



START IT UP!

Édition internationale



PANORAMA

Mieux connaître
l'entrepreneuriat à
l'international

DÉCRYPTAGE

Le digital, un nouvel
allié pour entreprendre

L'ENTREPRENEURIAT AU FÉMININ
Portraits d'entrepreneuses



Quel-le
entrepreneur-euse
êtes-vous ?



SOMMAIRE

P.3
ÉDITO

P.4
MIEUX CONNAÎTRE
L'ENTREPRENEURIAT À
L'INTERNATIONAL

P.5
LE DIGITAL, UN NOUVEL ALLIÉ
POUR ENTREPRENDRE

P.6
CONSEILS D'ENTREPRENEUSES

P.7
LES PETITS CANARDS :
SUCCESS STORY À
L'AMÉRICAINNE

P.8
KOSMOPOLIA : ENTRE
BELGIQUE ET ESPAGNE

P.9
QUIZ : QUEL-LE
ENTREPRENEUR-EUSE
ÊTES-VOUS?

Édito

Tout quitter et se lancer. Qui n'a jamais rêvé de lancer son propre business et de vivre de sa passion ? L'entrepreneuriat est souvent décrit comme une aventure, un chemin semé d'opportunités à saisir, mais aussi d'embûches à surmonter. Il n'est pas fait pour tout le monde, et peut être à la fois synonyme de réussite et d'échec. Aujourd'hui à travers le monde, les entrepreneur·euses représentent 582 millions de personnes.

Certains font en plus le choix de quitter leur pays d'origine pour lancer leur activité à l'étranger. Entre incertitudes, chocs culturels et désir de liberté, celles et ceux ayant sauté le pas pour se lancer dans l'entrepreneuriat international seront aujourd'hui au cœur de notre magazine. Mais qui sont donc ces millions d'entrepreneur·euses ? Autodidactes, créatifs, ambitieux, ces aventuriers doivent s'adapter aux mutations et bouleversements que nos sociétés traversent continuellement. Alors, dans un monde en perpétuel mouvement et où les possibilités semblent infinies, qu'est-ce qu'entreprendre à l'international ?

À travers un travail de recherche minutieux accompagné d'enquêtes menées par l'équipe de Start it up, éclaircissons ensemble les mystères de l'entrepreneuriat à l'international.

L'équipe éditoriale



Start it up, Édition Internationale - 2023

Rédaction réalisée par les étudiants du M2i, spécialisation en communication d'entreprise internationale et événementielle.

De gauche à droite : [Tatiana Goyat](#) (Maquettiste et Rédactrice), [Camille Giraud](#) (Secrétaire de rédaction), [Agathe Donias](#) (Rédactrice et Chargée de communication) et [Chloé Vautier](#) (Aide maquettiste et Rédactrice).

Directrice de la publication : [Fiona Rossette](#), Directrice du Master M2i.

Directrice en chef : [Corinne Saurel](#), Chargée de cours, Communication éditoriale interculturelle, Directrice de [Cultures & Strategy](#).

L'équipe éditoriale remercie [Thomas Mikkelsen](#), Maquettiste et chargé de cours d'infographie, pour ses précieux conseils.

Crédits photos : Patrick Tourneboeuf, Fabienne Cameron, Léa Manso, Pexels, Zen Business

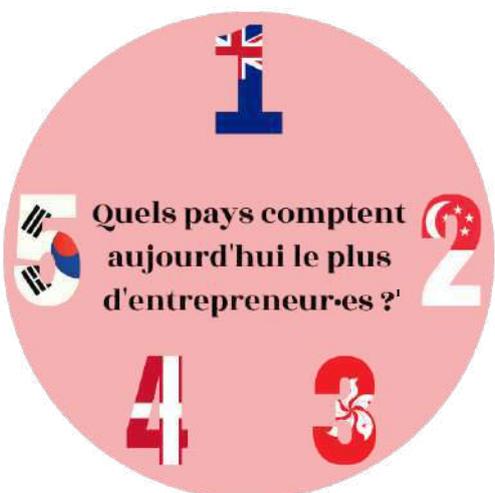
Tous droits réservés

Mieux connaître l'entrepreneuriat à l'international

L'Equipe Editoriale

L'entrepreneuriat en quelques chiffres

Entre croissance exponentielle, nouveaux secteurs tendances et innovations sans limite, explorez l'univers de l'entrepreneuriat aux quatre coins du monde.



