

UNIVERSITÉ ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques

MÉMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de
MASTER EN SCIENCES ÉCONOMIQUES
Option : Économie Monétaire et Bancaire

L'INTITULE DU MÉMOIRE

**Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte
économique algérien**

Préparé par :

- OUARET Sarah.
- ZAKANE Khaled.

Dirigé par :

Dr. MAHMOUDI.M

Date de soutenance : 26/06/2023

Jury :

Président : Dr. MOKHTARI. A
Examineur : Dr. ZIDELKHIL. A/H
Rapporteur : Dr. MAHMOUDI. M

Année universitaire : 2022/2023

Dédicace

Je dédie ce travail :

A mes parents que dieux les protèges,

Ma très chère sœur.

Et à la mémoire de ma sœur dont j'aurais souhaité sa présence

Que dieux l'accueillie dans son vaste paradis.

ZAKANE Khaled

Je dédie ce travail :

A mes parents que dieux les protèges

A ma très chère sœur et ses enfants

A mon très cher frère et ses enfants

Et a tous mes proches.

OUARET Sarah

Remerciements

Nous remercions le bon dieu pour le courage, la patience qui nous ont été utiles tout au long de notre parcours.

Nous tenons à adresser nos remerciements sincères aux personnes qui nous ont apporté leur aide et ont contribué à l'élaboration de ce mémoire.

Tout d'abord, nous souhaitons remercier chaleureusement Monsieur MAHMOUDI Mourad, notre promoteur, pour son écoute attentive et sa disponibilité tout au long de la réalisation de ce mémoire.

Nous tenons également à exprimer notre gratitude envers MOUSSOUNI Lounis, qui nous a aidés, soutenus et encouragés tout au long de la réalisation de ce mémoire au sien de son INCUBATEUR ABP SPACE BEJAIA. Nous le remercions ainsi pour son inspiration, son aide et le temps précieux qu'il nous a consacré.

En fin, nous adressons nos vifs remerciements aux membres de jury, d'avoir consacré leurs temps pour évaluer notre travail.

Liste des abréviations :

- ANADE** : L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat
- ANSEJ** : L'Agence National de Soutien à l'emploi de Jeune
- ANTP** : l'Agence National de Promotion et de développement des parcs technologiques
- ANGEM** : Agence National de Gestion de Microcrédit
- ASF**: Algerian start-up Fund
- ABP**: Algeria business plan
- BADR** : Banque de l'Agriculture de Développement Rurale
- BDL** : Banque de Développement Local
- BEA** : Banque Extérieur d'Algérie
- BNA** : Banque National d'Algérie
- BTPH** : Bâtiment Travaux Publics et Hydrauliques.
- BM**: business model
- BP**: business plan
- CNAC** : Caisse National d'Assurance chômage
- CNEP** : Caisse National d'Epargne et de Prévoyance –banque
- EURL** : entreprise unipersonnelle á responsabilité limitée
- IRG** : Impôt sur le Revenu Global
- IBS** : Impôt sur le Bénéfice de Société
- PME** : Petite et Moyenne Entreprise
- PE** : Petite Entreprises
- PIB** : Produit intérieur brut
- SARL** : Société A Responsabilité limitée
- SAS** : Société par Action Simplifier
- TPE** : très petites entreprises
- TVA** : Taxe sur la Valeur ajouté

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE

CHAPITRE I: Généralités sur les startups.

Introduction :.....	5
Section 01 : Revue de littérature	5
Section 02 : Les concepts de bases sur les startups :.....	8
Section 03 : Les étapes de création d'une startup.	11
Section 04 : Les caractéristiques d'une start-up.....	14
Section 05 : Les modes de financement d'une start-up.....	18
Conclusion :	22

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Introduction :.....	25
Section 01 : État des lieux des startups en Algérie :	25
Section 02 : Les contraintes rencontrées par les startups en Algérie.	26
Section 03 : Les fonds de financement des startups en Algérie.	28
Section 04 : Les nouvelles mesures mises en place en termes de financement des startups en Algérie.	32
Conclusion :	36

CHAPITRE III :Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Introduction :.....	38
Section 1 : Description de la méthodologie.	38
Section 02 : Analyse descriptive des données	42
Section 03 : Analyse qualitative des données.	74
Conclusion :	80

Conclusion générale

Annexes

Bibliographie

Listes d'illustrations

Table des matières

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

Le développement de l'esprit entrepreneurial, de la créativité et de l'innovation constitue un facteur essentiel de la croissance économique, en particulier pour les pays en voie de développement. Tous les acteurs économiques encouragent la promotion de l'entrepreneuriat au regard de son impact et son importance à faire évoluer le système économique libéral ainsi qu'à stimuler l'activité économique d'un pays (ZINEELABIDINE, HASSAINATE ET HAMMOUCHI, 2018).

