



Commission
européenne

LA NUMÉRISATION AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT
UNE BOÎTE À OUTILS DESTINÉE AUX PRATICIENS DE LA
COOPÉRATION AU DÉVELOPPEMENT
PARTENARIATS INTERNATIONAUX (INTPA)

Entrepreneuriat numérique et startups

Fiche d'information n°12



Cette fiche d'information fait partie d'une série de documents consacrés à la numérisation, aux partenariats internationaux de l'UE et à la pertinence des programmes de coopération entre l'UE et ses partenaires, dans le cadre de projets de développement. L'ensemble des fiches constitue une boîte à outils conçue pour fournir des définitions clés, ainsi qu'un aperçu des principales opportunités et défis pour le développement mondial en matière de transformation numérique. Elle est complétée par des études de cas et des suggestions de lectures complémentaires. En savoir plus sur [Cap4Dev](#)

Qu'est-ce que l'entrepreneuriat numérique

La Commission européenne définit globalement l'entrepreneuriat numérique comme la création de nouveaux projets d'entreprises et la transformation d'entreprises existantes par le développement de technologies numériques novatrices et/ou une utilisation novatrice de ces technologies. La vitesse à laquelle ce concept révolutionne les modèles d'affaires et transforme le marché du travail fait que les praticiens et les universitaires ont du mal à le définir, et que les décideurs politiques peinent à suivre le rythme de son développement. D'un autre côté, il recèle un énorme potentiel de croissance et d'innovation économique.

L'entrepreneuriat numérique inclut tout ce qui est nouveau et différent en ce qui concerne l'interaction entre la pulsion entrepreneuriale et le monde numérique, des nouvelles façons de concevoir et de proposer les produits et services jusqu'aux nouvelles formes de collaboration. Que les nouvelles technologies soient utilisées pour lancer de nouveaux projets dans les technologies de l'information et de la communication (TIC) ou pour transformer des entreprises existantes dans d'autres secteurs, l'entrepreneuriat numérique génère des opportunités et des avantages concurrentiels tout en équilibrant les risques.

La transformation suscitée par l'économie numérique s'appuie sur des technologies parmi lesquelles l'intelligence artificielle (IA), les mégadonnées, le commerce électronique, les services financiers numériques (FinTech) et bien d'autres encore. Les réseaux sociaux, l'analyse des données, les solutions mobiles et dans le cloud font partie des outils utilisés pour améliorer le fonctionnement des entreprises, inventer de nouveaux modèles d'affaires, améliorer les renseignements d'entreprise et interagir avec les clients et avec les parties prenantes¹.

 **Les mégadonnées et l'intelligence artificielle ont constitué le thème principal de la [Fiche d'informations 5](#) de cette série.**



Les services **financiers numériques** seront le sujet principal de l'une des prochaines fiches d'information de cette série.

Il existe **quatre modèles d'entreprise**:

Petite entreprise

Il s'agit officiellement des entreprises qui emploient moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 50 millions EUR et/ou dont le bilan annuel ne dépasse pas 43 millions EU².

Grande entreprise

Grandes entreprises possédant des produits ou services de base solides et capables de s'adapter à un environnement d'entreprise innovant en développant de nouveaux produits ou en investissant dans des projets d'entreprise de plus petite taille.

Startup évolutive

Entreprises ambitieuses présentant une forte composante d'innovation, qui dépendent souvent d'investissements par capital-risque pour appuyer leur vision de croissance dès le départ et mettre en place un modèle d'affaires évolutif.

Entrepreneuriat social

Opérateurs de l'économie sociale dont l'objectif principal est d'avoir un impact social plutôt que de générer un bénéfice pour leurs propriétaires ou actionnaires³. Les entreprises peuvent être des organisations avec ou sans but lucratif, ou une combinaison des deux.

¹ Commission européenne, Forum stratégique politique sur l'entrepreneuriat numérique, [Fuelling Digital Entrepreneurship in Europe](#), document de contexte.

² Recommandation de la Commission du 6 mai 2003 [concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises](#); voir également Commission européenne, DG, GROW, Guide de l'utilisateur pour la définition des PME, 2020.

³ Commission européenne, DG GROW, page web [Entreprises sociales](#).

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent la majorité des entreprises dans le monde et apportent une contribution importante à la création d'emplois et au développement économique mondial. Elles représentent environ 90 % des entreprises et plus de 50 % de l'emploi dans le monde, et jouent un rôle crucial dans les pays émergents, où elles sont à l'origine de 7 emplois sur 10⁴.

