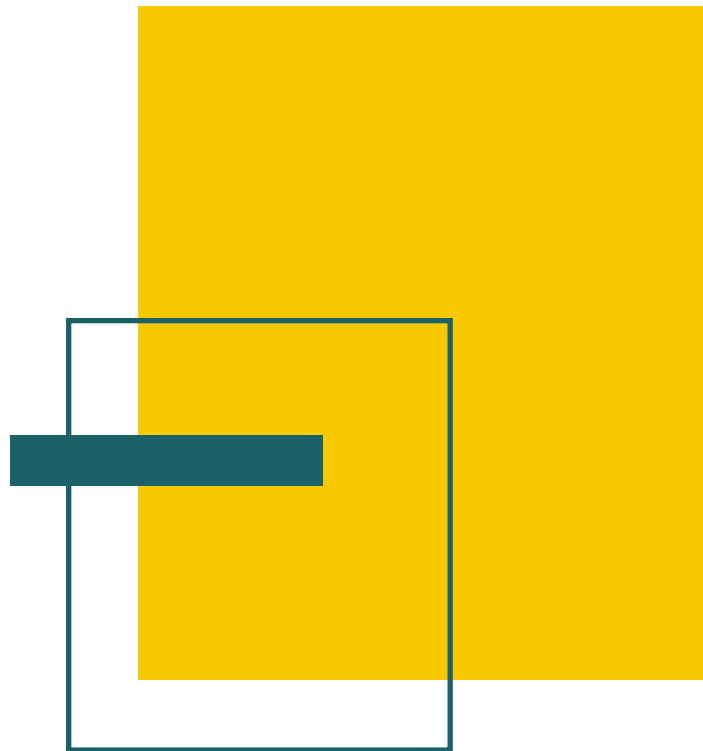


A stylized yellow leaf icon with three leaves pointing upwards and to the right.

# Guide De l'Entrepreneuriat Vert

Une introduction pas-à-pas pour les entrepreneurs verts



# Sommaire

## 01

### Introduction

- 1.1 Objectif du guide
- 1.2 Pourquoi l'entrepreneuriat vert ?
- 1.3 Principaux défis et opportunités en Tunisie

## 03

- 01 **Cadre Administratif et Réglementaire pour les entrepreneurs verts** 26
- 02
- 03 3.1 Démarches complètes pour créer une Entreprise ou Startup en Tunisie 27
- 04 3.2 Obligations et conformité environnementales avant la mise en place d'un projet 29

## 02

### Comprendre l'Entrepreneuriat Vert

- 2.1 Économie circulaire & modèles durables 09
- 2.2 Objectifs de Développement Durable (ODD) 10
- 2.3 Exemples de secteurs porteurs 17
- 2.4 Les quatre éléments fondamentaux de l'économie verte : Vers un modèle entrepreneurial durable 21

## 04

### Élaborer un Business Plan Vert

- 1. Résumé exécutif 33
- 2. Structure juridique et propriété 34
- 3. Proposition de valeur verte 35
- 4. Analyse du marché 36
- 5. Plan de marketing (7P) 37
- 6. Plan de production et de vente 39
- 7. Organisation et ressources humaines 40
- 8. Conformité réglementaire 41
- 9. Analyse du cycle de vie (ACV) 42
- 10. Certification environnementale ou écolabel 43
- 11. Calcul des coûts et des prix 44
- 12. Planification financière 45
- 13. Capital de départ nécessaire 46
- 14. Estimation du soutien nécessaire 46

# Sommaire

## 05

### **Financer votre entreprise verte**

Définition : Financement vert	48
Financement en phase d'Idéation / Pré-Amorçage	49
Financement en phase d'amorçage	52
Financement en phase de croissance	52
Financement en phase de maturité	53
Financement des PME par stade de développement	54

## 07

### **Évaluation d'impact**

7.1 Qu'est-ce que Greenmeter ?	66
7.2 Pourquoi utiliser Greenmeter dans son projet entrepreneurial ?	67
7.3 À qui s'adresse Greenmeter ?	68

## 06

### **Opportunité de développement**

6.1 opportunité de marché	56
6.2 Accompagnement des Startups Vertes selon leur Stade de Maturation	57
6.3 Accès aux Experts de l'Économie Verte en Tunisie	58
6.4 Astuces pour intégrer les programmes de soutien	60



# Liste des abréviations

**AFD** : Agence Française de Développement

**Analyse SWOT** : Acronyme des termes anglais Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats, soit en français Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces

**ANPE** : Agence Nationale de Protection de l'Environnement

**APII** : Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation

**BFPME** : Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises

**BSO** : Business Support Organization (organisation de soutien aux entreprises)

**CDC** : Caisse des Dépôts et Consignations

**CAGR** : Compound Annual Growth Rate, soit Taux de Croissance Annuel Composé

**CITET** : Centre International des Technologies de l'Environnement de Tunis

**CO<sup>2</sup>** : Dioxyde de carbone

**GIZ** : Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (Coopération allemande pour le développement)

**ISO** : Organisation Internationale de Normalisation

**OCDE** : Organisation de Coopération et de Développement Économiques

**OMPI** : Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle

**ONG** : Organisation Non Gouvernementale

**PIB** : Produit Intérieur Brut

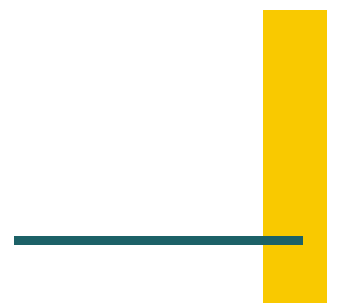
**PME** : Petite et Moyenne Entreprise

**PNUD** : Programme des Nations Unies pour le Développement

**ROI** : Retour sur Investissement

**SICAR** : Société d'Investissement en Capital à Risque

**UGFS** : United Gulf Financial Services



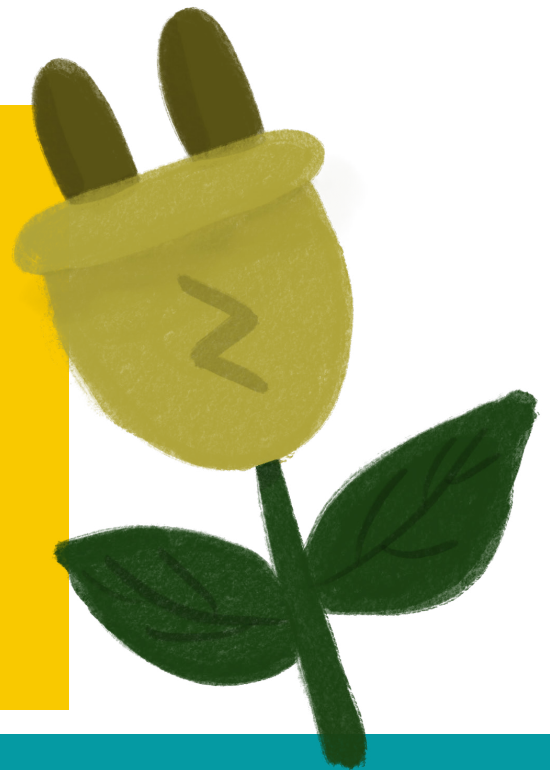
# Guide de l'Entrepreneuriat Vert

Ce guide pratique a été élaboré par Expertise France dans le cadre du projet **Greenov'i**, financé par **l'Union européenne** à travers le volet entrepreneuriat vert de son Programme «Tunisie Verte & Durable » pour l'appui à l'action environnementale en Tunisie et mis en œuvre par Expertise France en collaboration avec le CITET, le Ministère de l'Environnement et le Ministère de l'Economie et de la Planification.

Cet outil est conçu pour faciliter la collaboration, partager les meilleures pratiques et renforcer les liens entre les divers acteurs, contribuant ainsi à l'accélération d'une transition écologique et économique durable dans le pays.

## Objectifs du projet Greenov'i

Ce projet vise à contribuer à la transition écologique de l'économie tunisienne en appuyant pour l'adoption des modes de consommation et de production plus sobres, en phase avec l'économie verte.





# Introduction

---

# 01



# Introduction

Face à l'urgence climatique et à la nécessité d'un développement économique respectueux de l'environnement, l'entrepreneuriat vert émerge comme un levier incontournable pour impulser des changements profonds dans nos modes de production et de consommation. Ce guide s'adresse principalement aux startups et entreprises vertes et aux porteurs de projets qui souhaitent s'engager dans une aventure entrepreneuriale durable en Tunisie. Dans un contexte où les réglementations se complexifient et les attentes sociétales évoluent, il est essentiel de disposer d'un outil pratique et pédagogique pour naviguer dans cet environnement dynamique.

Ce guide est le résultat d'un important travail de recensement et d'analyse de ressources disponibles, enrichi par les retours d'expérience d'acteurs clés du secteur. Il propose un parcours d'initiation complet, pensé pour accompagner pas à pas les porteurs de projets dans l'univers de l'entrepreneuriat vert. Il ne se contente pas d'énumérer des informations théoriques : il structure également les démarches concrètes, de l'élaboration d'un business plan vert à l'identification des opportunités de marché, en passant par la maîtrise des aspects réglementaires et la recherche de financements adaptés. Des outils pratiques, comme des quiz interactifs et des études de cas inspirantes, viennent enrichir le contenu pour permettre aux entrepreneurs d'appréhender, de manière ludique et progressive, les enjeux et les opportunités du secteur.

L'approche adoptée dans ce guide repose sur une démarche collaborative et évolutive. Elle s'est nourrie de plusieurs groupes de discussion menés auprès de différentes cibles (entrepreneurs, structures d'accompagnement, jeunes, experts), ainsi que de réunions des comités techniques avec les partenaires du programme, afin d'assurer la pertinence et l'ancrage du contenu dans les réalités du terrain.

En effet, une première version a été diffusée auprès d'un échantillon du public cible afin de recueillir des feedbacks précieux, permettant ainsi d'affiner et d'enrichir le contenu. Ce processus garantit que le guide reste en phase avec les besoins réels des entrepreneurs et s'adapte aux évolutions du marché et du cadre réglementaire en Tunisie.

## 1.1 Objectifs du guide

Le guide a pour ambition de devenir un outil de référence complet et accessible, capable de :

### **Accompagner les futur.e.s entrepreneur.e.s dans leur démarche entrepreneuriale**

Expliquer les A.B.C pour se lancer dans l'entrepreneuriat vert

### **Comprendre le cadre réglementaire de l'entrepreneuriat vert**

Fournir aux futur.e.s entrepreneur.e.s une vision claire et synthétique des réglementations et certifications en vigueur, ainsi que des exigences spécifiques du secteur. L'objectif est de démocratiser l'accès à l'information afin que chaque porteur de projet puisse intégrer dès le départ les meilleures pratiques en matière de durabilité.

### **Accompagner la construction d'un business plan vert solide**

Détailler les étapes indispensables pour élaborer un business plan qui intègre non seulement les dimensions économiques et financières, mais aussi les critères environnementaux et sociaux. Cela inclut l'identification des coûts, des investissements nécessaires et des stratégies de financement adaptées à l'entrepreneuriat vert.

### **Détecter et exploiter les opportunités de marché pour les produits et services écologiques**

Analyser les tendances du marché et les besoins émergents, par le biais d'études de cas et d'exemples concrets, afin de guider les entrepreneurs dans l'identification des créneaux porteurs.



## 1.2 Pourquoi l'entrepreneuriat vert ?

La Tunisie est confrontée à des défis environnementaux majeurs qui remettent en cause la viabilité de son modèle de développement. Sécheresses prolongées, surexploitation des ressources naturelles, baisse des précipitations, salinisation des sols : autant de phénomènes qui fragilisent l'agriculture, la sécurité alimentaire et les conditions de vie des populations. Dans la région de Tozeur, par exemple, la majorité des sources naturelles se sont taries au cours des trente dernières années, conséquence d'une consommation excessive d'eau et d'un abandon progressif des pratiques agricoles traditionnelles au profit de cultures intensives (*source : Le Monde Afrique, 2024*).

Face à ces constats alarmants, il devient impératif d'explorer de nouveaux modèles économiques capables de concilier développement, résilience sociale et durabilité environnementale. L'entrepreneuriat vert émerge ainsi comme une piste sérieuse et prometteuse, en apportant des solutions concrètes aux problématiques écologiques tout en favorisant l'emploi et l'innovation. Dans ce contexte, l'entrepreneuriat vert représente une réponse stratégique et innovante. Il offre des solutions concrètes pour améliorer la gestion de l'eau, développer l'agriculture durable, promouvoir les énergies propres et réduire l'empreinte écologique du pays.