Cependant, ce système économique a connu divers chamboulements ces dernières années, causé notamment par la crise sanitaire du COVID-19 et de différentes crises politiques ayant eu des retombés néfastes sur l'économie mondiale. Cela a freiné de manière significative la croissance des PME et des startups voire même contraint certaines à disparaître vu le manque de ressources et de financement nécessaires à leur développement.

Depuis la baisse des prix des hydrocarbures en 2014, L'Algérie a attribué un intérêt particulier à l'entrepreneuriat et aux petites et moyennes entreprises (PME), particulièrement aux startups qui jouent un rôle capital dans le développement de l'économie algérienne (Leghima & Djema, 2014). Ainsi, de nouvelles réformes ont été mises en place visant particulièrement à soutenir les initiatives privées et la libre entreprise.

Cette démarche allait permettre de créer de la valeur ajoutée et de la richesse, mais aussi la création de l'emploi dans un secteur qui était déjà très affaibli par la pandémie et qui a vu les entreprises changer leur comportement afin de remonter la pente. Parallèlement, les nouvelles technologies ont pallié les énormes insuffisances que ces dernières subissaient pendant la période COVID-19.

Dans ce contexte, l'Algérie a pris des mesures pour promouvoir le développement d'une culture entrepreneuriale moderne en créant un nouveau ministère, à savoir le ministère des startups et de l'économie de la connaissance. Il convient de noter que le ministère des petites et moyennes entreprises (PME/PMI) existait déjà depuis un certain temps. Parallèlement, le gouvernement a établi le fonds algérien de financement des startups (ASF) dans le but de soutenir et de financer les porteurs de projets innovants. Ces actions démontrent clairement la volonté de l'État de construire une économie basée sur la connaissance, capable de générer de

la richesse et de l'emploi, et de combler les lacunes des anciens dispositifs tels que l'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM¹.

➤ **Énoncer de la problématique :**

Aujourd'hui, l'État algérien a pris conscience des difficultés aux quelles sont confrontées les startups et les PME pour trouver des financements à leurs projets. Dans ce nouveau contexte, le gouvernement fait en sorte d'offrir aux startups de nouvelles opportunités de financement afin de redynamiser ce secteur tant bénéfique pour l'économie algérienne.

L'objectif principal de notre travail est d'analyser la nouvelle stratégie mise en place par l'État pour le financement des startups. En autre terme **quels sont les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte algérien ?**

A partir de cette problématique nous formulons les hypothèses suivantes :

❖ **Hypothèse 01 :**

Le développement des startups passe impérativement par un besoin de financement spécifique.

❖ **Hypothèse 02 :**

Nous supposons que le nouveau contexte économique algérien facilite le mode de financement des startups.

❖ **Hypothèse 03 :**

Les nouvelles reformes mis en place par le gouvernement dans le cadre du financement des startups apporte une satisfaction aux startups.

➤ **Objectifs de l'étude**

L'objectif de cette étude est double. Il s'agit dans un premier temps d'étudier les concepts clés relatifs aux startups ainsi qu'aux mécanismes de leur financement suite aux nouvelles réformes économiques. Ensuite, on réalisera une enquête auprès des banques et des startups sur les mécanismes de financement des startups en Algérie et les nouvelles reforment mise en place.

¹<https://startup.dz/fonds-de-soutien-des-startups-un-appui-financier-pour-une-economie-creatrice-de-richeesse/> consulter le 25/02/2023.

➤ **Méthodologie de recherche :**

Pour bien conduire ce travail, nous avons effectué en premier lieu, une recherche documentaire : des articles, des revues, des ouvrages des mémoires et thèses. En deuxième lieu, nous avons effectué une enquête au prît d'un échantillon de startups dont celles incubées par ABP SPACE.

➤ **Structure du mémoire :**

Ce mémoire sera structuré en trois chapitres distincts. Le premier chapitre explorera les généralités sur les startups, le deuxième chapitre examinera les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien, et enfin le dernier chapitre consistera en une enquête sur la thématique choisie, suivie de son analyse.

Dans le premier chapitre, nous entamerons une exploration des concepts clés et des caractéristiques générales des startups. Nous aborderons des sujets tels que la définition d'une startup, son environnement dynamique, ainsi que son potentiel de croissance et d'innovation. Des exemples pertinents de startups algériennes ou internationales pourront être utilisés pour illustrer nos propos et faciliter la compréhension de ce domaine passionnant.

Dans le deuxième chapitre, nous nous pencherons sur le contexte économique actuel en Algérie et son influence sur les mécanismes de financement des startups. Nous explorerons les différentes ressources financières auxquelles les startups peuvent avoir accès en Algérie, telles que les fonds d'investissement, les subventions gouvernementales, etc. Nous mettrons également en évidence les défis spécifiques auxquels les startups algériennes sont confrontées lorsqu'elles cherchent des financements, et nous proposerons des solutions et des recommandations pour améliorer l'accès à ces financements dans le pays.