Malgré leur rôle essentiel dans les économies d'Europe et des pays partenaires, les PME souffrent bien souvent d'une fracture numérique. En particulier à la lumière des changements suscités par la COVID-19 dans la manière dont les entreprises sont gérées, assurer l'adoption des technologies numériques dans le développement des PME est devenu crucial pour assurer leur résilience face aux chocs et aux ralentissements économiques.

Pourquoi l'entrepreneuriat numérique?

En 2019, le Groupe de la Banque mondiale a estimé que 28 millions d'emplois seraient nécessaires chaque année en Afrique subsaharienne et en Asie du Sud pour occuper le nombre croissant de jeunes atteignant l'âge de travailler. Cela nécessite une augmentation substantielle **de l'emploi salarié et du nombre d'entrepreneurs. Renforcer la productivité et la croissance des entreprises** est essentiel pour créer un plus grand nombre d'emplois de qualité à long terme⁵.

La nécessité de **se concentrer sur le soutien à l'entrepreneuriat numérique** est devenue encore plus manifeste à l'heure où les pays affrontent les conséquences socioéconomiques de la Covid-19, puisque l'entrepreneuriat numérique présente **différents avantages** par rapport aux modèles d'affaires «physiques» traditionnels: il peut améliorer les renseignements d'entreprise et faciliter la communication avec un grand nombre de clients en moins de temps, ce qui facilite la montée en échelle des entreprises, il peut accroître la productivité et l'efficacité et permet des horaires et des aménagements plus souples du travail. La croissance de l'entrepreneuriat numérique peut aussi aboutir à l'invention de nouvelles méthodes et technologies, ce qui diversifie les économies et les rend plus résilientes aux chocs tout en offrant un potentiel important de création d'emplois chez les jeunes, mais aussi pour les femmes, qui ont accès aux technologies numériques et possèdent les compétences nécessaires.

Toutefois, la pandémie a aussi montré que les pays qui peinent à intégrer de nouvelles solutions et à s'adapter à des modèles d'affaires non traditionnels sont condamnés à **rester à la traîne**. Dans un contexte de fragmentation des **infrastructures et des marchés numériques, d'absence de compétences spécifiques en entrepreneuriat numérique, d'écosystèmes d'innovation numérique insuffisants et de retards dans l'adoption des technologies numériques** par les entreprises d'un grand nombre de pays, l'entrepreneuriat numérique est encore loin d'atteindre son plein potentiel.

Une **meilleure compréhension** de la manière et des raisons pour lesquelles les nouvelles technologies transforment le secteur de l'entrepreneuriat ainsi que des différentes formes que ce processus peut revêtir en différents endroits, pourrait alimenter un développement économique inclusif dans le monde entier.

Les économies numériques qui obtiennent des résultats concrets et systématiques s'attaquent à toutes les dimensions de la transformation numérique. En ce sens, il est fondamental d'adopter une **approche écosystémique** du développement des **stratégies et des programmes de soutien**. Cette approche couvre des domaines tels que la législation, l'administration publique, les infrastructures, l'inclusion financière et l'éducation, avec un accent particulier sur le genre et les jeunes.

De même, étant donné que le rythme de création d'emplois reste nettement inférieur aux besoins, il est tout aussi important d'aider les gouvernements à développer des plans stratégiques qui favorisent le système éducatif et l'alignent sur les besoins du **nouveau marché du travail**.



Les compétences et l'EFP pour professionnels ont constitué les principaux thèmes de la [Fiche d'information 9](#) de cette série.

Vu la valeur ajoutée importante du concept d'entreprise startup dans la coopération au développement et le rôle émergent des startups dans la prospérité et le dynamisme économiques, cette fiche d'information se focalise sur les startups : leur cycle de vie, leurs besoins de financement à chaque étape de leur développement et les défis auxquels elles se trouvent confrontées.

Startups

Les **startups** commencent souvent à très petite échelle sur la base d'**idées commerciales novatrices et sources de rupture**. La configuration d'origine d'une startup peut ressembler à celle d'une petite entreprise traditionnelle, mais elle s'en écarte dans sa vision d'une **évolution par la croissance rapide avec une perspective de montée en échelle à long terme**. Les startups fonctionnent selon une optique d'**essais et erreurs** et évoluent typiquement avec l'implication étroite d'**investisseurs externes** jusqu'à ce qu'elles atteignent les résultats commerciaux visés.