La transition vers une économie verte constitue également une formidable opportunité de croissance économique. Selon la Banque africaine de développement, le développement des énergies renouvelables en Tunisie pourrait créer jusqu'à **40 000** emplois d'ici 2030, en particulier dans les domaines de la production solaire, de l'efficacité énergétique et de la maintenance des infrastructures vertes. Plus largement, la mise en œuvre de la Stratégie nationale de l'économie verte permettrait la création de **100 000** emplois verts sur la même période.

D'après Le Quotidien (2024), les startups actives dans les secteurs écologiques pourraient représenter jusqu'à **10 %** du PIB tunisien en 2030. Cette dynamique offre une alternative durable à l'économie extractive traditionnelle, en stimulant des filières d'avenir et en renforçant la souveraineté énergétique du pays.

Au-delà de ses impacts économiques et environnementaux, l'entrepreneuriat vert joue un rôle déterminant dans la promotion de l'inclusion sociale. En Tunisie, **70 %** de la main-d'œuvre agricole est composée de femmes (PNUD Tunisie, 2023). Celles-ci demeurent pourtant parmi les plus exposées aux risques liés aux changements climatiques. Le développement de projets entrepreneuriaux verts favorise ainsi une croissance plus inclusive, réduisant les inégalités de genre et les fractures territoriales.

Quelques chiffres illustrent le potentiel du secteur : en 2023, **3,78 %** des start-ups tunisiennes évoluent dans des domaines liés à l'économie verte, tels que les énergies renouvelables, la gestion des déchets ou l'agriculture durable (Managers Magazine, 2023). L'écosystème entrepreneurial du pays a par ailleurs connu une croissance de **205 %** en valeur entre juillet 2021 et décembre 2023, atteignant **241 millions** de dollars (Global Startup Ecosystem Report 2024). Néanmoins, les startups vertes restent encore majoritairement concentrées dans le Grand Tunis, tandis que des régions fortement affectées par la pollution, comme Gafsa, Gabès ou Sfax, demeurent sous-représentées. Face aux défis environnementaux, économiques et sociaux auxquels elle est confrontée, la Tunisie ne peut plus se permettre de retarder son engagement dans l'économie verte. L'entrepreneuriat vert se présente comme un levier incontournable pour préserver les ressources naturelles, stimuler une croissance inclusive et durable, et bâtir une économie résiliente, capable d'affronter les défis du XXI<sup>e</sup> siècle.

### 1.3 Principaux défis et opportunités en Tunisie

La Tunisie présente à la fois d'importants défis et des opportunités prometteuses pour le développement de l'économie verte. Comprendre ces éléments est essentiel pour orienter efficacement l'action des entrepreneurs verts et favoriser une transition écologique réussie.

## Défis de l'économie verte en Tunisie

### 1. Déficit de financement climatique

La Tunisie doit mobiliser environ **2,44 milliards USD** par an pour répondre adéquatement aux enjeux du changement climatique sur la période 2020-2030. Or, elle ne parvient à capter qu'environ **0,71 milliard USD** par an, créant un **déficit annuel** de **1,72 milliard USD**, soit **3,5 % de son PIB**. Ce déficit freine le développement de projets verts à grande échelle.

### 2. Faible mobilisation du secteur privé

La contribution du secteur privé tunisien reste limitée : en 2019, seulement **11,2 %** des financements climatiques provenaient d'acteurs privés. L'essentiel des ressources est encore fourni par le secteur public et les bailleurs internationaux, ce qui limite l'innovation entrepreneuriale et l'émergence d'initiatives privées vertes.

### 3. Obstacles structurels

L'économie verte en Tunisie est confrontée à plusieurs freins majeurs :

- Instabilité politique et volatilité réglementaire.
- Faible attractivité pour les investisseurs en raison des risques perçus.
- Insuffisance des capacités financières et techniques pour développer et structurer des projets verts.
- Cadres institutionnels et réglementaires peu adaptés, ralentissant l'accès aux financements verts et aux dispositifs d'appui.

### 4. Vulnérabilité climatique accrue

Le pays est fortement exposé aux effets du changement climatique :

- Hausse moyenne des températures de **0,37 °C par décennie**
- Réduction de **3 %** des précipitations en 30 ans
- Disponibilité critique en eau inférieure à **500 m<sup>3</sup> par habitant par an**, classant la Tunisie parmi les pays en pénurie hydrique
- Risques accrus de désertification, d'érosion côtière, de baisse de la production agricole (-5 à -10% du PIB agricole prévu d'ici 2030).

### 5. Système financier limité

Le financement de projets verts est entravé par :

- Un **secteur bancaire** peu concurrentiel et fragile
- Une **faible inclusion financière** des PME vertes
- Le **sous-développement du marché** boursier et **des produits financiers verts** (obligations vertes, crédits carbone, etc.)

## Opportunités de l'économie verte en Tunisie

### 1. Potentiel exceptionnel en énergies renouvelables

La Tunisie bénéficie d'un ensoleillement et de ressources éoliennes abondantes, offrant un fort potentiel de développement :

- Objectif d'atteindre **30 %** d'énergies renouvelables dans le mix énergétique d'ici 2030 .
- Déploiement de projets majeurs tels que la centrale solaire de Kairouan ou le parc éolien de Kchabta.

### 2. Richesse du capital naturel

La Tunisie dispose :

- De **1 300 km** de littoral propices au développement de l'écotourisme, de la pêche durable et de la protection de la biodiversité.
- De ressources naturelles évaluées à **11,8 milliards USD**, incluant phosphates, hydrocarbures, forêts, pâturages et énergies renouvelables .
- De possibilités de croissance verte dans l'agriculture biologique, la valorisation des écosystèmes et la gestion durable de l'eau.

### 3. Nouveaux mécanismes financiers innovants

Plusieurs instruments financiers verts émergent, offrant des leviers pour les entrepreneurs :

- Obligations vertes (première émission souveraine en 2020 pour **70 millions USD**)
- Marchés du carbone et échanges dette-nature
- Financement participatif (crowdfunding pour projets verts)
- Investissement à impact et capital-risque vert
- Partenariats public-privé pour le développement d'infrastructures durables.

### 4. Soutiens institutionnels et politiques

La Tunisie affiche un engagement affirmé pour la transition écologique :

- Adoption d'une **Contribution Déterminée au niveau National (CDN)** ambitieuse : réduction des émissions de 41 % et augmentation de la part des renouvelables à **30 %** .
- Mise en place de stratégies nationales pour une **agriculture durable**, une **transition énergétique** et une **résilience climatique**.
- Existence de fonds dédiés comme le **Fonds national pour l'environnement et le changement climatique**.

## 5. Opportunités de croissance sectorielle

Plusieurs secteurs offrent des opportunités immédiates aux entrepreneurs verts :

- Agriculture intelligente face au climat.
- Énergies renouvelables et efficacité énergétique.
- Éco Construction et bâtiment durable.
- Gestion durable de l'eau.
- Tourisme écologique et valorisation du patrimoine naturel.



Vous avez maintenant une vue d'ensemble du contexte tunisien, des défis majeurs et des opportunités que présente l'entrepreneuriat vert.

La prochaine étape est de définir et de comprendre les modèles sur lesquels votre projet sera basé.



# Comprendre l'Entrepreneuriat Vert

---

**Bravo, vous avez terminé la partie précédente !**

Nous allons maintenant découvrir une nouvelle section qui vous permettra d'enrichir vos connaissances autour de l'entrepreneuriat vert, en explorant les modèles économiques durables, de l'économie circulaire aux Objectifs de Développement Durable (ODD).



## 2.1 Qu'est-ce qu'une Entreprise Verte ?

Une entreprise verte peut être définie selon deux approches complémentaires : **La première** repose sur **la finalité de ses produits ou services** : l'entreprise conçoit et commercialise des biens ou services spécifiquement destinés à préserver l'environnement. On parle alors d'éco-entreprise. Par exemple, une société spécialisée dans le traitement des déchets ou la production d'énergies renouvelables entre dans cette catégorie.

**La seconde** concerne **les procédés utilisés dans l'activité économique** : l'entreprise peut exercer dans un secteur classique et proposer des produits « standards », mais adopter des méthodes de production respectueuses de l'environnement, en lien avec les piliers du développement durable cités plus bas.

Par exemple, une entreprise textile qui utilise du coton biologique, des teintures naturelles, qui traite et réutilise ses eaux usées pour l'irrigation, ou encore qui équipe ses locaux de systèmes d'éclairage LED, peut être considérée comme une entreprise verte.

## 1. Introduction Approfondie

L'économie circulaire représente bien plus qu'une simple alternative écologique. C'est un cadre stratégique complet qui redéfinit les règles de la création de valeur dans l'entrepreneuriat vert. Ce modèle systémique s'articule autour de trois dimensions fondamentales :

- **Dimension matérielle : optimisation des flux de ressources**
- **Dimension économique : nouveaux modèles de revenus**
- **Dimension sociale : création d'emplois locaux et inclusifs**

Pour les entrepreneurs, cette approche permet de :

- Réduire les coûts d'approvisionnement de 30 à 50%
- Augmenter la résilience face aux pénuries de matières premières
- Bénéficier d'un avantage concurrentiel sur les marchés en transition écologique

Loin d'être une simple approche technique, l'économie circulaire constitue un levier d'action puissant pour atteindre les Objectifs de Développement Durable (ODD) fixés par les Nations Unies.

Ces **17 objectifs mondiaux** forment un cadre universel pour orienter les projets vers un développement durable, juste et inclusif:

# OBJECTIF DE DÉVELOPPEMENT DURABLE



En intégrant les ODD, les porteurs de projets circulaires renforcent à la fois leur impact, leur crédibilité, et leur capacité à mobiliser des partenariats et des financements responsables.

Voici une visualisation schématique des ODD les plus directement activés par les logiques circulaires :

## Lien direct entre les ODD et l'économie circulaire



Mais au-delà de ses bénéfices économiques et opérationnels, l'économie circulaire constitue **un levier puissant pour atteindre les Objectifs de Développement Durable (ODD)** définis par les Nations Unies. En tant que porteur de projet, il est essentiel de comprendre et d'intégrer ces ODD pour aligner son initiative avec les enjeux globaux de durabilité.

**Voici les ODD particulièrement pertinents pour les projets liés à l'économie circulaire, à l'économie verte et au développement durable :**

<b>ODD</b>	<b>Intitulé</b>	<b>Lien direct avec l'économie circulaire</b>
<b>ODD 1</b>	Pas de pauvreté	Création d'emplois inclusifs dans les filières locales durables
<b>ODD 2</b>	Faim « Zéro »	Promotion de l'agriculture régénérative et locale
<b>ODD 3</b>	Bonne santé et bien-être	Réduction de la pollution liée à l'industrie linéaire
<b>ODD 4</b>	Éducation de qualité	Formation aux compétences vertes et à l'innovation durable
<b>ODD 5</b>	Égalité entre les sexes	Inclusion des femmes dans les initiatives entrepreneuriales vertes
<b>ODD 6</b>	Eau propre et assainissement	Recyclage et gestion optimisée de l'eau dans les processus
<b>ODD 7</b>	Énergie propre et d'un coût abordable	Énergie circulaire, efficacité énergétique dans la production

<b>ODD 8</b>	Travail décent et croissance économique	Nouveaux emplois durables et transition juste
<b>ODD 9</b>	Industrie, innovation et infrastructure	Développement d'une industrie verte, modulaire, et résiliente
<b>ODD 10</b>	Inégalités réduites	Accès équitable aux modèles économiques durables
<b>ODD 11</b>	Villes et communautés durables	Boucles locales de consommation et gestion des déchets
<b>ODD 12</b>	Consommation et production responsables	Cœur même de l'économie circulaire : éviter le gaspillage
<b>ODD 13</b>	Mesures relatives à la lutte contre le changement climatique	Réduction des émissions via la circularité des flux
<b>ODD 14 &amp; 15</b>	Vie aquatique et vie terrestre	Réduction de la pollution et préservation des écosystèmes
<b>ODD 16</b>	Paix, justice et institutions efficaces	Gouvernance transparente dans la gestion environnementale
<b>ODD 17</b>	Partenariats pour la réalisation des objectifs	Collaboration entre entreprises, collectivités

## 2. Les 10 Modèles Circulaires Complets avec Analyses Détaillées

Après avoir compris l'importance des Objectifs de Développement Durable (ODD) comme cadre universel pour une action responsable et à impact, il est essentiel d'explorer comment ces objectifs se traduisent concrètement dans le champ de l'économie circulaire.

L'économie circulaire se déploie à travers dix stratégies principales, ou modèles d'affaires, qui transforment la manière dont les produits sont conçus, produits, consommés et valorisés. Ces modèles permettent aux entreprises de **réduire leur dépendance aux ressources vierges, de minimiser les déchets et de créer de nouvelles sources de revenus durables.**

Le tableau ci-dessous présente une synthèse claire, organisée selon les trois principes fondamentaux de l'économie circulaire : **Réduction** (mieux concevoir et utiliser), **Optimisation** (allonger la durée de vie) et **Régénération** (boucler la boucle).