Dans le troisième chapitre, nous réaliserons une enquête sur la thématique choisie afin d'approfondir notre compréhension. Nous décrirons la méthodologie utilisée pour collecter les données à travers des questionnaires. Ensuite, nous procéderons à l'analyse des données recueillies en mettant en évidence les tendances, les modèles ou les problématiques identifiées. Des outils visuels tels que des graphiques, des diagrammes ou des tableaux viendront étayer nos résultats. Enfin, nous tirerons des conclusions basées sur notre analyse.

CHAPITRE I

Généralités sur les startups.

Introduction :

Le développement technologique que connaît le monde moderne a procuré aux investisseurs un vaste terrain d'exprimer leur imagination et de mettre en place leur innovation, toutefois étouffée par le manque de moyens d'exprimer ses idées et d'élaborer ses projets. Aujourd'hui, les startups représentent une véritable perspective pour les entrepreneurs et les porteurs de projets innovants désirant de réaliser leurs projets. Mais avant de s'engager, il est nécessaire pour eux de connaître ce qu'est une startup, comprendre ses caractéristiques et savoir ses avantages.

Dans ce premier chapitre, nous allons développer dans la première section les notions de bases sur les startups. Ensuite, concevoir le processus menant à la création d'une startup dans la deuxième section, présenter ses différentes caractéristiques dans la troisième section et enfin expliquer en détail ses modes de financement dans la quatrième et dernière section.

Section 01 : Revue de littérature

La nouveauté du concept, qui est arrivé avec la bulle internet en 2001, a fait que de faibles travaux avaient comme champs d'études les startups. Effectivement, le travail de LAUCH et DONG (2009) est une contribution importante à la compréhension des défis spécifiques auxquels sont confrontées les startups en termes d'incertitude et de complexité. Les auteurs ont souligné que les startups évoluent dans un environnement hautement incertain et complexe, où les facteurs économiques, technologiques, sociaux et politiques peuvent tous influencer la réussite ou l'échec de l'entreprise. Les entrepreneurs doivent donc être en mesure de naviguer dans cet environnement incertain et de prendre des décisions éclairées malgré l'absence de données fiables et la variabilité des résultats.

Certains auteurs ont se sont penchés sur les lacunes auxquelles font face ces organisations, en particulier avec les travaux de MINGART et CAROL (1997), qui se sont intéressés aux problèmes de financement des startups. En effet, BOUCH (2013) a mis en évidence les défis spécifiques auxquels sont confrontées les startups dans leur première phase, également connue sous le nom de "phase de pré-démarrage". Rodrigues da Silva, FABRICIO et DA SILVA PINTO (2014), ont quant à eux démontré les causes d'échec des startups. Ces auteurs ont étudié les causes d'échec des startups, tandis que GIARDINO, XIAO, FENG, WANG ET ABRAHAMSSON (2014) ont examiné les raisons pour lesquelles les startups échouent en

Chapitre I : Généralités sur les startups.

matière de développement de logiciels. Les mêmes travaux ont été réalisés par GIARDINO, XIAO, FENG, WANG, et ABRAHAMSSON (2014).²

Pour Peter THIEL, entrepreneur de la SILICON VALLEY et co-fondateur de PAYPAL, le véritable défi pour les entrepreneurs consiste à passer de zéro à un, c'est-à-dire à créer quelque chose de nouveau et de différent, plutôt que de simplement copier, ce qui existe déjà. « *De passer de Zéro à un, de convertir une idée en entreprise, d'identifier une nouvelle manière, de rendre un service, de créer de la valeur* ». (THIEL, 2014). Dans son livre "De zéro à un", il souligne l'importance de trouver des idées uniques et originales pour créer de la valeur et se différencier de la concurrence. Il soutient que la plupart des entreprises échouent parce qu'elles ne sont pas en mesure de créer de la valeur réelle pour leurs clients, mais qu'elles se contentent de copier des modèles existants ou d'apporter des améliorations marginales à des produits existants.

Le succès dans le domaine des sciences de gestion est souvent assimilé à la notion de performance, liée à des mesures économiques. Cette même performance revêt des réalités très variées selon la littérature, comme le relève Murphy, (TRAILER et HILL 1996):«Avec peu d'accords entre les chercheurs sur la définition et les objectifs de l'entrepreneuriat. Il est tout à fait attendu que les définitions de la réussite en matière d'entreprises émergentes et les indicateurs de performance utilisés pour l'évaluer diffèrent considérablement.³ 90 % des start-up font faillite, dont 10 % dès la première année. Nous entendons toujours cette expression, ce taux très élevé est dû à plusieurs facteurs, soit l'absence d'un marché, soit à la maturité de l'entrepreneur qui ne peut pas mener son affaire à terme, soit à un manque de ressources. Dans la plupart des cas, les nouvelles entreprises sont souvent confrontées à des contraintes financières qui limitent leur capacité à constituer une équipe et concrétiser leur vision.