PME VS. STARTUP

PME

Modèles d'affaires:
Traditionnels
Objectifs de revenus:
Modérés
Fonctionnement:
Structuré
Financement
Traditionnel

STARTUP

Modèles d'affaires:
Évolutifs et perturbateurs
Objectifs de revenus:
Ambitieux
Fonctionnement:
Essai et erreur
Financement
Sources non traditionnelles
et autres modalités

Les startups changent le monde en créant des solutions novatrices aux problèmes difficiles et s'attaquent à des problèmes critiques comme le changement climatique, les inégalités sociales et l'accès à l'éducation. Les startups se développent dans tous les secteurs de l'économie, mais un grand nombre d'entre elles reposent sur des idées axées sur la technologie. Les idées d'entreprise basées sur l'innovation et la disruption se concentrent souvent sur le développement de nouveaux marchés qui diversifient l'économie, la création de nouveaux produits ou services ou le lancement de produits ou services existants qui n'étaient pas accessibles précédemment dans la région concernée. L'une des valeurs ajoutées du soutien en faveur du développement de startups et de l'innovation dans les pays partenaires réside dans leurs objectifs non traditionnels. Ces solutions peuvent toutefois aussi engendrer un certain nombre de risques en matière de sécurité des consommateurs et de respect de la vie privée, d'utilisation et de traçabilité des données et de probabilité élevée de parti-pris technologique. Ceci en raison d'une réglementation trop laxiste ou d'une absence de réglementation au niveau national dans de nombreux pays, mais aussi au niveau multilatéral étant donné la nature transfrontière de la numérisation.

⁴ Page web "[Small and Medium Enterprises \(SMEs\) Finance, Improving SMEs' access to finance and financing innovative solutions to unlock sources of capital](#)" de la Banque mondiale.

⁵ "[Jobs and Economic Transformation](#)", 2019, International Development Association - Groupe de la Banque mondiale.

Réglementation de l'innovation numérique

Depuis 2014, l'UE s'efforce de réguler l'économie numérique et l'innovation et de faciliter le développement d'une économie agile du point de vue des données. En 2020, la [Stratégie industrielle européenne](#) a fixé l'objectif triple d'une Europe concurrentielle sur le plan mondial, écologique et numérique. Les principales étapes de la stratégie numérique européenne incluent la réglementation de la libre circulation des données à caractère non personnel, la [loi sur la cybersécurité](#), la [directive concernant les données ouvertes](#), le [règlement général sur la protection des données](#), ainsi que [l'approche européenne de l'intelligence artificielle](#). Parallèlement, la [légalisation sur les services numériques](#) et la [légalisation sur les marchés numériques](#) garantissent respectivement un environnement en ligne sûr et responsable ainsi que des marchés numériques équitables et ouverts.

L'UE dispose sans aucun doute d'un avantage concurrentiel pour ce qui est de partager son expérience dans la définition de **normes mondiales pour les politiques et réglementations en matière d'innovation** dans les pays et régions partenaires. Une approche similaire est cruciale pour empêcher que de nouvelles technologies comme les mégadonnées et l'IA aient **des conséquences sociales négatives** dans les pays partenaires dont les institutions concernées sont encore fragiles.

Les réformes numériques doivent s'appuyer sur des investissements suffisants et favoriser l'innovation. L'absence de facteurs tels que l'inclusion numérique, les accords transfrontaliers et l'accès au financement (capital-risque ou capital-investissement) peut compromettre l'adoption réussie de modèles d'affaires novateurs.

Selon le [Rapport 2020 du Global Innovation Index \(GII\)](#), au-delà de la tête du classement du GI, des pays à revenus moyens ou faibles occupent des places de choix du point de vue de certains indicateurs d'innovation. En Asie du Sud-Est, par exemple, la Thaïlande se hisse en première place de la R&D des entreprises tandis que la Malaisie est la première dans les exportations nettes de haute technologie. En Afrique subsaharienne, le Botswana arrive en tête pour les dépenses consacrées à l'éducation. En Amérique latine, le Mexique est le plus gros exportateur mondial de biens créatifs.

Cycle de vie des startups⁶

Vu le nombre sans cesse croissant de nouvelles entreprises et startups numériques et leurs taux de survie peu élevés, il est essentiel de tenir compte de la **viabilité des entreprises** pour financer et mettre en œuvre des actions de coopération au développement qui ciblent les modèles d'affaires innovants. Les projets menés par les startups sont souvent très risqués, mais celles qui survivent et réussissent peuvent avoir un **impact économique important**⁷

L'idée ● Un problème est identifié, une solution est développée. Une fois l'idée d'entreprise en place, les utilisateurs ciblés sont identifiés et un feedback est obtenu.