## Cartographie des 10 Modèles d'Affaires Circulaires

### Axe Circulaire

#### I. RÉDUCTION & CONCEPTION (Minimiser l'impact à la source)

Modèle d'Affaires	Principe Clé	Mise en Œuvre (Exemple Concret)	Avantage Principal
1 Éco-conception	Intégrer la totalité du cycle de vie du produit dès sa conception	Choisir des matériaux mono-composants, recyclés et non-toxiques (Ex: Adidas "Made to be Remade").	Prévenir les problèmes de déchets et de pollution à la source.
2 Approvisionnement Circulaire	Remplacer les matières premières vierges par des alternatives recyclées, renouvelables ou biosourcées.	Utiliser des matériaux post-consommation ou des sous-produits industriels (Ex: Dalles de moquette Interface à base de filets de pêche).	Réduire la dépendance aux ressources vierges et leur volatilité.
3 Biomimétisme	S'inspirer des processus et des formes du vivant pour créer des produits régénératifs.	Fabriquer des matériaux (substitut au cuir) à partir d'organismes naturels (Ex: MycoWorks, à base de mycélium).	Potentiel d'innovations de rupture avec une empreinte écologique minimale.

## Axe Circulaire

### II. OPTIMISATION DE L'USAGE (Maximiser l'utilisation des actifs)

Modèle d'Affaires	Principe Clé	Mise en Œuvre (Exemple Concret)	Avantage Principal
4. Prolongation de la Durée de Vie	Concevoir les produits pour qu'ils durent, soient facilement entretenus et réparés.	Utiliser des matériaux robustes, fournir des pièces détachées et des guides de réparation (Ex: Fairphone, smartphone modulaire).	Augmenter la fidélité client et créer des revenus de service après-vente.
5. Modularité	Construire le produit à partir de composants indépendants et interchangeables.	Standardiser les pièces et les connecteurs pour faciliter la mise à jour et la réparation (Ex: Framework, ordinateur portable réparable).	Réduire le coût total de possession (TCO) et lutter contre l'obsolescence.
6. Produit comme Service (PaaS)	Vendre l'usage ou la performance du produit via un abonnement plutôt que le produit lui-même.	Proposer un abonnement incluant maintenance et mises à jour (Ex: Philips, vente d'un service d'éclairage)	Générer des revenus récurrents et aligner les intérêts sur la durabilité.
7. Partage de Plateforme	Maximiser le taux d'utilisation d'un bien en mutualisant son accès entre plusieurs utilisateurs (via numérique).	Mettre en relation propriétaires et locataires ponctuels pour optimiser les actifs (Ex: BlaBlaCar, partage de trajets).	Meilleure rentabilité des actifs et réduction du besoin de surproduction.
8. Consommation Collaborative	Faciliter l'accès à des biens et services via des modèles communautaires de revente, location ou troc entre pairs.	Créer des places de marché C2C (de particulier à particulier) (Ex: Vinted, revente de vêtements d'occasion).	Prolonger la durée d'usage des produits et offrir un accès à moindre coût.

### III. BOUCLAGE DES FLUX (Valoriser les « déchets »)

Modèle d'Affaires	Principe Clé	Mise en Œuvre (Exemple Concret)	Avantage Principal
9 Récupération des Ressources	Transformer les déchets ultimes en nouvelles ressources via des technologies avancées.	Utiliser le recyclage chimique pour décomposer les plastiques complexes (Ex: Veolia, recyclage chimique de haute pureté).	Créer de la valeur à partir de flux de déchets auparavant perdus ou non recyclables.
10 Symbiose Industrielle	Établir un écosystème où les déchets ou l'énergie perdue d'une entreprise deviennent une ressource pour une autre.	Échanger des flux de chaleur, d'eau ou de matière entre usines voisines (Ex: Parc éco-industriel de Kalundborg, Danemark).	Réduction drastique des coûts opérationnels et de l'impact environnemental collectif.



## 2.3 Secteurs porteurs dans l'entrepreneuriat vert

### Opportunités et Stratégies

La transition écologique génère une demande croissante en solutions durables, créant des opportunités stratégiques. Ces secteurs sont dynamiques, portés par les évolutions réglementaires, les contraintes environnementales et les attentes croissantes des consommateurs.

#### 1. Les 5 secteurs verts clés et leurs opportunités

Les entrepreneurs peuvent se positionner sur ces domaines à fort potentiel :

Secteur Porteur	Intérêt stratégique	Opportunités entrepreneuriales clés
Énergie & Efficacité Énergétique	Réponse aux coûts croissants de l'énergie et aux enjeux de décarbonation.	Autoproduction solaire (installation, maintenance, intégration), solutions de gestion intelligente de l'énergie, audit énergétique, rénovation thermique.
Agriculture Durable & Bio	Lutte contre la rareté de l'eau et la dégradation des sols ; demande de produits sains.	Systèmes d'irrigation économes, développement de semences locales, production de fertilisants biologiques et de compost, agriculture de précision.
Bâtiment & Construction Verte	Nécessité d'améliorer la performance énergétique des bâtiments et de réduire l'empreinte carbone du secteur.	Matériaux de construction écologiques (bio-sourcés, recyclés), isolation thermique performante, conception d'architectures passives.
Gestion des Déchets & Économie Circulaire	Répondre aux obligations de tri, de collecte sélective et de valorisation (potentiel REP).	Valorisation des déchets organiques (méthanisation, compostage), solutions de récupération et de recyclage (plastiques, D3E), logistique inverse.
Cosmétiques & Produits Naturels	Répondre à une demande locale et régionale pour des produits sains, locaux et sans produits chimiques.	Production de cosmétiques biosourcés et locaux, produits d'hygiène solides et rechargeables, commerce équitable de matières premières naturelles.

## 2. Facteurs moteurs de la demande et niches commerciales

Le marché vert est soutenu par des leviers puissants qui ouvrent des niches commerciales à court et moyen terme :

- **Cadre réglementaire progressif** : le Code de l'environnement, le plan solaire Tunisien et les stratégies nationales de développement durable créent un socle légal orientant les marchés vers la durabilité.
- **Incitations économiques** : des programmes de subventions (ex: Prosol, TAPEE) facilitent l'accès aux technologies vertes, rendant l'investissement plus attrayant pour les ménages et les entreprises.
- **Export Vert** : la Tunisie a un potentiel à capitaliser sur ses produits agricoles et artisanaux pour exporter des produits certifiés bio ou écologiques vers les marchés exigeants (Europe, Pays du Golfe).
- **Marchés Publics Verts** : l'intégration croissante de critères environnementaux dans les appels d'offres publics offre des débouchés ciblés pour les PME spécialisées en éco-conception ou performance énergétique.

### Comment Choisir son Secteur d'Activité Verte ?

Le choix de votre domaine d'activité doit reposer sur la convergence de trois éléments clés : l'opportunité de marché, vos compétences spécifiques et l'impact environnemental souhaité.

Étape	Action	Question clé à se poser
1. Identifier le besoin	Analyser les problèmes environnementaux locaux non résolus (pollution, gestion des déchets, pénurie d'eau).	Quel est le problème urgent dans ma région/mon secteur qui attend une solution verte ?
2. Évaluer le potentiel commercial	Déterminer si les clients (particuliers, entreprises, État) sont prêts à payer pour une solution verte.	Existe-t-il un marché solvable ou des incitations (subventions) pour mon produit/service ?

3. Alignement avec les compétences	Faire le point sur votre expertise (technique, managériale) et celle de votre équipe.	Mon projet s'aligne-t-il sur mes connaissances (Ex: agronomie, génie énergétique, chimie...) ?
4. Mesurer l'Impact	Définir l'objectif de durabilité de votre projet (réduction de CO2, économie d'eau, création d'emplois verts, etc.).	Mon projet s'aligne-t-il sur mes connaissances (Ex: agronomie, génie énergétique, chimie...) ?

**Stratégie** : Privilégiez les domaines où le **risque environnemental** (ex: sécheresse) est le plus élevé, car c'est là que la demande pour une solution verte deviendra une **nécessité** plutôt qu'une option.

Pour établir une classification pertinente des secteurs de **l'entrepreneuriat vert** – adaptée aux réalités locales et aux dynamiques d'innovation – cette étude a analysé deux références clés. L'objectif est de faciliter l'identification, l'accompagnement et le financement des initiatives de transition écologique.

Les deux références sélectionnées pour leur rigueur et leur complémentarité sont :

- **Article académique** : « Definitions, classifications and data banks of greentech start-ups » (Gubanova et al., 2014) – Apporte **une perspective théorique et méthodologique rigoureuse**.
- **Rapport de terrain** : « Green Technology Startups Landscape Study in Indonesia » (DTC et Make-IT Indonesia, 2023) – Offre **un regard pratique et opérationnel** basé sur l'expertise de terrain.

Ces documents, bien que de nature et de contexte géographique différents, convergent dans leur volonté de **structurer le champ des technologies vertes**. Le choix a été guidé par leur nature (scientifique vs. opérationnel) et leur exhaustivité.

Leurs typologies respectives de secteurs verts se recoupent fortement, permettant une utilisation flexible et interchangeable. Il est à noter que, si ces classifications ne couvrent pas l'intégralité des sous-secteurs pour chaque domaine (énergie, eau, etc.), elles sont hautement **interconnectées et complémentaires**.

Nous proposons donc **une liste finale consolidée**, issue du croisement de ces deux références et enrichie de secteurs supplémentaires (ex: biodiversité, services écosystémiques). Cette liste structure les activités potentielles des startups vertes en **trois grands domaines** comportant des sous-secteurs clés, offrant ainsi une vision complète et cohérente.

## Transition vers l'énergie propre

Exploration et extraction  
Production d'énergie  
Transport et distribution d'énergie  
Projets polyvalents  
Projets d'efficacité énergétique

# #1

# #2

## Économie circulaire

Ressources circulaires  
Services en produits  
Prolongation de vie des produits  
Récupération des ressources  
Modèle de partage

## Gestion des ressources naturelles

Aquaculture Agriculture Écotourisme  
Gestion de l'eau  
Gestion de la qualité de l'air  
Entreprises à base de carbone

# #3



## 2.4 Les quatre éléments fondamentaux de l'économie verte : Vers un modèle entrepreneurial durable

L'économie verte est un modèle qui vise à améliorer le bien-être humain et l'équité sociale tout en réduisant significativement les risques environnementaux. Une entreprise verte intègre cette approche en s'engageant, à travers toutes ses pratiques, à minimiser son empreinte écologique. Cette transition repose sur quatre piliers fondamentaux et interdépendants :

### 1. L'Utilisation d'Intrants Respectueux de l'Environnement

**Objectif :** Réduire l'empreinte environnementale dès le choix des ressources.

Stratégies clés	Exemples concrets
Énergies renouvelables	Panneaux photovoltaïques, éolien, biomasse.
Matériaux écologiques	Plastiques recyclés, matériaux biodégradables, fibres naturelles (coton bio).
Approvisionnement local et durable	Réduction du transport, soutien aux circuits courts, traçabilité.

**Exemple :** Une entreprise textile utilise du coton biologique, des teintures naturelles et un emballage compostable, limitant les impacts sur tout le cycle de vie du produit.

## 2. La Durabilité des Processus de Production

**Objectif :** Réduire l'empreinte environnementale dès le choix des ressources.

Stratégies clés	Exemples concrets
Efficacité énergétique	Automatisation, isolation thermique, éclairage LED, récupération de chaleur.
Gestion économe de l'eau	Réutilisation des eaux usées, irrigation précise (goutte-à-goutte).
Hierarchie des déchets	Priorisation de la prévention, puis de la réduction, la réutilisation et le recyclage.
Alternatives chimiques	Utilisation de solvants végétaux ou d'encres à base d'eau.

**Exemple :** Mise en place de synergies industrielles où les déchets d'une entreprise (ex: épiluchures agricoles) deviennent les intrants d'une autre (ex: compost ou biogaz).

## 3. Exemples de secteurs porteurs

Stratégies clés	Exemples concrets
Éco-conception	Intégrer la réduction de l'impact (production, usage, fin de vie) dès la phase de design.
Durabilité et réparabilité	Fabrication de produits robustes, modulaires, faciles à démonter et à réparer.

Réduction des emballages	Vente en vrac, contenants consignés, emballages compostables.
Faible consommation énergétique	Développement de produits (électroménagers, éclairage) consommant peu durant leur utilisation.

**Exemple :** Création de meubles modulaires en bois certifié FSC, conçus pour être facilement reconfigurés ou réparés, prolongeant leur durée de vie.