1. Nouvelle-Zélande, 2. Singapour, 3. Hong Kong, 4. Danemark, 5. Corée du Sud.

Les licornes en quelques chiffres

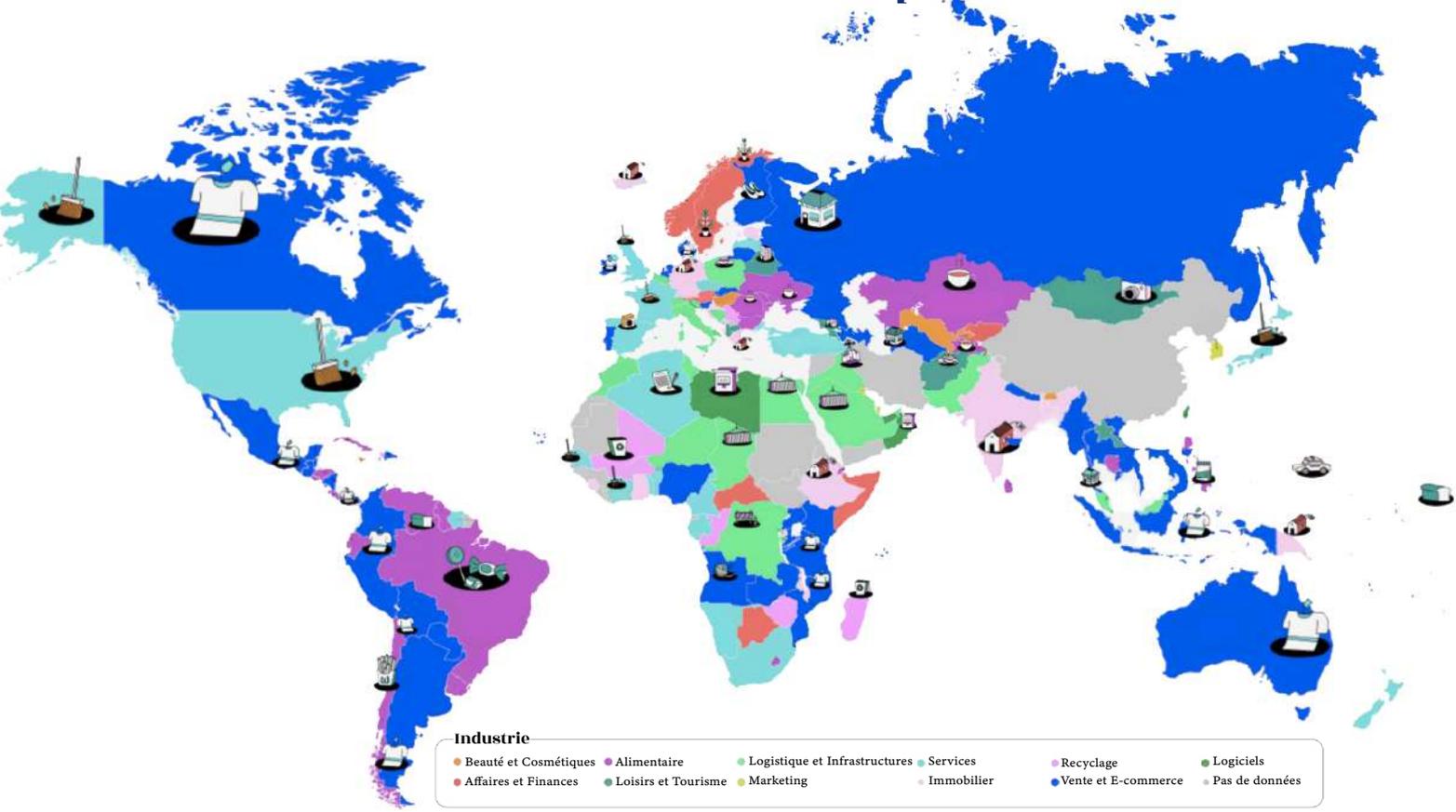
54% sont américaines

Il existe plus de 1190 licornes à travers le monde

1/5 des licornes sont des Fintech, mêlant à la fois finance et technologie

1 milliard de \$, c'est la valeur minimale de ces start-ups du numérique

Zoom sur les secteurs attirants les entrepreneurs²



¹Banque mondiale Indice de facilité de faire des affaires
²Zen Business



Le digital, un nouvel allié pour entreprendre



*Agathe Donias, Tatiana Goyat
& Chloe Vautier*

Aujourd'hui, 77% des entreprises dans le monde se sont digitalisées. Un chiffre qui ne cesse de croître.

Nombreuses sont les entreprises qui ont eu recours à différents types d'outils digitaux. D'après l'IPSOS, en 2021, 41% des entreprises françaises affirment que le digital contribue à leur chiffre d'affaires. À l'échelle mondiale, ce sont 56% des directeurs d'entreprises qui reconnaissent une augmentation de leur chiffre d'affaires grâce à la digitalisation de leur activité.

Le digital est synonyme de nombreux bénéfices : il améliore la collecte de données et la productivité, et permet une meilleure gestion des ressources ainsi qu'une ouverture simplifiée sur le monde.

Pour les start-ups, le passage au digital est un réel avantage. Il permet plus de flexibilité, des opérations accélérées, plus de chiffre d'affaires et une croissance rapide. La portée stratégique s'en voit multipliée, facilitant ainsi les échanges et permettant d'atteindre de nouveaux clients, marchés et partenaires.

Alternant et entrepreneur ?

Étudier et entreprendre en même temps ? C'est désormais possible.