Produit viable minimum (PVM) ● L'hypothèse relative au produit est testée avec l'investissement minimum possible en temps et en capital (PVM). La demande des clients est établie tout en réduisant les risques au minimum.

Correspondance produit-marché ● Une fois que le PVM commence à se faire connaître et que les clients payants sont là, les taux de rétention sont enregistrés et l'affinement du produit est lancé.

Échelle ● Les startups se concentrent sur les canaux et processus qui sont source de croissance et ajoutent du personnel technique et spécialisé à leur équipe.

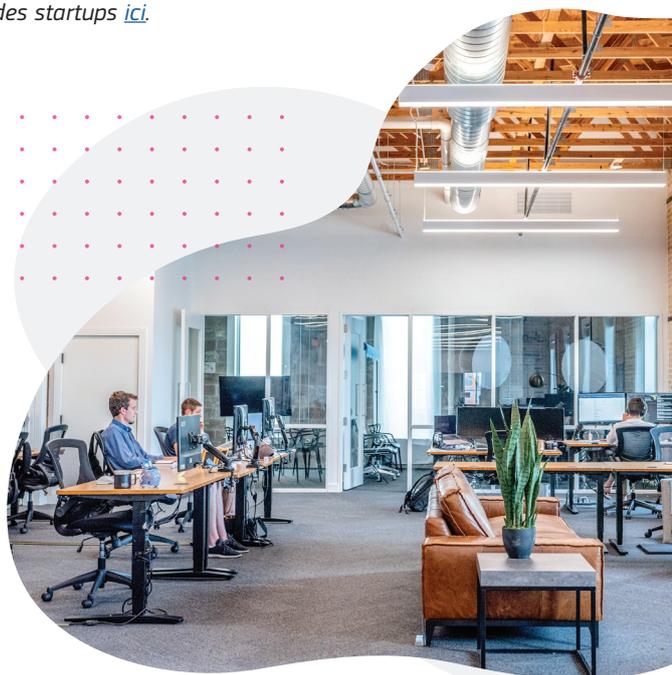
Maturité ● La croissance peut ralentir, mais ne peut jamais s'arrêter. Les entreprises doivent continuer d'investir dans leurs équipes de croissance et travailler à l'internationalisation tout en gardant un œil sur la dimension régionale.

Neuf startups sur 10 échouent la première année, de sorte que les entrepreneurs potentiels peuvent souvent être découragés de se lancer dans l'aventure. Pour apporter une solution à ce problème, la Commission européenne offre un soutien aux startups par le biais de programmes européens et de partenariats internationaux, l'objectif étant d'atténuer l'impact des procédures administratives et de motiver un plus grand nombre de personnes à devenir entrepreneurs, ce qui permet de créer de nouveaux emplois et d'améliorer la performance économique de l'Europe (exemple ci-dessous).

Hackathons

Les "hackathons" sont des événements semblables à des sprints organisés sur une nuit, une journée ou un week-end et visant à créer des solutions fondées sur la technologie. Destinés à l'origine aux programmeurs, ils sont désormais utilisés comme des catalyseurs de changement dans la coopération au développement.

Dans le cadre des efforts visant à combattre les conséquences de la Covid-19, la Commission européenne et le Ministère allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ) ont lancé le **#SmartDevelopmentHack** dans le cadre de "Team Europe" au printemps 2020. Ce hackathon appelait à des **solutions numériques novatrices pour relever les défis causés par l'épidémie de coronavirus dans les pays à revenus moyens et faibles**. Neuf projets gagnants ont été développés et sont actuellement en train de faire monter leurs innovations en échelle dans le monde entier grâce au #Smart Development Fund. On peut citer par exemple **CoAmana**, une **startup technologique du Nigéria**, qui vise à améliorer la vie des Nigériens en corrigeant les incohérences du marché à l'origine de mauvaises performances des entreprises et des agriculteurs. Son **marché numérique, Amana Market**, permet aux acheteurs de s'approvisionner directement auprès des agriculteurs, éliminant ainsi les intermédiaires. Découvrez-en plus sur le #Smart Development Fund et son soutien en faveur des startups [ici](#).