#### 4. La Communication Environnementale et l'Éducation du Consommateur

**Objectif :** Communiquer de manière transparente et sensibiliser les clients, tout en évitant le greenwashing.

Stratégies clés	Exemples concrets
Éco-labels et certifications	Garantir la conformité à des standards reconnus (Ecolabel, Ecocert, Fairtrade)
Transparence et traçabilité	Étiquetage environnemental clair, rapports d'impact (bilans carbone, rapports de durabilité).
Marketing vert pédagogique	Expliquer les bénéfices environnementaux via des infographies ou des vidéos.

**Exemple :** Une marque de café utilise un QR code sur l'emballage permettant au consommateur de vérifier les conditions de culture équitable et l'origine des matériaux recyclés.

# Conclusion

Adopter ces quatre piliers demande une refonte profonde du modèle économique. Les bénéfices incluent la réduction des coûts, l'amélioration de l'image de marque, la fidélisation de la clientèle et une contribution active à la transition écologique.

Vous avez désormais une base théorique solide sur ce qui définit une entreprise verte, sur les 10 modèles d'économie circulaire et sur l'alignement essentiel avec les Objectifs de Développement Durable (ODD). Poursuivons en structurant votre projet dans le cadre légal!

# Cadre administratif et réglementaire pour les entrepreneurs verts

**Bravo, vous avez terminé la partie précédente !**

Nous allons maintenant découvrir une nouvelle section qui vous permettra d'enrichir vos connaissances à propos du cadre administratif et réglementaire pour les entrepreneurs verts, un passage obligatoire pour assurer la conformité de votre projet en Tunisie.

# 03

### 3.1 Démarches Complètes pour créer une Entreprise ou Startup en Tunisie

Ce guide présente les 9 étapes essentielles pour donner vie à votre projet entrepreneurial en Tunisie. Nous nous concentrons ici sur la structure classique, tout en soulignant les avantages du Label Startup pour les projets innovants.

#### PARTIE 1 : Création d'une entreprise classique

##### Le parcours complet en 9 étapes

##### Étape 1 : choisir la fondation de votre projet (la forme juridique)

Forme recommandée	Abréviation	Caractéristiques clés	Idéal pour
SARL	Société à Responsabilité Limitée	2 à 50 associés, Capital minimal de 1 DT.	Petites et Moyennes Entreprises.
SUARL	Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée	1 seul associé, Capital minimal de 1 DT.	Projets Personnels.
SA	Société Anonyme	Minimum 7 actionnaires, Capital de 5 000 DT.	Grandes Entreprises / Levée de fonds.



#### Conseil

Les SARL, SUARL et SA sont les plus appropriées pour les éco-entreprises et startups, car elles facilitent l'attrait d'investisseurs et l'obtention du Label Startup.

#### Le label startup

Le Startup Act offre une reconnaissance officielle aux jeunes entreprises innovantes.

**Avantages :** exonérations fiscales et sociales, bourses pour les fondateurs, prise en charge des brevets et accès facilité aux financements.

**Objectif :** encourager l'entrepreneuriat technologique et innovant en Tunisie.

**Ressource :** pour les formulaires et informations générales : [www.tunisieindustrie.nat.tn](http://www.tunisieindustrie.nat.tn)

## Étape 2 : sécuriser votre identité (réserver la dénomination sociale)

- **Choix du nom** : doit être unique, respecter les bonnes mœurs et être traduit en arabe.
- **Vérification (Antériorité)** :
  - **Registre du commerce** : se rendre à un tribunal, guichet API ou consulter : <https://www.registre-commerce.tn>
  - **Recherche de marque (Optionnelle)** : Demande auprès de l'INNORPI : <https://www.innorpi.tn>
- **Réservation** : Créer un compte sur la plateforme RNE et soumettre jusqu'à 3 propositions de noms : <https://www.rne.tn>

## Étape 3 : autorisations : Ai-je Besoin d'un permis spécial ?

- **Activités réglementées** : services médicaux, enseignement, activités financières, production d'énergie, tourisme, sécurité, etc.
    - ⌚ Nécessitent un agrément, une attestation de conformité ou une inscription à un Ordre.
  - **Activités Libres** : développement web, consulting, services généraux, artisanat, commerce courant, etc.
    - ⌚ Ne nécessitent pas d'autorisation préalable.
- Vérification recommandée : au Guichet Unique APII ou via leur site : [www.tunisieindustrie.nat.tn](http://www.tunisieindustrie.nat.tn)

## Étape 4 : déclarer votre ancrage (choisir et déclarer le siège social)

- **Modes de domiciliation** : contrat de location (non sous-loué), attestation de domiciliation (légalisée) ou société de domiciliation.
- **Action Clé** : le contrat de location (ou de domiciliation) doit être **enregistré à la recette des finances** pour l'officialisation.

## Étape 5 : formaliser les règles (rédiger les statuts & PV de nomination)

- **Assistance** : rédiger les statuts avec l'aide d'un avocat ou d'un expert-comptable.
- **Légalisation** : les statuts doivent être signés et déclarés à la mairie.
- **Gérance** : joindre un PV de nomination du gérant légal, si non précisé dans les statuts.

## Étape 6 : l'autorisation d'exercer (déposer les documents pour la patente)

La patente est l'autorisation légale d'exercer une activité économique en Tunisie.

- **Dépôt du dossier** : rendez-vous à la recette des finances.
- **Pièces principales** : statuts signés, contrat de location enregistré, copie CIN du gérant, etc.
- **Résultat** : obtention du numéro de patente, obligatoire pour l'immatriculation RNE.

## Étape 7 : assurer la transparence (déclarer le bénéficiaire effectif)

**Quand** : une fois la patente obtenue.

**Où** : remplir le formulaire en ligne sur le site de l'RNE : <https://www.rne.tn>

**Action** : déposer le dossier justificatif au bureau de l'RNE.

## Étape 8 : l'immatriculation officielle (obtenir la fiche RNE)

**Délai** : environ une semaine après le dépôt complet du dossier. **Document** : la Fiche RNE est le document officiel prouvant l'immatriculation et la publication de votre entreprise au Bulletin Officiel.

## Étape 9 : activer le capital (ouvrir un compte bancaire professionnel)

**Documents** : fiche RNE, CIN du gérant, patente.

**Action** : ouvrir un compte bancaire au nom de l'entreprise.

**Capital** : déposer le montant du capital social (Le compte est indisponible jusqu'à la fin des procédures pour garantir le capital).

## 3.2 Obligations et conformité environnementales avant la mise en place d'un projet

### De l'entreprise classique à l'entreprise verte

La démarche de création légale (étapes 1 à 9 de la section précédente) est identique pour toutes les structures (classique ou verte). La différence pour une entreprise verte réside dans les obligations et les choix stratégiques qui suivent :

1. **Conformité Précoce** : L'entreprise verte doit être particulièrement vigilante quant aux obligations environnementales (EIE ou Cahier des Charges) présentées ci-dessous, car son modèle repose sur la minimisation de l'impact.
2. **Choix Volontaires** : Même si le projet n'est pas réglementé (non listé en annexe 1 ou 2), l'entreprise verte s'engage volontairement à aller au-delà des lois minimales (éco-conception, audits environnementaux, etc.) pour concrétiser ses engagements.



## Vérification préalable : s'assurer de la conformité environnementale

Avant de démarrer tout projet, la vérification de sa conformité environnementale est obligatoire. Cette étape est gérée par l'**Agence Nationale de Protection de l'Environnement (ANPE)** et dépend de l'impact potentiel du projet. Deux cas de figure principaux se présentent :

### 1. Étude d'Impact sur l'Environnement (EIE) – Pour les Unités à Risque Élevé

L'EIE est exigée pour les projets qui présentent un **risque significatif de pollution ou de dégradation** de l'environnement (voir Annexe 1 du décret). Elle est impérativement réalisée **avant** toute autorisation administrative.

Contenu de l'EIE	Définition d'une unité
Description détaillée de l'unité	<b>Unité</b> : toute installation, équipement ou ensemble fonctionnel distinct à l'intérieur d'un projet, susceptible d'avoir un impact environnemental propre.
Analyse de l'état initial du site	<b>Exemples</b> : usine ou atelier de production, station de traitement spécifique, site d'extraction, ou bâtiment à fonction industrielle.
Estimation des impacts environnementaux	Correspond à l'évaluation des conséquences négatives ou positives du projet sur l'environnement local.
Mesures d'atténuation prévues	Détail des actions correctives pour réduire les impacts négatifs identifiés.
Plan de gestion environnementale	Document de suivi et de management des risques et des mesures d'atténuation sur la durée de vie du projet.

**Procédure** : Le dossier est déposé auprès de l'ANPE et des ministères concernés. **Délai de Décision** : L'ANPE dispose de 21 jours à 3 mois. Au-delà, l'accord est considéré comme tacite.

Lien Utile : consulter les Annexes 1 et 2 du décret en vigueur : [https://www.anpe.nat.tn/Fr/FileUpload\\_F38](https://www.anpe.nat.tn/Fr/FileUpload_F38)

## 2. Cahier des Charges – Alternative pour les Unités à Impact Moindre

Pour les unités dont l'impact est jugé moindre (voir Annexe 2 du décret), un simple Cahier des Charges suffit.

**Nature** : document pré-approuvé par le ministère de l'Environnement.

**Action** : le porteur de projet le signe et le légalise, s'engageant à respecter les conditions environnementales fixées.

**Rôle** : il remplace l'EIE mais reste obligatoire pour obtenir l'autorisation de mise en place.

Lien utile : télécharger le cahier des charges correspondant à votre secteur : [https://www.anpe.nat.tn/Fr/telechargement\\_21\\_36](https://www.anpe.nat.tn/Fr/telechargement_21_36)

## 3. Projets Non Listés (Non soumis à EIE ni Cahier des Charges)

Les projets qui ne figurent ni dans l'annexe 1, ni dans l'annexe 2 ne sont pas soumis à ces obligations spécifiques.

**Règle** : Ces projets doivent tout de même respecter les lois environnementales générales applicables en Tunisie (ex : gestion des déchets, rejets, etc.).

Lien Utile : consulter la législation environnementale tunisienne : <https://greengate.tn/lois>

La bonne compréhension de ce cadre administratif et réglementaire est un gage de crédibilité et de pérennité pour votre projet vert. La prochaine étape cruciale est de traduire cette vision en un plan d'affaires solide et chiffré.

# Élaborer un Business Plan Vert

**Bravo, vous avez terminé la partie précédente !**

Nous allons maintenant découvrir une nouvelle section qui vous permettra d'enrichir vos connaissances pour l'élaboration d'un Business Plan vert, en intégrant la dimension environnementale dans chaque aspect de votre stratégie d'entreprise.

# 04



Tout au long de cette section, afin de fournir une illustration concrète et pratique de chaque composante d'un plan d'affaires vert, nous utiliserons un cas d'étude fictif récurrent : **Éco-Cycle Solutions**.

Cette entreprise innovante est spécialisée dans la conception et la commercialisation de bacs composteurs intelligents et connectés pour les foyers urbains. À mesure que nous explorerons les différents éléments du business plan, du résumé exécutif aux projections financières, vous verrez comment Éco-Cycle Solutions applique ces principes, offrant un exemple tangible de la manière dont les concepts d'entreprise verte se traduisent en stratégies concrètes.



## 1. Résumé exécutif

Le résumé exécutif constitue la **porte d'entrée** du plan d'affaires. C'est un condensé stratégique de l'ensemble du projet, qui doit donner une idée précise et engageante de ce que propose l'entreprise, sa raison d'être, à qui elle s'adresse, comment elle fonctionne, et quelles retombées elle génère. Il doit également démontrer la manière dont le projet s'inscrit dans une **dynamique de transition écologique**, en apportant des réponses à des enjeux environnementaux concrets.

Un bon résumé exécutif n'est pas un simple exercice de style : il s'agit de la **vitrine du projet**, celle qui peut convaincre ou décourager un lecteur en quelques lignes. Pour cela, il faut articuler plusieurs éléments : **la mission de l'entreprise, sa vision à long terme, les produits ou services proposés, les cibles visées, les résultats attendus**, ainsi que **la dimension verte** de manière explicite (réduction des déchets, lutte contre la pollution, économie d'énergie, etc.).



### Zoom sur Éco-Cycle Solutions

Éco-Cycle Solutions conçoit et commercialise des bac composteurs intelligents et connectés pour les foyers urbains. Notre innovation permet aux citoyens de réduire de 80% leurs biodéchets à domicile, produisant un compost de qualité tout en diminuant les émissions de méthane. Nous offrons une solution simple, propre et esthétique pour un mode de vie plus durable.

### Checklist

- ✓ Le problème écologique est clairement formulé.
- ✓ La solution proposée est présentée avec impact.
- ✓ La cible clientèle est bien identifiée.
- ✓ Les avantages environnementaux sont précisés.
- ✓ Les grandes lignes du modèle économique sont présentes.
- ✓ Le style est clair, fluide, convaincant.