À l'Université Paris Nanterre, des étudiants suivent une conférence sur l'entrepreneuriat. Cette conférence est présentée par l'incubateur de Nanterre : PÉPITE-PON. Cet incubateur propose une formation alliant alternance et entrepreneuriat. Ainsi, il aide les étudiants à la création d'entreprises et à leur structuration en proposant des accompagnements administratifs, l'accès à un réseau et à des espaces entrepreneuriaux.

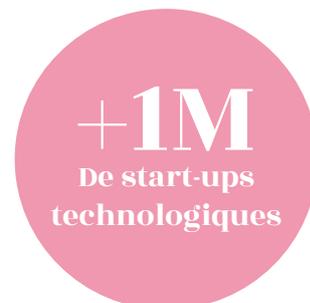
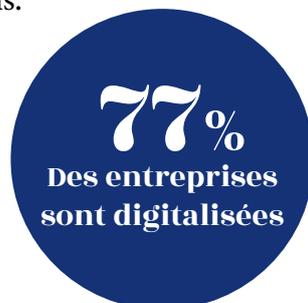
En partenariat avec des établissements d'enseignement supérieur du territoire, il offre de nombreuses opportunités : entre conférences, ateliers de créativité et hackathons, les possibilités sont infinies !

Les jeunes, les start-ups et le digital

Le digital ne nécessite pas beaucoup d'investissements physiques : un ordinateur et éventuellement quelques programmes payants permettent de lancer son entreprise. Ainsi, beaucoup de jeunes entrepreneurs commencent avec des moyens réduits. L'absence d'actifs physiques permet le développement rapide des start-ups.

Les jeunes entrepreneurs sont nombreux à avoir grandi avec les technologies et internet. Le choix d'exercer dans les secteurs du digital, du numérique et de la tech devient donc une évidence. En 2020, on comptait plus d'un million de start-ups technologiques.

À titre d'exemple, entre 2011 et 2016, la majorité des créateurs de start-up en France avaient entre 25 et 29 ans.



POINT DE GRAMMAIRE : entrepreneure ou entrepreneuse ?

Si les règles de féminisation et les dictionnaires classiques vont dans le même sens et admettent « entrepreneuse » comme la forme officielle, les professionnelles du secteur vont à contre sens et préfèrent l'utilisation du féminin « entrepreneure ».