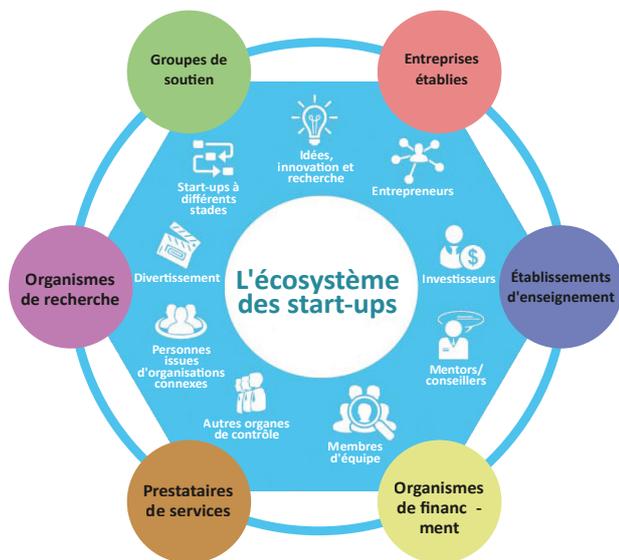


⁶ E. T. Adhanan, "What are the three stages of a startup?", SVB.

⁷ F. Rossetti, D. Nepelski, M. Cardona, "The Startup Europe Ecosystem", rapport technique, 2018, CCR, Commission européenne.

Startups dans les pays en développement: défis et opportunités

Les nouvelles entreprises et les startups sont reconnues comme des moteurs essentiels du progrès économique dans les pays en développement. Cependant, même lorsqu'une startup a défini une idée commerciale valide pour commencer, il est fort probable qu'elle ne survive pas aux contraintes structurelles du marché local si celles-ci sont défavorables. Il convient d'adopter une **approche écosystémique** tout en soutenant le développement du secteur privé (DSP) et la transformation numérique par une action externe. Pour que l'écosystème des entreprises numériques prospère dans les pays en développement, des composantes essentielles doivent être en place.



Source: Vestian

Boosters de startups

- **Incubateurs**: des organismes qui apportent un soutien aux entrepreneurs à la phase initiale de leur développement. Il s'agit par exemple d'institutions universitaires, d'entreprises de capital-risque, d'organismes publics et d'entreprises et projets d'aide au développement, avec ou sans but lucratif.
- **Accélérateurs** des programmes d'entrepreneuriat rapide qui aident les startups à leurs phases précoces en leur proposant des services comme des formations, un mentoring et des services financiers. L'admission est hautement compétitive, et l'objectif est de condenser des années d'apprentissage sur quelques mois.
- **Développeurs de capital-risque** des organisations qui accompagnent les startups tout au long de leur évolution vers l'indépendance en tirant profit de leur équipe interne de développeurs commerciaux, de concepteurs et d'experts en marketing. Le soutien est axé sur l'identification des problèmes et la création de solutions en interne, et sur le développement en conséquence de l'équipe de la startup.

Défis

Les startups numériques se heurtent à un large éventail de défis qui dépendent de la structure et des capacités de leurs écosystèmes, et leurs besoins peuvent varier d'un pays et d'une région à l'autre. Par exemple, les **startups d'Afrique subsaharienne** connaissent une croissance plutôt lente et linéaire et répartie de manière très inégale sur l'ensemble du continent. Leurs produits numériques ciblent principalement les clients des marchés urbains au niveau local, ou au niveau régional dans de très rares cas, en raison du retard de développement des infrastructures, tandis que des innovations stratégiques comme les plateformes du dernier kilomètre sont souvent employées en raison de leur combinaison de technologies numériques et de structures d'interaction analogiques. En Amérique latine et dans les Caraïbes, une région où la productivité est très souvent faible en raison de la lenteur d'adoption de la technologie,

le capital-risque et les accélérateurs d'entreprises peuvent devenir des acteurs clés dans l'écosystème d'innovation en promouvant la création de startups et en augmentant son offre de startups à haut potentiel.

En octobre 2020, le **Comité des donateurs pour le développement d'entreprises** (Donor Committee for Enterprise Development, **DCED**) a publié une [note de synthèse](#) qui met en évidence les principaux risques et opportunités à la croisée entre le DSP et la numérisation, y compris des options de programmation pratiques pour les donateurs et les praticiens du DSP dans les pays partenaires.

» La politique d'abord

Le règlement des problèmes liés à l'**absence de coordination des politiques et réglementation** permet aux entreprises de prospérer. Pour cela, il est nécessaire que les responsables politiques s'attaquent aux **contraintes propres du monde numérique** parallèlement aux **défis traditionnels auxquels se heurtent les créateurs d'entreprises**, avec une focalisation spécifique sur l'entrepreneuriat des jeunes et des femmes.