## 2. Structure juridique et propriété

Dans cette section, tu dois expliquer **comment ton entreprise est constituée légalement** et pourquoi tu as choisi cette forme. Il existe plusieurs statuts juridiques possibles : entreprise individuelle, société à responsabilité limitée (SARL), société par actions simplifiée (SAS), coopérative, société d'intérêt collectif (SCIC), etc.

Le choix du statut dépend de nombreux critères : volonté de partager la gouvernance, fiscalité, besoin de financement, taille de l'équipe, etc.

Pour une entreprise verte, ce choix doit aussi **refléter les valeurs** portées par le projet. Par exemple, une coopérative permettra d'intégrer les salariés, les usagers et les partenaires dans la gouvernance. Une société à mission permettra d'inscrire dans les statuts des objectifs sociaux ou environnementaux.

Il faut aussi présenter **la structure de propriété** :

Qui détient quoi ? Combien de parts ou d'actions possède chaque personne ou structure ? Quel est le rôle de chacun dans la direction ? Une transparence totale est attendue ici, car elle garantit la crédibilité du projet et évite les conflits futurs.



### Zoom sur Éco-Cycle Solutions

Éco-Cycle Solutions sera une société à responsabilité limitée (SARL) pour sa flexibilité et sa capacité à accueillir des investisseurs. Nous visons à devenir une société à mission pour ancrer nos engagements environnementaux. La propriété est répartie entre les fondateurs, Aymen (PDG) et Melek (CTO), et un investisseur à impact, reflétant notre gouvernance agile et transparente.

### Checklist

- ☑ Statut juridique choisi et justifié.
- ☑ Liste des fondateurs et propriétaires
- ☑ Rôle et responsabilités de chacun.
- ☑ Gouvernance expliquée (prise de décisions, réunions, pouvoir).
- ☑ Alignement entre la forme juridique et les valeurs écologiques.

### 3. Proposition de valeur verte

La proposition de valeur est **le cœur stratégique de ton entreprise**. Elle doit répondre clairement à la question : pourquoi un client choisirait ton produit ou service plutôt qu'un autre ? Dans le cas d'un projet vert, cette valeur repose sur deux piliers indissociables : **la réponse à un besoin client et la réduction d'un impact environnemental**.

Il ne suffit pas de dire qu'un produit est « écologique » : il faut expliquer **ce qu'il permet de faire concrètement**, pourquoi cela compte pour le client, et comment il se distingue de ce que proposent les concurrents. Est-ce que le produit permet d'économiser de l'énergie ? De réduire les déchets ? De remplacer un produit toxique ? D'offrir une alternative réutilisable ? Il est crucial de chiffrer ces bénéfices si possible. Pour structurer cette réflexion, l'analyse SWOT est un excellent outil. Elle permet d'évaluer **les forces internes** (ex. : accès à des ressources locales, innovation brevetée), **les faiblesses internes** (ex. : manque d'expérience commerciale), **les opportunités externes** (ex. : subventions pour les entreprises vertes), et **les menaces externes** (ex. : concurrents mieux financés).



#### Zoom sur Éco-Cycle Solutions

Éco-Cycle Solutions propose aux urbains une solution de compostage à domicile simple, inodore et connectée, répondant au besoin de gérer les biodéchets tout en réduisant l'impact environnemental. Notre bac intelligent réduit de 80% les déchets organiques, évitant les émissions de CO<sub>2</sub> et produisant un engrais naturel. Nos atouts sont la technologie connectée, l'écoconception (plastique recyclé) et la simplicité d'utilisation, nous différenciant des composteurs classiques.

#### Checklist

- ☑ Besoin du client identifié et formulé clairement.
- ☑ Impact environnemental du produit ou service détaillé.
- ☑ Avantages concurrentiels écologiques démontrés.
- ☑ Proposition de valeur synthétisée en une phrase claire.
- ☑ Analyse SWOT complète et utilisée comme outil stratégique.

## 4. Analyse du marché

Connaître son marché est essentiel pour toute entreprise, et c'est encore plus vrai pour une entreprise verte, car la **sensibilité écologique varie fortement d'un segment de clientèle à l'autre**. Dans cette section, tu dois montrer que tu as pris le temps d'étudier ton environnement :

Qui sont tes clients potentiels ? Quels sont leurs comportements d'achat ? Quelle importance accordent-ils à la durabilité ? Quels sont les canaux qu'ils utilisent ? Quelle est leur disposition à payer plus pour une offre responsable ?

L'analyse du marché doit aussi comprendre **la taille du marché, les segments visés** (jeunes urbains, familles, entreprises, collectivités...), et les concurrents existants (directs et indirects). L'objectif n'est pas de dire que personne d'autre ne propose une solution, mais de montrer **en quoi ton approche est différente, complémentaire ou meilleure**.

Tu peux inclure dans cette section une étude de marché formelle, des résultats d'enquête, des entretiens exploratoires, ou même un test de produit/service.



### Zoom sur Éco-Cycle Solutions

Le marché du compostage domestique est en croissance, porté par une conscience écologique accrue. Nous cibons les urbains éco-responsables et les familles (25-55 ans) désireux de solutions pratiques. Des sondages montrent 75% d'intérêt pour un composteur intelligent. Nos concurrents sont les composteurs classiques et les collectivités, mais nous nous distinguons par l'innovation connectée, la propreté et la facilité d'usage.

### Checklist

- ✓ Clientèle cible segmentée et caractérisée.
- ✓ Données chiffrées sur les tendances du marché vert.
- ✓ Analyse comparative de la concurrence.
- ✓ Preuves d'intérêt ou d'intention d'achat recueillies.
- ✓ Comportements écologiques analysés (achat local, zéro déchet, etc.)

## 5. Plan de marketing (7P)

Le marketing vert repose sur une approche holistique et cohérente. Il ne s'agit pas seulement de communiquer sur la durabilité, mais d'intégrer l'éthique environnementale dans tous les aspects de la stratégie commerciale.

Le modèle des 7P permet de structurer cette réflexion :



### Produit

Il doit répondre à des critères environnementaux vérifiables (écoconception, faible empreinte carbone, biodégradable, etc.).



### Prix

Le prix doit refléter la valeur perçue, mais aussi les coûts réels liés à une production durable. Il peut être plus élevé, mais justifié.



### Promotion

La communication doit être transparente, informative, sans greenwashing.



### Personnes

Les équipes doivent incarner les valeurs du projet.



### Place (distribution)

Il faut privilégier des circuits éthiques (magasins bio, vente directe, e-commerce vert).



### Preuves matérielles

Il s'agit des éléments qui prouvent l'engagement (labels, témoignages, chiffres d'impact...).



### Processus

Il faut décrire les modes de livraison, de production ou de relation client, en cohérence avec la sobriété écologique.

## Checklist

- ✓ Stratégie claire pour chacun des 7P.
- ✓ Outils promotionnels alignés avec les valeurs durables.
- ✓ Politique de prix cohérente et justifiée.
- ✓ Circuits de distribution adaptés au message écologique.
- ✓ Preuves de l'engagement environnemental visibles et documentées.



## Zoom sur Éco-Cycle Solutions

Notre marketing vert est intégré à chaque "P" :

- **Produit** : le bac "Éco-Compost+" est éco-conçu (plastique recyclé, faible consommation), compact et connecté.
- **Prix** : positionné Premium (249€ le bac, 9.99€/mois l'abonnement) pour refléter l'innovation et la valeur durable.
- **Place** : distribution via notre e-commerce et des magasins bio/éco-responsables, privilégiant les circuits courts.
- **Promotion** : communication transparente sur l'impact, via les réseaux sociaux, influenceurs "zéro déchet" et participation à des salons verts.
- **Personnes** : équipe passionnée par l'environnement et formée aux pratiques durables.
- **Processus** : production optimisée (faible consommation d'énergie) et livraison avec transporteurs engagés.
- **Preuves matérielles** : vise les labels B Corp et Écolabel, avec partage des chiffres d'impact.

Attention : Le risque de greenwashing (communication abusive ou mensongère sur les qualités écologiques) est permanent. Seule une communication transparente, étayée par des preuves tangibles (labels, données d'impact), permet de le prévenir et d'assurer la crédibilité de la démarche.



## 6. Plan de production et de vente

Le plan de production est **le passage du concept à la réalité**. Il décrit en détail comment les biens ou services seront fabriqués, stockés, livrés, tout en respectant les engagements écologiques. Tu dois expliquer les choix techniques (machines, matières premières, fournisseurs), la localisation des sites, la logistique, la consommation d'énergie, la gestion de l'eau, la prévention de la pollution, etc.

Tu dois aussi présenter **un plan de vente prévisionnel**, produit par produit, mois par mois, en lien avec ton étude de marché. Ce plan permet d'anticiper les besoins en production, les flux logistiques et les revenus.



### Zoom sur Éco-Cycle Solutions

La production d'Éco-Cycle Solutions se fera via une usine partenaire en Tunisie, utilisant 80% de plastique recyclé localement. Nos processus sont optimisés pour minimiser les déchets et la consommation d'énergie, avec un objectif de zéro déchet de production et une conception modulaire pour la réparabilité. Les livraisons seront assurées par des transporteurs à faible empreinte carbone. Le plan de vente prévisionnel cible 350 unités par mois d'ici la fin de la première année, générant un chiffre d'affaires significatif.

### Checklist

- ✓ Processus de production complet et détaillé.
- ✓ Technologies et matériaux écologiques utilisés.
- ✓ Gestion des déchets et économie des ressources planifiées.
- ✓ Plan de vente aligné avec la capacité de production.
- ✓ Modes de livraison propres ou optimisés.

## 7. Organisation et ressources humaines

L'organisation d'une entreprise est un facteur clé de réussite. Pour une entreprise verte, cette organisation doit être conçue de manière à incarner les valeurs de durabilité, d'équité et de coopération. Cette section doit décrire la structure hiérarchique (à l'aide d'un organigramme), les responsabilités de chacun, ainsi que les profils et compétences requis.

Les entreprises écologiques ont souvent besoin de compétences techniques spécifiques (éco-conception, gestion des ressources naturelles, normes environnementales, comptabilité carbone...), mais aussi de savoir-être liés à l'engagement écologique : coopération, conscience environnementale, capacité à innover, communication responsable, etc. Le plan doit aussi préciser comment tu comptes recruter, motiver, former et faire évoluer ton équipe, tout en assurant des conditions de travail respectueuses de l'humain : bien-être, sécurité, diversité, inclusion, égalité des genres.



### Zoom sur Éco-Cycle Solutions

L'organisation d'Éco-Cycle Solutions sera agile et collaborative, avec Aymen (PDG) et Melek (CTO) en tête, appuyés par des responsables Marketing et Commercial. Nous recrutons des profils experts en IoT, éco-conception et communication responsable. Notre politique RH favorise l'égalité, le bien-être au travail, et des formations continues sur l'économie circulaire, pour une culture d'entreprise alignée avec nos valeurs écologiques.

### Checklist

- ✓ Organigramme clair et structuré.
- ✓ Description des postes et compétences nécessaires.
- ✓ Plan de recrutement et de formation intégré.
- ✓ Politique RH inclusive, équitable, responsable.
- ✓ Dispositifs de santé, bien-être et sécurité au travail prévus.

## 8. Conformité réglementaire

Aucune entreprise ne peut fonctionner durablement sans se conformer aux lois. Pour les entreprises vertes, la conformité réglementaire ne concerne pas uniquement les règles générales du commerce (fiscalité, assurance, sécurité sociale...), mais aussi les normes environnementales spécifiques. Tu dois donc indiquer toutes les taxes à prévoir, les permis à obtenir

(ex. : autorisation d'exploitation, permis d'utilisation de l'eau, permis de gestion des déchets, licence d'émission), ainsi que les obligations environnementales applicables à ton secteur ou ton activité. Par ailleurs, certaines activités peuvent exiger une évaluation d'impact environnemental, un plan de gestion environnementale ou une déclaration de conformité à la législation environnementale locale.



### Zoom sur Éco-Cycle Solutions

Éco-Cycle Solutions respectera toutes les réglementations fiscales et sociales, ainsi que les normes environnementales spécifiques.

Nous nous conformerons aux obligations de la filière DEEE (Déchets d'Équipements Électriques et Électroniques) et aux directives RoHS/REACH. Une veille réglementaire constante et des audits réguliers assureront notre conformité et crédibiliseront notre démarche.

### Checklist

- ☑ Toutes les taxes et obligations fiscales identifiées.
- ☑ Permis et licences environnementales répertoriés.
- ☑ Éventuelles études d'impact prévues ou réalisées.
- ☑ Règles sociales et assurances respectées.
- ☑ Stratégie de mise en conformité documentée.