Si l'on considère que l'usage fait la norme, retenir donc qu'entrepreneure fait l'unanimité !

Les conseils de nos entrepreneuses

Camille Giraud & Chloe Vautier

Quelles sont les clés du succès de l'entrepreneuriat féminin ? Pour répondre à cette questions, nous sommes allées à la rencontre de femmes ayant quitté leur vie de salariées pour lancer leur activité.

Cultiver son réseau

“Le réseau ça s'entretient, ça se cultive. Ce n'est pas en une poignée de main qu'il se crée. Il faut rencontrer les gens d'une façon récurrente, entretenir le lien, et petit à petit, votre nom ou celui de votre boîte marquera les esprits.”

Natacha Giger-Janski (Founder Brevetarium (EI))

Savoir se valoriser et oser demander

“En tant qu'accompagnatrice de réseaux de femmes, je vois que beaucoup de femmes ont tendance à se dévaloriser. Vous êtes aussi légitimes que n'importe qui à mener un projet ambitieux.”

Jovana Trajkovic, Community Builder - Social Impact chez Social Builder

“Il ne faut pas hésiter à parler de ce que vous faites, valoriser votre travail, c'est très important. C'est un biais féminin de ne pas oser demander. Alors que souvent, les gens répondent positivement, ils aiment bien aider.”

Natacha Giger-Janski (Founder Brevetarium (EI))

Rester soi-même

“Il y a 10 000 façons d'entreprendre, on entreprend avec qui l'on est, avec ce que l'on a et, je pense qu'avec le travail, le reste va presque tout seul. D'ailleurs, se créer une autre personnalité, ça demande trop d'énergie.”

Diane, bénévole pour l'association Les Internettes

Se faire confiance

“Il faut d'abord mettre toutes ses peurs de côté, s'écouter et prendre confiance en soi. Pour ne pas regretter, il faut tenter et se laisser porter par sa créativité.”

Mariem Jean-François, coach sportive auto-entrepreneuse

S'imposer des règles

“Il faut avoir un cadre ou des règles que tu puisses t'imposer et respecter. Par exemple, moi je ne travaille jamais le week-end. Un bon entrepreneur, c'est un entrepreneur équilibré.”

Hela Atmani (CEO & Co-founder PALM.ai)



La Station F

La Station F : l'incubateur le plus en vogue

Plus grand incubateur au monde, la Station F est un véritable écosystème entrepreneurial qui rend propice le développement de projets internationaux.

Située dans le 13ème arrondissement de Paris, la Station F est un immense campus à start-ups. Avec pas moins de 1 000 start-ups, l'objectif de cette structure est d'accompagner et de favoriser le succès de nouveaux entrepreneurs porteurs de projets innovants.

Proposant tous types d'outils et d'aides, cet incubateur est l'endroit idéal pour lancer son projet avec succès !

Les petits canards : success story à l'américaine

Camille Giraud

Il y a plus de 25 ans, Fabienne Cameron quitte la grisaille parisienne pour le soleil californien, et fonde Les Petits Canards, première école maternelle "à la française" à voir le jour à San Francisco.

"J'ai toujours rêvé d'avoir mon propre business. J'avais ça en moi, j'avais envie que personne ne me dicte quoi que ce soit et que je décide pour moi-même. J'avais cette âme baladeuse, aventurière."



Fabienne Cameron

Comment vous est venue l'idée d'une école maternelle à la française ?

Mon aîné venait de naître et les demandes étaient très élevées dans la garde d'enfants. Je cherchais en plus quelque chose de français et ça n'existait pas. C'est comme ça que ça a commencé, j'ai eu la bonne idée, au bon moment. J'ai saisi une opportunité, et j'étais la première.

Concrètement, comment avez-vous démarré ?

J'ai utilisé une licence particulière qui permet de garder des enfants de 0 à 5 ans. J'ai commencé avec 6 enfants et ensuite on a déménagé dans notre maison actuelle où le rez-de-chaussé a été transformé en école.

Quelles-sont les particularités des Petits Canards ?