Cette approche va de la levée des obstacles aux **échanges commerciaux transfrontières** au développement d'institutions facilitant un **contenu numérique pertinent du point de vue local**, et de la garantie d'une **fiscalité équitable et de coûts de transaction réduits** au développement de **plans nationaux pour la formation et le soutien des jeunes entrepreneurs**. Il convient en particulier de protéger les actifs incorporels dont dépendent les startups par le biais d'un soutien public à la prise de brevets et aux **droits de propriété intellectuelle (DPI)**. L'absence d'approche cohérente des DPI dans certains pays fait que les petites entreprises et les startups ne peuvent pas accéder facilement aux appels d'offres publics et assurer leur montée en échelle. La réglementation des outils et des acteurs du financement est également essentielle pour maximiser la crédibilité et la confiance. Les décideurs politiques doivent prendre ces facteurs en considération pour attirer, développer et conserver les compétences et talents numériques de haut niveau.

La décennie numérique de l'Europe et sa dimension externe

Le 9 mars 2021, la Commission a présenté une **vision et des voies à suivre pour la transformation numérique de l'Europe d'ici à 2030**. Cette **Boussole numérique pour la décennie numérique de l'Europe s'articule autour de quatre points cardinaux** – des infrastructures sûres et durables, la transformation numérique des entreprises, les compétences numériques et la numérisation des services publics – et **possède une forte dimension externe**. Ainsi, l'UE vise à promouvoir son programme numérique centré sur l'humain sur la scène mondiale ainsi que l'alignement et la convergence vers les normes de l'UE. Elle s'efforcera également d'assurer la sécurité et la résilience de ses chaînes d'approvisionnement numériques et de fournir des solutions mondiales. Ces objectifs seront atteints par les mesures suivantes:

- création d'une série d'outils alliant coopération réglementaire, renforcement des compétences et capacités, investissement dans la coopération internationale et partenariats de recherche.
- conception de trains de mesures pour l'économie numérique par des initiatives regroupant l'UE, les États membres, les entreprises privées, des partenaires partageant la même vision et des institutions internationales.
- combinaison des investissements internes de l'UE et de ses instruments de coopération extérieure, investissement dans une meilleure connectivité avec les partenaires de l'UE, par exemple par un éventuel Fonds pour la connectivité numérique.



La **politique et la réglementation** ont constitué le thème principal de la [Fiche d'information 2](#) de cette série.

»» Infrastructure numérique

Pour qu'une entreprise puisse prospérer, les services de base tels que les services infrastructurels jouent un rôle fondamental. **Des routes et systèmes de transport de qualité, un haut débit abordable et un réseau électrique fiable** sont tous essentiels pour fournir des biens et des services de qualité en temps utile, mais leur disponibilité reste limitée dans les pays en développement.



Les **infrastructures numériques et la connectivité** ont constitué les principaux thèmes de la [Fiche d'information 11](#) de cette série.

»» Accès au financement

Le capital de démarrage est régulièrement identifié comme étant sans doute le **défi le plus pressant pour les startups et les PME** dans le contexte des pays en développement. Dans ces pays, elles sont souvent confrontées à des **taux d'intérêt élevés, des frais bancaires supplémentaires et des connaissances financières limitées**, ce qui fait qu'il est difficile de convertir le concept initial en un plan d'affaires viable. Du point de vue des investisseurs, de nombreuses institutions financières locales sont biaisées ou n'ont pas conscience du potentiel du marché numérique. On observe des **écarts de financement** à toutes les étapes du cycle de vie, en particulier pour les petites entreprises qui ne bénéficient pas de **tickets de petits investissements**, ce qui fait que de nombreux projets de startups échouent avant de devenir rentables.

Bailleurs de fonds des startups

»» Friends, family, and fools

La forme la plus basique de crowdsourcing : les amis et la famille peuvent prêter ou donner des fonds aux nouveaux entrepreneurs qui peinent à accéder à un financement par les institutions.

La relation est informelle, mais les amis et les membres de la famille peuvent investir en prenant une participation dans l'entreprise. Le terme « fools » (les « inconscients ») est ajouté en raison du risque lié à un investissement dans une nouvelle entreprise possédant peu d'expérience dans les produits ou les affaires.

»» Business angels

Des personnes ou de petites équipes au patrimoine important qui investissent leur propre argent dans une idée d'entreprise, généralement aux premiers stades du développement d'une startup.

Ils tendent à se fonder sur des propositions d'investissement mal structurées et développent souvent une relation étroite qui inclut un accompagnement et des orientations concrètes sur le terrain. Ils demandent toutefois souvent une participation importante, et parfois même une participation qui leur assure le contrôle, de qui peut provoquer des conflits.