## 9. Analyse du cycle de vie (ACV)

L'analyse du cycle de vie (ACV) est une méthode d'évaluation rigoureuse qui permet de **mesurer les impacts environnementaux d'un produit ou d'un service sur l'ensemble de son existence**, de l'extraction des ressources jusqu'à sa fin de vie. Dans cette section, il s'agit de présenter un schéma simple ou un résumé de ton ACV, en décrivant :

- Les matières premières utilisées
- L'énergie et l'eau consommées
- Les émissions produites
- Les déchets générés
- Les impacts pendant l'usage (consommation, émissions...)
- La manière dont le produit est éliminé ou recyclé.

Tu peux inclure des **estimations quantitatives** (ex. : kg de CO<sub>2</sub> évités, litres d'eau économisés, % de matériaux recyclés). Cela renforcera la crédibilité de ton projet et facilitera la communication avec des investisseurs ou partenaires techniques.



### Zoom sur Éco-Cycle Solutions

Une ACV simplifiée montre que l'impact le plus positif de l'Éco-Compost+ est la **réduction des biodéchets de 80% par foyer**, évitant l'équivalent de ~100 kg CO<sub>2</sub>eq/an par unité.

Nous optimisons chaque étape : approvisionnement en **plastique recyclé** (objectif 100%), production économe en énergie, et recyclage en fin de vie. L'ACV est notre outil pour une amélioration continue de notre empreinte environnementale.

## Checklist

- ☑ ACV globale réalisée ou en cours.
- ☑ Impacts mesurés à chaque étape (production, usage, fin de vie).
- ☑ Données chiffrées ou estimations disponibles.
- ☑ Schéma clair du cycle intégré au plan.
- ☑ Améliorations prévues à partir de l'analyse.

## 10. Certification environnementale ou écolabel

Les certifications environnementales (ISO 14001, Écolabel Européen, FSC, GOTS, B Corp...) sont **des garanties officielles** de la performance écologique ou sociale d'un produit, d'un processus ou d'une organisation. Elles offrent de nombreux avantages : différenciation marketing, accès à de nouveaux marchés, renforcement de la confiance, conformité à des appels d'offres.

Dans ton **plan d'affaires**, tu dois indiquer :

- Les certifications que tu vises ou as obtenues ;
- Les étapes pour les obtenir (audit, formation, mise à niveau)
- Les coûts et les délais associés
- Leur apport en termes de crédibilité et de visibilité.



### Zoom sur Éco-Cycle Solutions

Éco-Cycle Solutions vise activement les certifications B Corp et l'Écolabel Européen. Ces labels attestent de notre performance sociale et environnementale globale, ainsi que de l'exigence de notre produit sur tout son cycle de vie. Ces certifications sont un investissement stratégique (estimé à 30000 TND pour B Corp et 20000 TND pour l'Écolabel sur 12-18 mois) pour renforcer notre crédibilité et notre différenciation marketing.

### Checklist

- ☑ Liste des certifications identifiées.
- ☑ Calendrier de mise en œuvre.
- ☑ Budget associé estimé.
- ☑ Communication prévue autour des labels.
- ☑ Partenaires d'accompagnement identifiés.

Les informations détaillées relatives aux certifications, incluant le mapping des certifications vertes et durables sont visibles dans la section certifications de la plateforme GreenGate : [www.greengate.tn](http://www.greengate.tn)

## 11. Calcul des coûts et des prix

Cette section détaille **tous les coûts nécessaires au fonctionnement de ton entreprise** et t'aide à définir **un prix de vente viable**, aligné avec ta stratégie. Les coûts doivent être divisés en :

- Coûts directs : matières premières, main-d'œuvre, transport
- Coûts indirects : loyer, énergie, communication, outils
- Coûts spécifiques verts : équipements écologiques, audits environnementaux, labels

Le calcul du prix de vente doit intégrer ces coûts, mais aussi la marge souhaitée, la perception de valeur par les clients, la concurrence et les économies générées (ex. : moins de gaspillage, durée de vie plus longue).



### Zoom sur Éco-Cycle Solutions

Le coût de revient unitaire du bac "Éco-Compost+" est estimé à environ 300 TND, incluant les matières premières (plastique recyclé), la main-d'œuvre et les coûts verts spécifiques. Notre prix de vente de 800 TND pour le bac et 30 TND/mois pour l'abonnement justifie l'innovation, l'écoconception et la valeur environnementale, permettant une marge saine pour réinvestir dans notre démarche durable.

### Checklist

- ☑ Coûts directs, indirects et spécifiques détaillés.
- ☑ Méthode de calcul du coût de revient expliquée.
- ☑ Prix de vente justifié par la valeur écologique.
- ☑ Rentabilité estimée par produit ou service.
- ☑ Outils comptables ou tableaux utilisés.

## 12. Planification financière

Un bon plan d'affaires ne suffit pas sans une planification financière rigoureuse. Dans cette section, tu dois démontrer que ton projet est **économiquement viable**, même si ses objectifs sont également écologiques ou sociaux.

Deux tableaux sont essentiels :

- **Le plan de rentabilité**, qui indique les revenus, les charges et le bénéfice ou perte attendus sur 12 mois.

- **Le plan de trésorerie**, qui montre les flux mensuels d'entrée et de sortie d'argent (cash flow), et identifie les besoins de liquidité.

Ces documents doivent être basés sur des hypothèses réalistes (croissance, saisonnalité, délai de paiement des clients...). N'hésite pas à construire plusieurs scénarios : optimiste, réaliste, prudent.



### Zoom sur Éco-Cycle Solutions

Notre plan de rentabilité prévoit un chiffre d'affaires annuel de 647 280 € dès la première année, avec un résultat net avant impôt positif de 101 880 €. Le seuil de rentabilité est estimé à 130 unités/mois. La trésorerie est gérée prudemment, et le scénario réaliste montre une autonomie financière après le 4ème mois. Des indicateurs clés comme la marge brute et le coût d'acquisition client seront suivis rigoureusement.

### Checklist

- ☑ Plan de rentabilité sur 12 mois.
- ☑ Plan de trésorerie détaillé par mois.
- ☑ Hypothèses expliquées et justifiées.
- ☑ Indicateurs de suivi proposés (marge, seuil de rentabilité...).
- ☑ Scénarios de variation anticipés.

### 13. Capital de départ nécessaire

Le capital de départ nécessaire détermine le montant total nécessaire pour lancer ton entreprise : équipements, stocks, salaires, locaux, outils numériques, communication, etc. Elle doit inclure les coûts spécifiques liés à l'écologisation : certification, expertise, matériaux durables, etc.



#### Zoom sur Éco-Cycle Solutions

Le capital de départ total nécessaire est de 240 000 €, incluant 33 000 € en investissements (R&D, équipements, dépôt de brevet) et 207 000 € pour le fonds de roulement sur les 6 premiers mois (salaires, production, marketing). Les fondateurs apporteront 80 000 € en numéraire et nature.

#### Checklist

- ✓ Liste complète des besoins matériels et humains.
- ✓ Chiffrage global du capital initial.
- ✓ Détail entre investissement et trésorerie.
- ✓ Coûts spécifiques verts intégrés.
- ✓ Apport personnel identifié.

### 14. Estimation du soutien nécessaire

Enfin, tout projet a besoin de ressources complémentaires, qu'elles soient financières ou non financières. Cette section identifie les types de soutien dont tu auras besoin pour réussir ton projet.

Cela peut inclure :

- Financements : prêts, subventions, investisseurs à impact
- Appuis techniques : incubateurs, accélérateurs, experts
- Formation : développement personnel, compétences commerciales, écologiques
- Réseautage : accès à des partenaires, à des acheteurs, à des territoires

Cette section est aussi l'occasion de montrer que tu as une vision stratégique de ton écosystème.



## Zoom sur Éco-Cycle Solutions

Nous recherchons 160 000 € de financements extérieurs, incluant **80 000 € en prêts bancaires/d'honneur et 50 000 € auprès d'investisseurs à impact**, complétés par 30 000 € de subventions. Nous visons également un accompagnement par des incubateurs Greentech pour le mentorat et le réseau, ainsi que des partenariats avec des laboratoires universitaires pour notre R&D.

## Checklist

- ✓ Financement extérieur recherché chiffré.
- ✓ Partenaires d'accompagnement identifiés.
- ✓ Besoins de formation précisés.
- ✓ Objectifs de mise en réseau définis.
- ✓ Plan d'action pour mobiliser ces soutiens.

L'élaboration d'un Business Plan Vert solide constitue la pierre angulaire de votre projet entrepreneurial. Véritable document stratégique, il fait à la fois office de feuille de route pour structurer votre activité et de levier essentiel pour convaincre les financeurs — un enjeu au cœur du prochain chapitre.

## Continuez sur votre lancée !

### Redirection pratique

<https://greengate.tn/rapport>

# Financer

## Votre entreprise verte

**Bravo, vous avez terminé la partie précédente !**

Nous abordons à présent une nouvelle section dédiée au financement de l'entreprise verte. Elle vous permettra d'approfondir votre compréhension des mécanismes de financement et des différentes sources de capital, en fonction des phases de développement de votre projet.

# 05

## Qu'est-ce qu'on entend par financement vert ?

### Voici les principaux stades d'une éco-entreprise

Le financement des startups, y compris des startups vertes, en capital-risque se fait souvent selon la même nomenclature en "séries", chaque série correspondant à une étape de maturité et à des besoins financiers croissants.

### Identifier le stade d'avancement de votre startup ou éco-entreprise

Avant de chercher du financement ou de l'accompagnement, il est essentiel d'identifier le stade d'avancement de votre startup ou éco-entreprise.

### Voici les principaux stades d'une éco-entreprise :

Stade	Définition
<b>Idéation</b>	Vous avez <b>une idée de projet vert</b> (solution éco-responsable, produit durable, service écologique), mais elle n'est pas encore formalisée. C'est une phase d'exploration, d'intuition, et de premières recherches.
<b>Pré-amorçage</b>	Vous commencez à travailler sur <b>un prototype ou un plan d'affaires</b> . Vous testez l'idée, réalisez une étude de faisabilité.
<b>Amorçage</b>	Vous avez développé <b>un produit minimum viable (MVP)</b> et commencé à tester sur un petit marché. Vous cherchez des clients et affinez votre modèle.
<b>Croissance</b>	Votre produit/service est validé. Vous avez des clients et vous cherchez à vous développer à plus grande échelle.
<b>Maturite / Industrialisation</b>	Vous préparez une scalabilité importante, une levée de fonds significative ou une industrialisation de votre processus.

## Voici les principaux stades d'une startup :

Stade	Définition
<b>Idéation</b>	Phase initiale de conceptualisation où l'entrepreneur valide l'opportunité de marché, définit la proposition de valeur et réalise une première étude de faisabilité. Il élabore le Business Model Canvas et valide des hypothèses clés.
<b>Pré-seed</b>	Phase de structuration du projet avec développement d'un prototype fonctionnel ou preuve de concept (PoC). Recherche de product-market fit initial, élaboration du business plan et premiers pitches auprès d'investisseurs angels ou incubateurs. Levée de fonds souvent en capital d'amorçage ou subventions.
<b>Seed</b>	Développement du MVP (Minimum Viable Product), lancement commercial sur un segment pilote, acquisition des premiers clients et validation du modèle économique. Mise en place des KPI (Key Performance Indicators) et premières itérations produit. Levée de fonds seed auprès de business angels, fonds VC early stage ou plateformes de crowdfunding.
<b>Early Stage</b>	Phase d'accélération commerciale et opérationnelle, optimisation du produit, scaling initial sur le marché national, renforcement de l'équipe et structuration interne. Focus sur la croissance organique et/ou par acquisition. Préparation des levées de fonds série A.
<b>Croissance</b>	Phase d'hyper-croissance avec scaling rapide des opérations, expansion géographique ou sectorielle, développement des canaux de distribution et amélioration continue des process internes. Levée de fonds série A/B pour financer cette phase.
<b>Expansion</b>	Industrialisation et internationalisation, consolidation de la position de marché, diversification des produits/services et optimisation de la rentabilité. Levées de fonds late stage (série C+), éventuellement partenariats stratégiques ou entrée en bourse envisagée.

## Sortie

Stratégies de sortie telles que fusion-acquisition (M&A), introduction en bourse (IPO) ou rachat par des investisseurs stratégiques.  
Objectif : maximiser le retour sur investissement pour les actionnaires et fondateurs.

Il est aussi utile de comprendre les “séries” de financement qui décrivent l'évolution des besoins et des investisseurs à chaque étape du cycle de vie d'une startup.

## Comprendre les Séries de Financement

Le financement des startups en capital-risque se fait souvent en « séries » correspondant à des étapes de maturité et de besoins croissants :

### Seed (amorçage / pré-amorçage)

Financement initial pour valider l'idée et lancer le produit ou service. Sert à construire un MVP (produit minimum viable) et tester le marché. Montants modestes, souvent apportés par Business Angels, fonds seed, ou subventions.