C'est une école maternelle qui suit le programme du Ministère de l'éducation français, mais basée sur l'extérieur, et inspirée de la pédagogie Reggio¹. Tous les jours, on prend le bus, on va à la plage, au musée, au restaurant. Mais nous adaptons quand même notre programme à la culture américaine puisque nous proposons des activités liées à Thanksgiving par exemple.

Comment avez-vous financé votre projet ?

Le système bancaire américain étant très particulier, j'ai dû me construire une identité bancaire pour obtenir un *credit score*. J'ai dû prendre un crédit de 20 000 \$ et prouver que je pouvais le rembourser tous les mois. Sans cela, je ne pouvais pas acheter une maison ou un appartement et lancer mon activité.

Avez-vous rencontré des difficultés en tant que femme ?

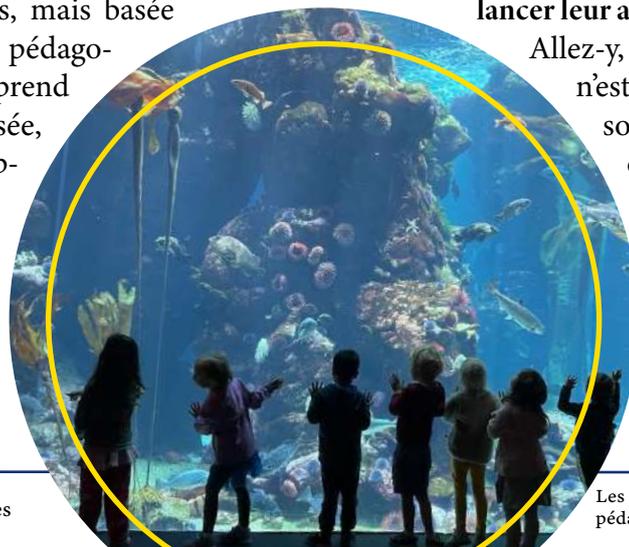
C'est un milieu assez féminin donc je n'ai pas du tout rencontré de problème. Le machisme est partout, dans tous les pays, et c'est toujours plus difficile pour les femmes de s'implanter quelque part. Il faut être plus forte.

Le réseautage vous semble-t-il essentiel pour lancer son activité ?

Personnellement je n'en ai pas eu besoin. Maintenant, je pense que selon l'entreprise que vous voulez monter, c'est tout à fait bénéfique d'écouter les expériences de chacun. Et je pense qu'en plus, entre femmes on se comprend un peu mieux dans nos difficultés.

Quels conseils donneriez-vous aux femmes souhaitant lancer leur activité ?

Allez-y, il ne faut pas avoir peur ! Rien n'est impossible. Mais il faut être solide parce qu'il y a des hauts et des bas, et on peut se casser la figure. Il faut savoir se relever, et y croire. Tout le monde n'est pas fait pour être entrepreneur. Là où vous êtes naturel, vous réussirez.



¹Pédagogie visant à encourager la liberté des enfants et qui repose sur les découvertes et les ressentis



KOSMOPOLIA : entre Belgique et Espagne



Camille Giraud

De l'autre côté du monde Léa Manso Gonzalez, d'origine belge, crée en 2019 Kosmopolia, son agence de marketing digitale à Séville. Elle nous partage aujourd'hui son expérience d'entrepreneuse en Espagne.

Qu'est-ce qui vous a poussé à lancer votre agence ?
Simplement le fait de pouvoir être flexible et d'avoir la liberté de bouger comme je le voulais.

Avez-vous rencontré des difficultés ?

Oui, évidemment. La difficulté principale, ça a été l'incertitude et l'instabilité. Et ensuite, le fait de fixer ses prix, savoir quel est le juste prix pour pouvoir capter le client sans être au-dessus de mes concurrents ni travailler à perte.

Est-il plus difficile d'entreprendre à l'international ?

Oui, ça génère plus de stress et d'incertitudes car en tant qu'expatrié, on est moins entouré que dans notre pays d'origine.

Selon vous, qu'est-ce qui fait une bonne entrepreneuse ?

Avoir les épaules solides, et beaucoup de rigueur. Il faut avoir une certaine confiance en soi et en

ses décisions, et garder la modestie de pouvoir se remettre en question. Il faut aussi être très polyvalent : être bon commercial, organisé, créatif, et toujours se dépasser.

