couveuse ou un incubateur ayant un programme de préincubation.

Prêt d'honneur

Prêt accordé à un entrepreneur (et non à son entreprise), par une organisation extrabancaire, sans garantie personnelle et assorti d'un taux d'intérêt nul. Ce type de prêt permet au bénéficiaire de compléter son apport personnel pour financer son entreprise et jouer un effet levier pour l'obtention d'un financement complémentaire auprès des établissements financiers. Le bénéficiaire du prêt d'honneur certifie sur l'honneur de rembourser son emprunt.

Preuve de faisabilité, proof of concept (PoC), minimum viable product (MVP)

Version minimale d'un produit ou service « final », possédant les caractéristiques essentielles permettant de tester, de valider la viabilité du produit ou du service auprès des clients ciblés. Cela permettra de tirer des enseignements de l'expérience pour parfaire la version finale de la proposition de valeur.

Proposition de valeur

Décrit la combinaison de produits et de services d'une entreprise qui crée de la valeur pour un client donné. C'est ce qui amène les clients à choisir une entreprise plutôt qu'une autre. La proposition de valeur apporte une solution à un problème ou satisfait un besoin. Elle est une agrégation de l'ensemble des avantages proposés aux clients par une entreprise.

Propriété intellectuelle

Désigne les œuvres de l'esprit : les inventions, les œuvres littéraires et artistiques et les emblèmes, noms et images utilisés dans le commerce. La propriété intellectuelle comporte deux volets : (i) la propriété industrielle, qui comprend les inventions, les marques, les dessins et modèles industriels, et les indications géographiques et (ii) le droit d'auteur, qui s'applique aux œuvres littéraires (telles que romans, poèmes et pièces de théâtre), aux films, aux œuvres musicales, aux œuvres artistiques (telles que dessins, peintures, photographies et sculptures) et aux œuvres d'architecture.

Prototypage

Pratique qui consiste à construire rapidement des modèles de travail bon marché et rudimentaires afin de connaître la désirabilité, la faisabilité et la viabilité de la proposition de valeur et des modèles économiques nouveaux.

Réseautage ou networking

Action de se créer un réseau (pour l'entrepreneur et pour son entreprise) permettant d'obtenir un appui, des partenaires clés, du financement ou même des clients. Le réseautage peut se faire spontanément à la suite d'un événement (foires, conférences, concours de startups...) regroupant plusieurs personnes par exemple ou être volontairement organisé par un ou plusieurs acteurs.

Retour social sur investissement (SROI ou social return on investment)

Méthodologie permettant de donner une valeur économique ou monétaire à l'impact social (ou environnemental) d'une entreprise. Elle permet de monétiser la valeur sociale créée et les coûts épargnés grâce à l'action de l'entreprise. En général, ce sont les entreprises/startups sociales au sens large qui mesurent le retour social sur investissement et cela, sur une échelle de 3 à 5 ans. L'analyse peut se faire en amont pour projeter l'impact potentiel et/ou en aval pour mesurer l'impact réel. Au même titre que le taux de rentabilité financière est important pour les investisseurs (au sens large), le SROI l'est pour les investisseurs philanthropiques ou pour les institutions ayant des intérêts similaires à la mission sociale ou environnementale de la startup

RSE, responsabilité sociale (sociétale) des entreprises.

L'intégration volontaire par les entreprises des préoccupations sociales et environnementales à leurs activités économiques et leurs relations avec les parties prenantes. Elle se base sur le principe de la recherche de profits (économique et financier), le respect de normes sociales et environnementales.

SAEI ou structure d'accompagnement à l'entrepreneuriat innovant

Terme désignant toute structure d'appui à l'entrepreneuriat innovant apportant des services d'accompagnement aux entrepreneurs.

Scalabilité (Scalable)

Se dit d'une startup ayant un type de modèle économique permettant de produire plus et de réaliser des économies d'échelle. C'est-à-dire que chaque client additionnel servi coûte moins à la startup que le client précédent.

Startupper

Créateur d'une startup ou porteur d'un projet de création d'une entreprise innovante.

Startup studio (startup factory)

Structure dont le but est de construire (et non d'accompagner) des startups de façon répétitive. Grâce à son infrastructure et à ses ressources financières et humaines d'exception, la startup studio augmente les chances de succès de la startup et optimise sa création et sa croissance. Dans un tel modèle de création, l'entrepreneur n'est pas le principal fondateur, il est cofondateur au même titre que les membres de la startup studio.

Startup (entreprise) verte

Startup (entreprise) qui produit/fournit des produits/services verts (respectueux de l'environnement) ou qui met en œuvre un processus vert (respectueux de l'environnement), voire les deux. La startup (entreprise) verte aide ainsi à protéger et/ou à restaurer l'environnement tout en étant économiquement viable.

Storytelling

Art et méthode de communication narrative qui consiste à raconter une histoire afin de créer un lien émotionnel avec l'interlocuteur (consommateur, investisseur, partenaire).

Technologie ou innovation disruptive

Technologie ou innovation portant sur un produit ou un service qui crée une nouvelle valeur qui finit par remplacer une technologie dominante sur un marché et la rendre obsolète.

Technopôle

Zone d'activités rassemblant des entreprises de fabrication ou de services dans le secteur des hautes technologies, les technopôles sont la plupart du temps situés dans la périphérie de grandes villes, à proximité des structures de recherche (universités, laboratoires privés).

Tiers lieu

Lieu physique facile d'accès et convivial prévu pour accueillir une communauté afin de permettre à celle-ci de partager librement ressources, compétences et savoirs. Les tiers lieux regroupent les espaces de coworking, les espaces collaboratifs, les Fab labs, les makerspaces ou encore les espaces d'innovation technologique.

Viabilité économique

Entreprise capable de générer ses propres ressources de manière pérenne à partir de la vente de produits ou de services.