À l'heure actuelle, les jeunes entrepreneurs sont confrontés à une concurrence commerciale de plus en plus intense, ce qui les oblige à trouver des approches créatives pour atteindre leurs objectifs. Ils doivent non seulement découvrir des moyens novateurs de promouvoir leurs produits sur le marché, mais également susciter l'intérêt des médias et du public, tout en

² JDIDIR & REDOUABY.M (2020) « Le rôle du management des risques des projets dans la réussite des startups » une étude de la littérature. Vol 2. P111-112.

³ PASSY.P.L (2021) « les conditions de succès des startups » Thèse pour l'obtention du Doctorat. Université Paris 1.

Chapitre I : Généralités sur les startups.

établissant la réputation de leur marque et en exploitant les ressources limitées dont leur start-up dispose. (<https://www.wrike.com/>)

Il est vrai que les asymétries d'information et les coûts d'agence sont des obstacles courants pour de nombreuses startups au manque de cohérence avec les objectifs d'investissement des investisseurs. Lorsqu'un financement externe est nécessaire, la sélection de la bonne forme de financement est cruciale pour développer avec succès une activité entrepreneuriale, et ce choix implique différents compromis. Le paradigme du cycle de croissance financière proposé par (BERGER ET UDELL 1998) est un modèle couramment utilisé pour décrire la manière dont les startups sont financées à différents stades de leur développement. Ce modèle suppose que les startups passent par différentes étapes de développement, chacune ayant des besoins de financement différents. En conséquence, "les sources de financement appropriées peuvent également varier en fonction de l'étape de développement" (LEBOEUF & SCHWIENBACHER, 2018, p. 1).⁴

Les modes de financement les plus utilisés selon la littérature⁵ :

- **Love Money:** La love money représente une option de financement pour la création d'une entreprise, où les porteurs de projets peuvent réunir des fonds en faisant appel à leur famille, leurs amis et leurs proches. Cela leur permet de démarrer et de développer leur entreprise grâce à des contributions financières provenant de leur cercle intime. JDN. (2018).
- **Fonds publics:** Il s'agit de l'ensemble des fonds appartenant à l'État et soumis aux règles de la comptabilité publique (GOT, 2001) thesaurus. (2018).
- **Incubateur:** il a pour fonction principale l'accompagnement à la création d'entreprise et de permettre aux jeunes porteurs d'un projet innovant de créer une société. (JDN, 2018).
- **Business Angels:** le business Angel a pour objectif d'investir dans des projets d'entreprises innovantes ou d'utiliser son réseau professionnel pour favoriser leur développement. (JDN, 2018).
- **Capital risque:** Il s'agit d'un investissement financier octroyé par des investisseurs à une jeune entreprise. (JDN, 2018).

⁴SABAH S & HIDAYAT.B (2021) "Le CROWDFUNDING : un outil de financement pour les startups en Algérie" Etudes Economiques .Vol 21 numéro : 02: P-P : 448-461

⁵ JDN (2023) <https://www.journaldunet.com/>. Consulter le 27/02/2023.

- **Capital croissance:** des investissements offrent à l'entreprise l'opportunité d'accroître son volume d'activité et d'explorer de nouveaux marchés. (EKELAND LANDIER ET TIROLE, 2016).

Selon SMITH & BLISS, la première étape de la création d'une entreprise se concentre principalement sur la recherche et le développement du concept. Au début, l'investissement est donc davantage orienté vers la recherche, la conception, la validation et le perfectionnement de l'idée plutôt que vers la production de biens ou services. La production pourra ensuite commencer. Par la suite, l'entreprise atteindra l'étape d'early-growth quand son revenu commencera à croître. À ce moment-là, il est possible que l'entreprise ne survive pas malgré les ventes. Autrement, si celle-ci survit, générant suffisamment de ventes que pour se maintenir à flot, elle passera à l'étape de rapid-growth. Dans ce cas-là, le revenu net sera positif. Finalement, dans la dernière phase, connue sous le nom d'exit, l'entreprise atteint progressivement son apogée en termes de croissance.