»» Investisseurs de capital-risque

Des investisseurs professionnels qui investissent des montants importants, généralement aux stades plus avancés du développement des startups.

Les investisseurs de capital-risque proposent typiquement une assistance stratégique, la création de réseaux avec des clients, partenaires et employés potentiels, ainsi que des investissements en capital.

»» Family office

Une organisation qui gère le patrimoine de familles ou de particuliers fortunés désireux d'investir dans des startups en croissance rapide avec un risque élevé.

Les avantages sont notamment une connaissance directe de la gestion des entreprises du côté des investisseurs, peu de contraintes en termes de fonds, la flexibilité et des opportunités de networking stratégique avec des clients et d'autres investisseurs potentiels.

»» Systèmes numériques fondamentaux et interopérables

Les services pertinents pour le développement et la gestion des entreprises sont souvent proposés hors ligne et doivent donc être numérisés. Il s'agit notamment des services strictement liés à **l'administration, aux impôts, aux permis et licences**, mais aussi à **l'identité électronique, à l'administration en ligne** et à **l'argent mobile**. Ces services et systèmes doivent être interopérables, c'est-à-dire capables de communiquer et d'échanger des données à l'intérieur et au travers des frontières.



La **gouvernance électronique** a été le thème principal de la [Fiche d'information 4](#) de cette série.

Opportunités

Malgré ces défis, de nombreuses startups ont réussi, en partie grâce à l'essor de **l'urbanisation** et à l'augmentation des populations ainsi qu'à **l'augmentation des revenus** dans la région Afrique, Amérique latine et Caraïbes. De nouvelles opportunités commerciales sont souvent identifiées dans l'hôtellerie et la restauration, la finance, les soins de santé et l'éducation.

De nombreuses startups comme Rappi (une entreprise colombienne de services de livraison), Myra (pharmacie en ligne indienne) et Kobo360 (système opérationnel logistique global basé en Afrique) ont commencé à optimiser leur infrastructure logistique et de paiements en ligne en développant des réseaux logistiques urbains et des systèmes de paiement d'utilisateur à utilisateur, soutenant ainsi au final la croissance économique et créant un environnement permettant aux écosystèmes entrepreneuriaux de prospérer. En outre, le mouvement entrepreneurial dans les pays en développement déclenche une évolution réglementaire en créant des marchés rentables qu'il est nécessaire de réglementer. En Amérique latine, les gouvernements ont commencé à soutenir les innovations créatrices de marchés, comme les applis de taxi à la demande au Mexique, avec le développement de nouvelles réglementations et politiques qui améliorent la transparence et l'accès à de nouvelles sources de revenus.



Fonds européen pour le développement durable+ (FEDD+)

Le FEDD+ est un instrument financier qui permet à l'UE de **réduire le risque d'investissement dans plusieurs domaines thématiques prioritaires**. Travaillant aux côtés de la Banque européenne d'investissement (BEI) pour les prêts souverains et sous-souverains, et aux côtés des institutions financières européennes et internationales pour les prêts privés, le FEDD+ permettra à l'UE de créer un environnement habilitant et d'accéder à des marchés moins développés et risqués tels que ceux des pays en développement.

Pour Digital for Development (D4D), trois domaines prioritaires ont été identifiés en ce qui concerne la partie connectivité d'architecture ouverte du FEDD+ : la **connectivité numérique, l'entrepreneuriat numérique/l'innovation/les startups** et les **services numériques**. Concrètement, cela suppose de concevoir des opportunités pour le déploiement d'infrastructures numériques, la transformation numérique des entreprises, promouvoir l'adoption des innovations par le marché et développer les services numériques qui sous-tendent la transformation numérique des sociétés et des économies des pays partenaires.



L'une des initiatives phares du [Digital4Development \(D4D\) Hub](#) est l'[African European Digital Innovation Bridge NET \(AEDIB NET\)](#). AEDIB NET vise à connecter et à développer des écosystèmes d'innovation numérique en Afrique et en Europe, créant ainsi des solutions de qualité pour les défis

des ODD et favorisant une économie numérique résiliente.

Lancé par trois États membres de l'UE (Allemagne, France et Belgique) et par la Commission européenne avec un financement par Horizon2020, AEDIB NET vise à consolider un réseau panafricain de [pôles d'innovation numérique](#) (digital innovation hubs, DIH). Les DIH sont des guichets uniques ou des clusters qui regroupent des personnes provenant de l'ensemble des connaissances (éducation, recherche et entreprises) pour des initiatives en lien avec l'innovation. Ceci aide les entreprises à devenir plus compétitives du point de vue de leurs processus commerciaux et de production, de

leurs produits ou services par le biais des technologies numériques. Les DIH assurent un accès à l'expertise et aux expérimentations techniques afin que les entreprises puissent «tester avant d'investir». Ils fournissent aussi des services d'innovation tels que des conseils en financement, des formations et le développement de compétences, nécessaires à une transformation numérique réussie.