Faut-il un gros budget pour se lancer en Espagne ?

Ça dépend de la région. À Séville, on peut très bien vivre avec un salaire de 1 200€. Et le budget de base n'est pas très élevé pour une entreprise de services. Le plus gros investissement, c'est surtout d'avoir un peu d'argent de côté pour pouvoir vivre les premiers mois.

Des conseils pour s'implanter en Espagne ?

Ce qui est intéressant en Espagne, c'est qu'en ayant le numéro d'identification d'étrangers (NIE) le statut d'indépendant ne coûte que 60€ par mois pendant 2 ans.

Avez-vous été confrontée à des chocs culturels en lançant Kosmopolia ?

Les Espagnols ont l'habitude de négocier, de rabaisser les prix, alors que les Belges acceptent systématiquement tous les devis présentés et ne posent pas de questions. Ils sont rapidement satisfaits du service. À ce niveau-là, il y a vraiment une différence culturelle.

Quels conseils donneriez-vous aux femmes souhaitant se lancer dans l'entrepreneuriat à l'international ?

Être consciente de la difficulté, que ça ne va pas être facile, parce que sinon tout le monde le ferait. Il y a un tournant dans l'entrepreneuriat où ça se corse. Moi ma pire période, ça a été juste avant la croissance exponentielle de Kosmopolia. J'étais débordée et j'avais envie de tout arrêter. Donc je pense qu'il faut être consciente de ça, se laisser le temps de douter et garder le cap, se rappeler de pourquoi on a commencé.



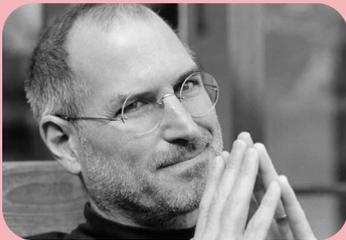
Léa Manso

QUIZ : Quel·le entrepreneur·euse êtes-vous ?

Faites le test ! Choisissez 8 des adjectifs suivants et découvrez à quel·le entrepreneur·euse vous ressemblez le plus.



Vos résultats :



Une majorité de **bleu** comme **Steve Jobs**, le fondateur d'Apple qu'on ne présente plus. Pour vous, l'entrepreneuriat se situe quelque part entre charisme et innovation.



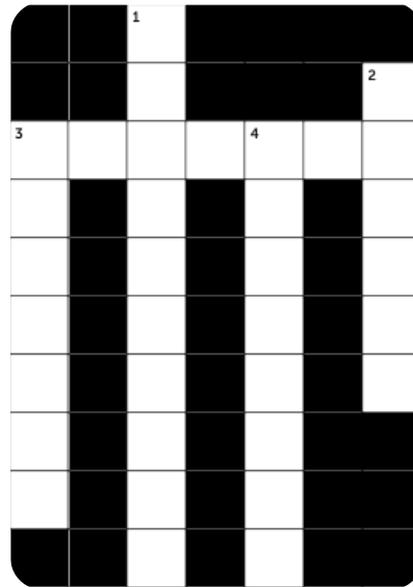
Une majorité de **brique** comme **Lena Mahfouf**. Laisser libre cours à votre imagination tout en créant votre communauté est essentiel pour entreprendre.



Une majorité de **vert** comme **Walt Disney**. Selon vous, tout projet commence par une étincelle de créativité. Vous vous retrouvez dans son côté artiste et rêveur.



Une majorité de **corail** comme **Whitney Wolfe Herd**. Comme la co-fondatrice de Tinder et Bumble, l'entrepreneuriat est votre terrain de jeu préféré.



Mots croisés

VERTICAL

1. La Station F en est un
2. Peut être développé sur LinkedIn
3. Ils ont tendance à mener les autres
4. Antonyme d'échec

HORIZONTAL

3. Start-up et animal fictif

Le mot du jour

BOOTSTRAPPER

De l'anglais, signifie lancer et développer son entreprise en utilisant uniquement ses propres ressources : pas de prêts, pas de collecte de fonds, ni de financement extérieur.