En ce qui concerne l'Algérie, la littérature nous indique que l'intérêt porté aux startups s'est révélé assez tardivement. Cet intérêt a fini par se manifester à travers ; la création d'un nouveau ministère délégué auprès du Premier ministre chargé des startups et l'économie de la connaissance. Ainsi la publication, dans le journal officiel du décret exécutif n°20-254 le 15 septembre 2020, a porté officiellement sur la création d'un comité national de labellisation des startups en Algérie.⁶

Section 02 : Les concepts de bases sur les startups :

Avant de définir les startups et de discuter ses différentes caractéristiques, il est important de voir et de comprendre comment ce concept et phénomène ont apparus.

1. Apparition des startups :

Revenons d'abord à l'étymologie et à l'origine de ce terme bien connu. À l'origine, ce mot est d'origine anglaise, plus précisément des États-Unis. Il se traduit par "commencement" ou "départ". Il est en fait une abréviation du terme "start-up company" qui signifie "entreprise en démarrage" ou "entreprise qui débute". En français, le terme "start-up" peut être exprimé de

⁶ISMAIL.S, HARAOUBIA.I (2021) « les startups en tant que composante du système national d'innovation: cas des startups algériennes » .Revue des Réformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale. Vol 15 N02,

Chapitre I : Généralités sur les startups.

différentes manières, telles que "jeune pousse", "société en démarrage" ou "entreprise qui débute".⁷.

Il convient de souligner que ce serait une erreur d'associer l'émergence des startups uniquement à la bulle Internet. Bien que le terme "start-up" soit devenu très populaire pendant cette période, les premières véritables startups sont bien antérieures et remontent à l'après Grande Dépression des années 1920/1930, voire même à des époques antérieures. La bulle Internet a certainement contribué à mettre en lumière le concept de start-up, mais il est important de reconnaître que ces entreprises innovantes existaient bien avant cette période.

Bien qu'il ne soit Il est difficile de déterminer avec certitude le début exact de "l'ère des startups", mais il est raisonnable de penser qu'elle est étroitement liée à l'émergence de l'écosystème commercial de la SILICON VALLEY. Par conséquent, il est également plausible de considérer les premières startups comme étant les entreprises qui ont vu le jour dans la SILICON VALLEY⁸.

La SILICON VALLEY, également connue sous le nom de "vallée du silicium", est un centre majeur de l'industrie de pointe et de haute technologie situé au cœur de la Californie, dans la partie sud de la baie de San Francisco. Avec plus de 11 000 entreprises, dont des géants tels qu'Apple, Yahoo, Google, eBay et FACEBOOK, la région compte près de 1,6 million d'emplois et génère un PIB d'environ 500 milliards de dollars. Chaque année, la SILICON VALLEY attire des investissements dépassant les 10 milliards de dollars, ce qui témoigne de la domination des États-Unis dans ces industries de pointe.⁹ « Tristan Gaston-Breton » décembre 2018.

2. Définitions des startups :

Les startups ont connu plusieurs définitions depuis leur apparition. En effet, la littérature diverge sur le sens exact des startups, il existe plusieurs notions différentes qu'on va voir ci-dessous.

⁷SOKEO : Agence web et référencement. <https://sokeo.fr/> . Consulter le 03/03/2023

⁸GROWLY: Whatis a start-up? The Historical Background. [WhatisStartup?The Historical Background | StartingThingsUp.com \(growly.io\)](https://www.growly.io/whatis-startup-the-historical-background/). Consulter le 03/03/2023

⁹ Californie 1909, naissance de la SILICON VALLEY par «Tristan Gaston-Breton » décembre 2018. [Californie 1909, naissance de la Silicon Valley | History& Business \(historyandbusiness.fr\)](https://www.historyandbusiness.fr/californie-1909-naissance-de-la-silicon-valley/). Consulter le 03/03/2023.

Chapitre I : Généralités sur les startups.

Pour l'entrepreneur américain Steve BLANK:«... *Une startup est une organisation temporaire, à la recherche d'un business modèle industrialisable permettant la croissance exponentielle, répétable et scalable* »¹⁰

D'autres experts proposent des définitions d'une startup, qui se rapprochent des travaux de BLANK (2013). Pour Dave MCCLURE, célèbre investisseur américain,« *une start-up est une entreprise qui ne sait pas précisément ce qu'est son produit, qui sont ses clients et comment gagner de l'argent* »¹¹. En d'autres termes, une start-up n'a pas encore finalisé le développement de son produit, n'a pas encore défini sa clientèle cible et n'a pas encore établi un modèle économique viable pour générer des bénéfices.

Eric RIES quant à lui, définit la startup dans son ouvrage « The Lean Startup », comme « *une institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême* »¹².

Pour Paul GRAHAM« *Une startup est une entreprise faite pour croître rapidement. Être récemment créé ne fait pas en soi d'une entreprise une startup. Il n'est pas non plus nécessaire pour une startup de travailler sur la technologie, ou de prendre des fonds de capital-risque, ou d'avoir une sorte de "sortie". La seule chose importante est la croissance. Tout le reste que nous associons aux startups résulte de la croissance* »¹³.