### Série A

Premier tour de financement institutionnel important. L'entreprise a un produit validé, des premiers clients, et cherche à accélérer sa croissance commerciale, structurer son équipe et ses opérations.

### Série B

Financement destiné au “scaling” (mise à l'échelle). L'objectif est d'élargir significativement le marché, recruter massivement, renforcer la production ou les services.

### Série C

Expansion internationale ou diversification. Montants plus élevés. Permet d'entrer sur de nouveaux marchés, d'acquérir d'autres entreprises, ou de lancer de nouvelles lignes de produits.

### Séries D et suivantes (Later Stage)

Tours avancés pour industrialisation lourde, acquisitions stratégiques ou préparation d'une entrée en Bourse (IPO). Attestent d'une forte maturité du modèle économique.

Le financement d'une entreprise verte, quel que soit son stade de développement, fait appel aux mêmes mécanismes que ceux d'une entreprise "classique", mais ces outils sont souvent utilisés et adaptés avec des spécificités écologiques claires.

### Financement en phase d'Idéation / Pré-Amorçage

Mécanisme	Définition
<b>Microfinance</b>	Petits crédits pour tester ou débiter un projet écologique, souvent sans garantie.
<b>Concours à idées / Challenges verts</b>	Appels à projets avec dotation financière pour l'innovation verte.
<b>Subventions d'innovation</b>	Aides non remboursables pour la recherche ou R&D écologique.
<b>Love Money</b>	Financement informel par l'entourage (famille, amis).
<b>Épargne personnelle</b>	Autofinancement par le porteur de projet.
<b>Incubateurs</b>	Structures offrant accompagnement + financement initial pour projets naissants.

### Financement en phase d'amorçage

Mécanisme	Description
<b>Business Angels</b>	Investisseurs privés qui investissent en capital dans les startups à impact, souvent avec accompagnement, réseau, et expertise.

<b>Subventions publiques</b>	Aides spécifiques à l'innovation écologique, parfois attribuées sous forme de prime au démarrage de projets.
<b>Accélérateurs</b>	Programmes intensifs offrant financement et mentorat aux startups, en échange d'une part du capital.
<b>Fonds d'amorçage (VCs seed)</b>	Fonds de capital-risque investissant dans des startups précoces à fort potentiel.

## Financement en phase de croissance

<b>Mécanisme</b>	<b>Description</b>
<b>Fonds à impact environnemental</b>	Fonds d'investissement ciblant les entreprises à fort impact écologique.
<b>Financement bancaire vert</b>	Prêts classiques avec conditions spéciales pour projets verts.
<b>Leasing vert</b>	Location avec option d'achat pour matériel écologique.
<b>Lignes de crédit vertes</b>	Montants réservés par des fonds à travers les banques locales aux projets durables.
<b>Fonds VC intermédiaires</b>	Investissement en capital pour startups en scaling (séries A/B).

1 Ce sont des prêts classiques mais avec taux d'intérêt réduits, durée de remboursement plus longue, apport personnel plus faible, période de grâce possible et accompagnement technique, spécialement pour financer des projets à impact environnemental (énergies renouvelables, efficacité énergétique, dépollution).

**Fonds de croissance (Growth VC)**

Financement pour accélération commerciale et internationale (séries C+).

### Financement en phase de maturité

Mécanisme	Description
<b>Fonds VC avancés (Later Stage)</b>	Investissements pour scaling industriel ou pré-IPO (séries D+).
<b>Introduction en Bourse (IPO)</b>	Levée de fonds via marché boursier ; validation de la maturité.
<b>Dette senior / Obligations vertes</b>	Prêts à long terme ou émissions d'obligations pour projets durables.

### Financement des PME par stade de développement

Stade	Définition
<b>Création</b>	L'entreprise vient d'être lancée, tout est à construire.
<b>Démarrage</b>	Premières opérations commerciales, recherche de stabilité.
<b>Croissance</b>	Période d'accélération et de structuration.
<b>Consolidation</b>	Stabilisation de l'activité et amélioration de la rentabilité.
<b>Maturité</b>	Entreprise bien établie, recherche de nouveaux relais de croissance.

Stade de développement	Besoins estimés	Type de financement	Sources de financement
<b>Création</b>	0 à 100 KDT	-Fonds propres -Aides publiques -Microcrédits	-Épargne personnelle -Famille & amis -Programmes d'aide (ex. APII, BFPME, etc.)
<b>Lancement</b>	100 à 300 KDT	-Crédit bancaire -Subventions	-Banques -Programmes étatiques -Coopératives
<b>Croissance</b>	300 à 1 000 KDT	-Crédit d'investissement -Crédit de trésorerie	-Banques -Société de leasing -BFPME -SICAR locales
<b>Consolidation / Expansion</b>	1 000 à 3 000 KDT	-Fonds propres renforcés -Partenariats	-Apports des associés -Banques -SICAR -Investisseurs privés
<b>Maturité / Diversification</b>	> 3 000 KDT	-Crédit bancaire structuré -Private equity	-Banques -Fonds d'investissement (ex. CDC, UGFS) -Bourse ( le cas échéant )

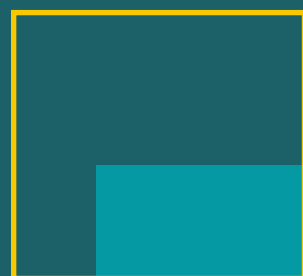


Vous avez désormais identifié les sources de financement potentielles pour chaque stade de maturité de votre projet. C'est en alignant ces sources avec vos besoins que vous assurerez l'impact durable de votre initiative.

## Opportunité de développement

---

**Bravo, vous avez terminé la partie précédente !** Nous vous invitons maintenant à découvrir une nouvelle section dédiée aux opportunités pour les produits et services verts en Tunisie. Elle vous permettra d'approfondir vos connaissances, d'identifier les marchés porteurs et de mieux connaître les principales structures d'accompagnement.



L'accompagnement est une composante clé pour structurer, tester, faire croître et pérenniser un projet à impact environnemental. Ce soutien varie selon le stade de maturité de l'initiative et peut prendre plusieurs formes : formation, mentorat, conseil, mise en réseau, ou accès à des experts spécialisés.

## 6.1 opportunités de marché

**Périodes d'accompagnement typiques (détaillées) :**

**Incubateurs verts** : accompagnement de 6 à 12 mois. Idéal pour mûrir l'idée, valider son impact environnemental, construire un business model durable et lancer le projet sur le marché.

**Accélérateurs** : programmes plus courts et intensifs, de 3 à 6 mois, conçus pour des startups déjà créées qui veulent structurer leur croissance, lever des fonds ou se développer rapidement.

**Espaces de coworking à impact** : formule flexible et à la carte (journée, semaine, abonnement mensuel ou annuel), favorisant la collaboration et le réseautage à tout moment du cycle entrepreneurial.

**Programmes universitaires / FabLabs** : durée généralement alignée sur le calendrier académique (3 à 6 mois par semestre ou année), permettant l'accompagnement de projets étudiants, le prototypage rapide et l'accès à des concours.

**ONGs et projets pilotes** : durées très variables, de quelques semaines à plusieurs mois selon le type de soutien (sensibilisation, mini-financements, validation terrain).



### Idéation & Pré-Amorçage

**Objectif** : formaliser l'idée, valider sa pertinence environnementale et socio-économique.

#### Structures d'accueil :

Structure	Définition	Services proposés
<b>Incubateurs verts</b>	Accompagnent les idées naissantes avec un focus environnemental.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formations initiales (éco-conception, modèle économique)</li> <li>• Coaching de validation d'idée</li> <li>• Orientation réglementaire / PI</li> <li>• Mise en réseau</li> </ul>
<b>Espaces de coworking à impact</b>	Espaces de travail collaboratifs axés sur la durabilité.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Partage de ressources</li> <li>• Ateliers d'échange d'idées</li> <li>• Animation communautaire durable</li> </ul>
<b>Programmes universitaires / FabLabs</b>	Projets pédagogiques dans les établissements d'enseignement supérieur.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encadrement académique</li> <li>• Prototypage rapide</li> <li>• Accès à des concours étudiants</li> <li>• Coaching entrepreneurial</li> </ul>
<b>Pépinières d'entreprises</b>	Structures d'accueil et d'accompagnement destinées à aider les jeunes entrepreneurs et diplômés à concrétiser leurs projets innovants	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hébergement, appui logistique et suivi stratégique</li> <li>• Services mutualisés pour soutenir la croissance durable du projet.</li> </ul>
<b>ONGs et projets pilotes</b>	Organisations apportant soutien à des idées citoyennes ou environnementales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sensibilisation</li> <li>• Mini-financements</li> <li>• Accès à des communautés locales</li> <li>• Validation de terrain</li> </ul>

## Amorçage

**Objectif :** construire un MVP (produit minimum viable), tester le marché, rechercher ses premiers partenaires.

### Structures :

Structure	Définition	Services proposés
<b>Accélérateurs verts</b>	Programmes intensifs pour structurer l'offre, affiner le business model.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Mentorat régulier ; Coaching en stratégie / RSE ; Préparation à la levée de fonds ; Accès à des investisseurs / clients pilotes</li></ul>
<b>Living Labs</b>	Espaces d'expérimentation collaborative.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Test grandeur nature</li><li>- Co-développement produit avec usagers - Mesure d'impact préliminaire</li><li>- Accès à des partenaires publics ou privés</li></ul>

## Croissance & Expansion

**Objectif :** structurer l'activité, accélérer la traction, industrialiser, étendre à l'international.

### Structures :

Structure	Définition	Services proposés
<b>Pépinières d'entreprises</b>	Structures d'hébergement post-crétion avec appui logistique et stratégique.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aide à la gestion RH et financière</li><li>- Suivi de croissance</li><li>- Formations spécifiques</li></ul>
<b>Hubs d'innovation verte</b>	Réseaux d'acteurs pour l'accélération de l'innovation environnementale.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Mise en relation intersectorielle</li><li>- Accès aux clusters et salons pro</li><li>- Financements collaboratifs</li><li>- Appui R&amp;D</li></ul>

## Pour aller plus loin :

Pour une vue plus approfondie ou pour trouver d'autres structures d'accompagnement, consultez le répertoire des acteurs disponible ici : <https://greengate.tn/actors>

## 6.3 Accès aux Experts de l'Économie Verte en Tunisie

En complément des structures d'appui classiques, il est important de distinguer deux grandes catégories d'experts indispensables pour accompagner les projets verts :

### 1. Les experts moraux

Il s'agit d'acteurs reconnus pour leur légitimité institutionnelle, scientifique ou éthique, qui apportent au projet une crédibilité, une caution intellectuelle et une reconnaissance formelle. Leur rôle est d'orienter les choix stratégiques, de valider les grandes orientations, d'assurer la conformité aux cadres normatifs, éthiques ou réglementaires, et de renforcer la confiance des partenaires, financeurs et parties prenantes.

**Exemples** : institutions publiques, organismes de régulation, instances scientifiques, universités, experts académiques de référence, organisations professionnelles.

#### Rôle principal :

- Valider la pertinence environnementale et scientifique.
- Proposer des solutions techniques innovantes.
- Réaliser des diagnostics et études réglementaires.
- Accompagner l'ingénierie de projet.

## 2. Les experts physiques

Ce sont des experts scientifiques, techniques et des bureaux d'études qui interviennent de manière opérationnelle et concrète dans la mise en œuvre du projet. Ils fournissent une expertise pointue, des analyses techniques, des validations scientifiques et des recommandations pratiques. Leur contribution se traduit notamment par la recherche appliquée, la conception et le test de prototypes, les études de faisabilité, ainsi que l'accompagnement technique et réglementaire.

**Exemples** : laboratoires universitaires et privés, centres techniques publics, bureaux d'études spécialisés.

### Rôle principal :

- Conseiller sur les bonnes pratiques du secteur.
- Soutenir la stratégie opérationnelle et commerciale.
- Partager leur expérience terrain et réseau.

### Choix des experts : un équilibre à trouver

La réussite d'un projet vert dépend souvent d'une bonne articulation entre ces deux types d'expertise :

- Les experts moraux garantissent la rigueur scientifique, technique et réglementaire.
- Les experts physiques apportent l'expérience terrain, le savoir-faire métier et l'accompagnement stratégique.

Le choix de mobiliser l'un ou l'autre (ou les deux) dépendra des besoins spécifiques du projet, de la phase de développement, du budget et du secteur ciblé. En résumé, combiner expertise technique et expérience terrain est un levier clé pour assurer la durabilité et l'impact positif des projets dans l'économie verte tunisienne.