Avec la disparition progressive d'AEDIB NET début 2024, l'UE et certains de ses États membres ont uni leurs forces à nouveau pour assurer la suite de ce projet pilote avec une nouvelle action, **AEDIB 2.0**. L'objectif global d'**AEDIB 2.0** est d'améliorer la coopération numérique entre l'Afrique et l'Europe par l'opérationnalisation d'une **"passerelle d'innovation numérique" mettant fortement l'accent sur la double transition**. Cette "passerelle" soutiendra le développement de **l'entrepreneuriat numérique et de l'innovation en Afrique par la promotion d'une coopération écosystémique en Afrique et en Europe**, avec pour objectif à long terme de contribuer à un marché unique de l'innovation numérique entre les deux continents et de positionner l'UE comme un partenaire de référence pour l'Afrique.

Plus concrètement, AEDIB 2.0 utilisera les meilleures pratiques des États membres de l'UE et du continent africain afin de créer un **cadre pour renforcer les écosystèmes d'innovation numérique, créant ainsi un modèle de soutien propre aux pôles d'innovation numérique** conçu par Team Europe en cocréation avec les parties prenantes africaines. Le projet démarrera en 2024 et sera articulé autour de trois piliers :

1. **Améliorer les politiques et l'environnement réglementaire en matière de sciences, de technologie et d'innovation afin de les rendre propices à la double transition, numérique et écologique**
2. **Construire, renforcer et connecter des écosystèmes d'innovation numérique pour la double transition numérique et écologique**
3. **Promouvoir un financement innovant pour la double transition numérique et écologique**

Lectures suggérées

[UNDP, Youth Entrepreneurs Engaging in the Digital Economy: The Next Generation, 2020](#)

[OECD, The Missing Entrepreneurs, 2019](#)

[European Committee of the Regions, youth Entrepreneurship in Mediterranean Partner Countries, 2018](#)

[Harvard Business Review, Ranking 42 Countries by Ease of Doing Digital Business, 2019](#)

[European Commission, Strategic Policy on Digital Entrepreneurship \(various\), 2014](#)

Lien vers le discours sur l'état de l'Union 2021: https://state-of-the-union.ec.europa.eu/state-union-2021_fr

Lien vers la décennie numérique: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/europes-digital-decade-digital-targets-2030_en

#Smart development Fund: <https://sdf.d4dhub.eu/>

Lien vers AEDIB NET: <https://d4dhub.eu/projects>

Lien vers la brochure des garanties du FEDD: https://ec.europa.eu/eu-external-investment-plan/sites/default/files/documents/efsd_guarantees-feb_2021-en.pdf

Références

Adhanan, Ella-Tamar, "What are the three stages of a startup?", Silicon Valley Bank (SVB), disponible à l'adresse <https://www.svb.com/startup-insights/startup-growth/what-are-the-three-stages-of-a-startup>

Recommandation de la Commission "concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises", C(2003)1422, 6 mai 2023, disponible à l'adresse <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32003H0361>

Commission européenne, Direction générale du marché intérieur, de l'industrie, de l'entrepreneuriat et des PME, Page web "entreprises sociales", à l'adresse https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises_en

Commission européenne, Direction générale du marché intérieur, de l'industrie, de l'entrepreneuriat et des PME, Guide de l'utilisateur pour la définition des PME, 2020, disponible à l'adresse <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42921>

Commission européenne, Forum stratégique politique sur l'entrepreneuriat numérique, *Fuelling Digital Entrepreneurship in Europe*, document de contexte disponible à l'adresse <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/5313/attachments/1/translations>

International Development Association - Groupe de la Banque mondiale, Jobs and Economic Transformation, 2019, disponible à l'adresse: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/381791564075012778/pdf/Special-Theme-Jobs-and-Economic-Transformation.pdf>

Rossetti, F., Nepelski, D., Cardona, M., The Startup Europe Ecosystem, Rapport technique 2018, Centre commun de recherche de la Commission européenne, disponible à l'adresse https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC110945/jrc110945_jrc110945_the_startup_europe_ecosystem.pdf

Banque mondiale, "Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance, Improving SMEs' access to finance and financing innovative solutions to unlock sources of capital", disponible à l'adresse <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>