Du point de vue du célèbre dictionnaire le Robert, une startup est « *Jeune entreprise novatrice dans le secteur des nouvelles technologies sur internet* »¹⁴, pour le dictionnaire Hachette « *une startup est une entreprise qui se lance dans un secteur de pointe, soutenu par le capital risque* » (Dictionnaire Hachette édition 2012, page 1534).

En synthétisant ses différentes définitions des startups on déduit qu'une startup est une entreprise à devenir, une jeune pousse qui a comme ambition de réaliser un projet innovant.

¹⁰BLANK, S. (2013). Why the lean start-up changes everything. Harvard business review, page 5.

¹¹FINSMES : real time & private equity deals and news «Quote of the Day: Dave McClure » 2013
<https://www.finsmes.com/2013/05/quote-day-dave-mcclure-6-startup-definition.html> consulté le 04/03/2023

¹²RIES.E (2011) « The Lean Start-up: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation To Create Radically successful Businesses », Ed : Crown Business, États-Unis

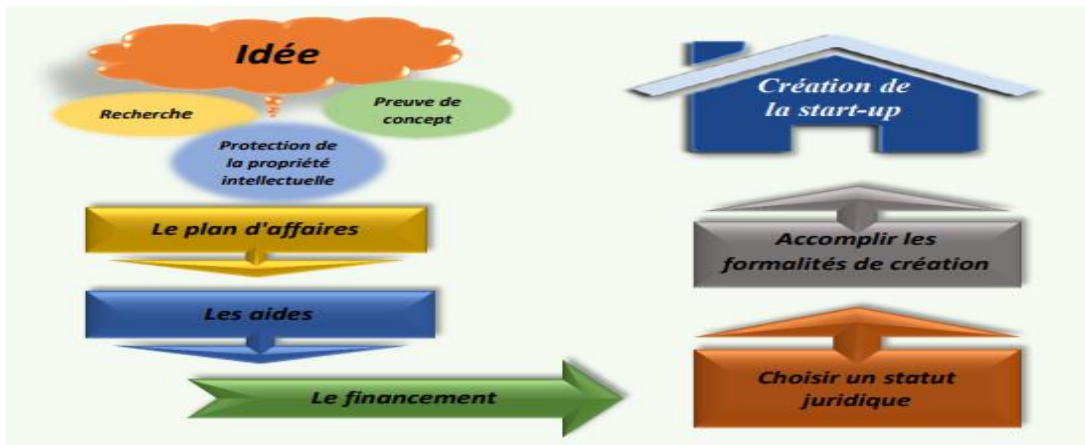
¹³ GRAHAM.P (2012) créateur de l'accélérateur de startup, Blog publié septembre 2012.
<http://www.paulgraham.com/growth.html> consulté le 03/03/2023

¹⁴<https://dictionnaire.lerobert.com/> Consulter le 03/03/2023

Section 03 : Les étapes de création d'une startup.

Dans cette section nous allons aborder les différentes étapes et phases pour créer une startup, allant de l'idée à la création effective de l'entreprise.

Figure 1: Les étapes de création d'une startup.



Source: Direction générale de la recherche scientifique et du développement technologique « Introduction au parcours de la création d'une startup ». Page 7. Édition 2020.

Les étapes sont comme suit :

1. L'idée et évaluation du marché

La décision d'élaborer une start-up implique généralement d'avoir déjà une notion préliminaire de l'idée à développer. Cependant, dans le cas où cette idée n'est pas encore formulée, il est essentiel d'entreprendre une réflexion approfondie pour la trouver. Cette étape nécessite de procéder à une exploration créative en se posant les questions pertinentes pour affiner l'idée.

Lors de ce processus de perfectionnement de l'idée, il est important d'adopter une approche méthodique. Cela implique de formuler des interrogations précises afin de cerner les contours de l'idée et d'en évaluer le potentiel. Il convient de se concentrer sur des aspects clés tels que la proposition de valeur, la faisabilité technique, l'adéquation avec le marché et les besoins des clients potentiels¹⁵.

¹⁵VARDE .K : fiche pratique « comment créer une startup » dans Legalstart publier le 11 décembre 2019. <https://www.legalstart.fr/> Consulter le 06/03/2023.

2. Élaborer un business plan de startup

Le développement d'un projet nécessite l'établissement d'un plan d'affaires essentiel qui joue un rôle crucial dans la réussite du projet. En tant que guide détaillé, le plan d'affaires permet d'expliquer de manière exhaustive le projet aux investisseurs. Bien que chaque plan d'affaires puisse varier en fonction du projet spécifique, il existe certaines informations clés qui sont indispensables pour présenter de manière optimale le projet¹⁶. Ces informations incluent :

- Une description complète du projet, en mettant en évidence sa vision, ses objectifs et sa proposition de valeur unique.
- Une analyse détaillée du marché, y compris la taille, les tendances, les opportunités et les défis qui y sont associés.
- Une étude de la concurrence, identifiant les acteurs majeurs et démontrant comment le projet se démarque sur le marché.