## Critères pour choisir un mentor

Critère clé	Description Détaillée	Enjeux
1. Domaine d'excellence sectorielle	<b>Expertise sectorielle et expérience métier.</b> Connaissance approfondie du secteur vert (Énergies renouvelables, Économie circulaire, Agriculture durable, etc.).	Assurer des conseils pertinents et ancrés dans la réalité du marché.
2. Compétences stratégiques & R.O.I.	<b>Accompagnement stratégique.</b> Capacité à conseiller sur le modèle économique, la stratégie commerciale, la levée de fonds et la conformité réglementaire.	Structurer la croissance et garantir la pérennité du projet.
3. Réseau et opportunités	<b>Réseau professionnel établi.</b> Un carnet d'adresses pertinent pour faciliter les mises en relation avec des investisseurs, partenaires clés ou institutions.	Débloquer rapidement des opportunités de financement et de collaboration.
4. Alignement (Projet-Expert)	<b>Adéquation thématique et stade du projet.</b> L'expert doit correspondre aux enjeux précis et au niveau d'avancement spécifique du projet.	Optimiser l'efficacité du mentorat et la pertinence des conseils.
5. Capacité de transmission	<b>Compétences en coaching et pédagogie.</b> Aptitude à transmettre son savoir et à accompagner efficacement le porteur de projet.	Favoriser l'autonomie et la montée en compétence du porteur de projet.
6. Engagement et temporalité	<b>Disponibilité et implication durable.</b> L'expert doit pouvoir s'investir sur la durée nécessaire et selon les besoins spécifiques du projet.	Garantir un suivi régulier et une relation de confiance solide.
7. Conditions financières	<b>Budget disponible et honoraires.</b> Généralement, des honoraires variables selon la notoriété et l'expérience du mentor.	Définir un cadre financier clair et adapté aux ressources du projet.

## 6.4 Astuces pour intégrer les programmes de soutien

### FICHE TECHNIQUE : OPTIMISER VOTRE CANDIDATURE

#### Check-list Pré-Candidature : 3 Étapes Cruciales

Étape	Action Clé	Objectif stratégique
1. Analyse des Critères	Lire en détail les conditions d'éligibilité (maturité, secteur, modèle économique) du programme.	Assurer la compatibilité et éviter un rejet immédiat du programme.
2. Adaptation du Dossier	<b>Personnaliser</b> la candidature pour répondre précisément aux attentes et à la mission spécifique du programme.	Démontrer une compréhension et un alignement total avec la structure de soutien.
3. Préparation des Livrables	Rassembler et finaliser tous les documents exigés (Pitch Deck, Executive Summary, Business Plan, POC).	Professionaliser l'approche et gagner en crédibilité.

#### Les 4 Livrables Essentiels

Document	Définition & Rôle	Utilisation
Pitch Deck	Présentation visuelle (diapositives) rapide et convaincante (max. 10-15 slides) du projet.	Première approche auprès d'investisseurs, partenaires ou jurys.
Executive Summary	Résumé synthétique (1 à 2 pages) et percutant du projet ou du Business Plan.	Capter l'attention des décideurs et donner une vue d'ensemble claire.
Business Plan	Document complet décrivant en détail les objectifs, l'analyse du marché, la stratégie, le plan opérationnel et les prévisions financières.	Planifier le développement et convaincre les parties prenantes.
Prototype / POC	Preuve d'Ouvrabilité Concrète ou modèle préliminaire du produit/service.	Démontrer la faisabilité technique et valider la solution avant un investissement majeur.

## 1. Application : recherche de soutien pour une entreprise fictive

Prenons l'exemple d'une entreprise fictive : une start-up qui développe un capteur intelligent pour l'optimisation de l'irrigation agricole.

Objectif de l'Entreprise Fictive	Critère de l'Expert/ Programme Recherché	Exemple de Structure de Soutien
Valider le modèle économique et lever des fonds d'amorçage.	Expertise en AgriTech ou Green Tech; réseau d'investisseurs spécialisés.	Un incubateur sectoriel (ex : un incubateur spécialisé, ou un programme d'accélération axé sur l'agriculture durable).
Besoin d'aide sur la stratégie de commercialisation B2B et la conformité aux normes européennes.	Compétences en stratégie commerciale B2B et en réglementation européenne (ex: RSE).	Un mentor expérimenté ayant déjà lancé un produit technologique sur le marché agricole européen.

## 2. Simulation : structurer son Pitch de candidature

Un pitch efficace doit être un voyage narratif. Utilisez la structure ci-dessous pour créer un argumentaire clair et percutant :

Bloc du Pitch	Question Clé	Contenu Attendu (Exemple Fictif)
Problème	Quel problème réel résolvez-vous ?	Les agriculteurs perdent 40% de l'eau d'irrigation à cause d'une gestion manuelle et peu précise.
Solution	Quelle est votre proposition de valeur innovante ?	Notre Capteur VÉGÉTAL analyse en temps réel les besoins du sol, réduisant la consommation d'eau de 35%.

<b>Marché</b>	Quelle est la taille de votre marché cible ?	5 millions d'exploitations agricoles en Europe, soit un marché potentiel de \$10 milliards.
<b>Modèle Économique</b>	Comment générez-vous des revenus ?	Abonnement annuel (SaaS) pour la plateforme logicielle et vente du matériel (capteur).
<b>Équipe</b>	Pourquoi êtes-vous les mieux placés ?	Une équipe mixte : un ingénieur en IA spécialisé en agronomie et un expert commercial B2B.
<b>Impact</b>	Quel est l'impact social/environnemental visé ?	Économie de milliards de litres d'eau annuellement et augmentation des rendements de 10%.
<b>Besoins</b>	Que cherchez-vous dans ce programme ?	Accès à votre réseau d'investisseurs AgriTech et un coaching sur notre go-to-market européen.

En comprenant les opportunités de marché et en utilisant les structures d'accompagnement présentées, vous mettez toutes les chances de votre côté pour accélérer la croissance de votre startup verte. La dernière étape, et non la moindre, est de prouver votre valeur par le calcul d'impact.

**Continuez sur votre lancée !**

**Redirection pratique**

<https://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/doc.asp?mcat=16&mrub=203>

# Évaluation D'impact

---

**Bravo, vous avez terminé la partie précédente !**

Nous allons maintenant découvrir une nouvelle section qui vous permettra d'enrichir vos connaissances à propos de l'évaluation d'impact, en vous dotant des outils nécessaires pour évaluer et valoriser la performance environnementale de votre projet.

# 07

S'engager dans l'entrepreneuriat vert implique bien plus que de bonnes intentions : cela suppose de mesurer, comprendre et améliorer l'impact environnemental de son activité. Pour accompagner les entrepreneurs dans cette démarche, le projet Greenov'i a développé Greenmeter, un outil d'évaluation de l'impact environnemental des entreprises, accessible en ligne. Dans le cadre de ce guide, Greenmeter est présenté comme un outil de référence pour aider les porteurs de projet et les entreprises à structurer leur démarche environnementale et à passer de l'intuition à l'action.

## 7.1 Qu'est-ce que Greenmeter ?

Greenmeter est une plateforme digitale qui permet aux entrepreneurs, startups et PME d'évaluer leur impact environnemental de manière simple, structurée et contextualisée.

Conçu pour répondre aux réalités des entreprises tunisiennes, l'outil propose une première lecture claire de la performance environnementale d'une activité, quel que soit son stade de maturité. Greenmeter s'inscrit dans une logique pédagogique et opérationnelle : il ne s'agit pas seulement de mesurer, mais surtout de comprendre où agir et comment progresser.

## 7.2 Comment fonctionne Greenmeter ?

L'utilisation de Greenmeter se fait en quelques étapes :

### 1. Création du profil de l'entreprise

L'utilisateur renseigne les informations clés sur son activité (secteur, taille, type de production ou de services, etc.).

### 2. Évaluation guidée de l'impact environnemental

À travers un questionnaire structuré, Greenmeter analyse différentes dimensions de l'impact environnemental : consommation de ressources, gestion des déchets, énergie, pratiques responsables, et autres leviers clés selon le secteur.

### 3. Analyse des résultats

L'outil génère une lecture synthétique de la performance environnementale de l'entreprise, mettant en évidence les points forts, les axes d'amélioration et les priorités d'action.

Orientation vers l'amélioration continue

Les résultats obtenus constituent une base de travail pour renforcer sa stratégie environnementale, ajuster ses pratiques et mieux structurer sa démarche durable.

## 7.3 Pourquoi utiliser Greenmeter dans son projet entrepreneurial ?

### Objectiver son impact environnemental

Greenmeter permet de passer d'une perception subjective à une évaluation structurée et argumentée.

### Gagner en crédibilité

Les résultats peuvent être mobilisés dans les échanges avec des partenaires, des structures d'accompagnement ou des financeurs sensibles aux enjeux environnementaux.

### Structurer une démarche responsable dès le départ

Pour les jeunes projets, Greenmeter est un excellent point d'entrée pour intégrer l'environnement au cœur du modèle économique.

### Un outil accessible et adapté au contexte local

Pensé pour être compréhensible et utile sans expertise technique préalable, Greenmeter tient compte des réalités économiques et environnementales tunisiennes.

## 7.4 À qui s'adresse Greenmeter ?

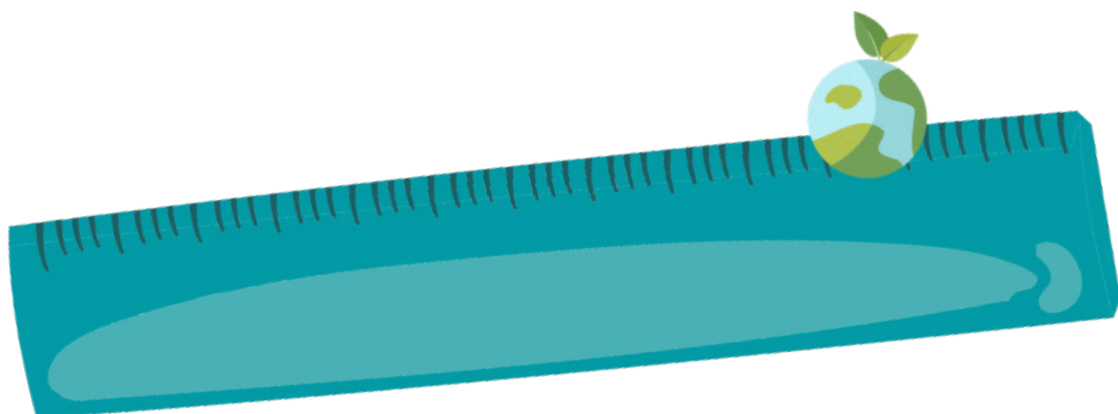
Greenmeter s'adresse aux porteurs de projets souhaitant intégrer l'impact environnemental dès la phase de conception, aux startups et PME cherchant à évaluer et améliorer leurs pratiques, aux entreprises engagées dans une transition écologique et désireuses de structurer leur démarche.

### Passez à l'action

L'évaluation de l'impact environnemental est une étape clé de l'entrepreneuriat vert. Greenmeter vous offre un point de départ concret pour mieux comprendre votre impact et orienter vos décisions.

### Accédez à Greenmeter et démarrez votre évaluation dès maintenant !

👉 [www.greenmeter.tn](http://www.greenmeter.tn)



# Conclusion

L'entrepreneuriat vert émerge comme un levier **stratégique et incontournable** pour la Tunisie, offrant une voie de développement économique qui concilie croissance, résilience sociale et durabilité environnementale. Face aux défis climatiques majeurs comme la rareté de l'eau et la dégradation des sols, les entreprises et startups vertes apportent des solutions concrètes pour une **transition écologique** réussie.

Ce guide, fruit d'une analyse approfondie et d'une démarche collaborative, a structuré le parcours de l'entrepreneur vert, de la conceptualisation à la recherche de financement, en passant par la maîtrise du cadre réglementaire. Il a mis en lumière l'importance d'intégrer une **proposition de valeur verte mesurable** au cœur du modèle d'affaires, en s'appuyant sur des modèles d'**économie circulaire** et les **Objectifs de Développement Durable (ODD)**.

Malgré le déficit de financement climatique et les obstacles structurels persistants, le pays dispose d'un **potentiel exceptionnel** en énergies renouvelables, d'une richesse de capital naturel et de mécanismes financiers innovants qui favorisent l'émergence de secteurs porteurs comme l'agriculture durable, l'éco-construction et la gestion de l'eau.

La réussite de ces projets repose sur une **approche systémique**, intégrant les quatre piliers de l'économie verte : le choix d'intrants respectueux, la durabilité des processus, la conception pour une consommation responsable, et une communication transparente. Enfin, l'accès aux **structures d'accompagnement** (incubateurs, accélérateurs) et à une **expertise pointue** (scientifique et terrain) est crucial pour structurer l'activité, garantir sa conformité et accélérer son impact.



*Ce document a été élaboré avec le soutien financier de l'Union européenne.  
Son contenu relève de la seule responsabilité d'Expertise France et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'Union européenne*