3. Rechercher des financements

Une fois le projet élaboré, l'entrepreneur entreprend la recherche de financement en présentant un dossier complet pour susciter l'intérêt des investisseurs et des banques. Différentes options de financement sont envisageables¹⁷ :

Une fois le projet élaboré, l'entrepreneur entreprend la recherche de financement en présentant un dossier complet pour susciter l'intérêt des investisseurs et des banques. Différentes options de financement sont envisageables :

i. Le CROWDFUNDING (financement participatif) :

Les entrepreneurs porteurs de projets innovants ont la possibilité de recourir au CROWDFUNDING pour financer le développement de leur start-up. Ce mode de financement peut se présenter sous différentes formes telles que les prêts, les dons ou les participations au capital

ii. L'emprunt bancaire :

Une solution courante consiste à obtenir un prêt auprès d'une banque. Dans ce cas, le dirigeant de l'entreprise se porte généralement garant personnellement pour les dettes de la société.

¹⁶VARDE .K : fiche pratique « comment créer une startup » dans Legalstart publié le 11 décembre 2019. <https://www.legalstart.fr/> Consulter le 06/03/2023.

¹⁷ ZIOUAL.T « Créer et développer une startup » UNIVERSITE IBN KHALDOUN – TIARET. Page 3.

iii. La levée de fonds :

Lever des fonds constitue une autre alternative de financement appropriée. Afin d'attirer les investisseurs et de les convaincre de contribuer au projet, il est essentiel de présenter celui-ci de manière convaincante. Il est fréquent que d'anciens chefs d'entreprise ou des cadres supérieurs investissent leurs propres ressources financières dans cette démarche.

iv. Les aides à l'innovation :

Il existe diverses possibilités d'aides à l'innovation pour financer des projets réellement innovants. Ces aides peuvent être fournies par des organismes tant publics que privés, offrant un soutien financier aux initiatives novatrices.

v. Les appels à projets :

Lorsqu'il s'agit de trouver des financements pour leur start-up, il est souvent conseillé aux entrepreneurs de se tourner vers les appels à projets proposés par diverses agences et organismes. Parmi ces opportunités de financement, on retrouve les fondations des grandes entreprises, l'ADEME (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie) ainsi que l'Union européenne à travers son programme H2020. Répondre à ces appels à projets permet aux startups d'avoir accès à des ressources financières supplémentaires et de bénéficier de collaborations et de partenariats stratégiques.

En résumé, trouver un financement pour une start-up implique d'explorer différentes options telles que le CROWDFUNDING, l'emprunt bancaire, la levée de fonds, les aides à l'innovation et les appels à projets. Chaque option nécessite une présentation solide du projet et une capacité à convaincre les investisseurs de contribuer au développement de l'entreprise.

4. Choisir une forme sociale :

Lors de l'élaboration d'une start-up, plusieurs alternatives s'offrent quant à la forme juridique de l'entreprise, telles que EURL, SARL, SAS, SASU, et autres. Il est essentiel de choisir la forme sociale la plus appropriée en fonction des besoins spécifiques de l'activité et des éventuelles perspectives d'avenir de l'entreprise.

Pour prendre cette décision, il convient de réfléchir à plusieurs facteurs, tels que la volonté de se lancer en tant qu'entrepreneur individuel ou avec des associés, ainsi que la possibilité d'une croissance rapide et l'éventuelle entrée de nouveaux associés ultérieurement.

Cette étape de questionnement revêt une importance fondamentale dans le choix de la forme sociale la plus adaptée au projet. Il est nécessaire d'évaluer attentivement les besoins, les objectifs et les aspirations de l'entreprise afin de prendre une décision éclairée quant à la structure juridique qui permettra de soutenir au mieux la croissance et le développement de la start-up.

5. Lancer sa startup

Une fois l'étape de réflexion arrivée est terminée, c'est maintenant le moment de lancer votre Start up. Cette dernière phase consiste à élaborer la start-up elle-même. Elle regroupe les démarches partielles à la création d'une entreprise. Elle comprend différents paliers du choix du statut juridique à la l'immatriculation de la start-up. Les formalités à réaliser reposent sur la forme juridique choisie. De façon globale, elles comprennent :

Cette phase finale consiste à concrétiser la création de l'entreprise et regroupe les différentes étapes nécessaires à son établissement. Elle englobe divers aspects, depuis le choix du statut juridique jusqu'à l'immatriculation de la start-up. Les formalités à accomplir varient en fonction de la forme juridique choisie¹⁸. Dans l'ensemble, ces formalités comprennent :

- La rédaction des statuts de la start-up, qui établissent les règles et les dispositions essentielles pour le fonctionnement de l'entreprise.
- Le dépôt des statuts et leur enregistrement auprès des autorités compétentes, afin de donner une existence légale à la société.
- La communication des activités de la société aux organismes appropriés, en fournissant les informations requises pour l'immatriculation et la réglementation.
- La publication officielle de la création de la start-up dans un journal d'annonces légales, conformément aux obligations légales en vigueur.
- L'immatriculation de la start-up, qui consiste à inscrire formellement l'entreprise auprès des registres officiels et des organismes compétents.

Section 04 :Les caractéristiques d'une start-up

Les startups représentent une forme d'entreprise particulière, et toutes les entreprises ne peuvent pas être qualifiées de startups. Pour distinguer une entreprise traditionnelle d'une start-up, il est essentiel de prendre en compte certaines caractéristiques clés :

¹⁸ ZIOUAL.T « Créer et développer une startup » UNIVERSITE IBN KHALDOUN – TIARET. Page 4.

1. L'innovation au sein des start-up :

Dans une économie mondiale incertaine et en constante évolution, l'intérêt des entreprises se penche principalement vers la capacité d'innover, facteur sine qua non à la croissance et le développement de ces entreprises dans un environnement très concurrentiel.

L'innovation est un concept vaste qui dépasse les aspects strictement techniques et englobe les changements organisationnels, commerciaux et même financiers. On en compte plusieurs types d'innovations ¹⁹:

1.2 Les types d'innovation

- **Innovation incrémentale** : Cette approche consiste à apporter des améliorations constantes aux produits déjà présents sur le marché et à optimiser leur production. Cette forme d'innovation est plus courante dans les entreprises qui sont déjà bien établies et qui cherchent à maintenir leur compétitivité sans prendre trop de risques.
- **Innovation adjacente** : Son objectif principal est de tirer parti d'un produit ou d'un service déjà existant et de l'adapter à un nouveau marché. Un exemple illustratif est celui de Tesla, qui a révolutionné l'expérience de conduite et l'industrie automobile en appliquant les principes du design luxueux.
- **Innovation radicale** : Ce type d'innovation consiste à développer de nouveaux produits et services qui n'ont jamais été existants auparavant. Le processus de développement est généralement long et coûteux, impliquant des dépenses de recherche et développement ainsi que des investissements commerciaux importants. Ces coûts de financement élevés sont liés à la nature risquée de cette activité, car le produit développé peut ne pas répondre aux attentes des clients. Le risque d'échec est amplifié par le caractère innovant des projets, ainsi que par le risque de solvabilité associé aux engagements pris, étant donné que ce type d'innovation engage les entreprises dans des projets dont les résultats ne sont observables qu'à moyen ou long terme. Environ 95% des start-ups choisissent ce type d'innovation et celles qui réussissent deviennent des leaders dans leur secteur.
- **Innovation de rupture** : Elle consiste à adapter un produit ou un service aux caractéristiques radicalement nouvelles jamais proposé, elle permet d'innover en améliorant l'utilisation, le confort ou encore en réduisant le prix.

¹⁹SAVIGNAC.F (2006) Le financement des entreprises innovantes. Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2006.

2. Le Business modèle de la start-up :

Le business model représente le facteur clé du business plan d'une startup. Il détermine essentiellement les méthodes stratégiques adoptées par les startups pour produire des bénéfices et entretenir une bonne relation avec ses prospects, clients et fournisseurs. Très concrètement, c'est le plan d'action de l'entrepreneur et sa clé de réussite. Le business modèle d'une start-up se distingue par sa nouveauté, sa scalabilité et sa reproductibilité.²⁰

a) La nouveauté du business model :

L'objectif principal d'une start-up est de créer de la valeur pour ses clients en proposant un produit ou un service totalement nouveau et innovant. Cependant, un défi majeur pour une start-up réside dans la recherche et la construction du modèle économique qui l'accompagne, tandis qu'une entreprise traditionnelle se concentre davantage sur l'amélioration continue. De plus, contrairement à une entreprise établie, une start-up est souvent en quête d'un modèle économique viable. Cette dimension du modèle économique est principalement axée sur l'étude de marché. À ce stade, l'entrepreneur peut recourir à la méthodologie du Lean startup pour tester et itérer rapidement ses idées.

Le Lean Startup est une méthode « scientifique » (terme repris de son fondateur) qui aide les nouveaux projets (startup ou projet d'entreprise) à trouver leur modèle de création de valeur et de croissance à long terme. Cette dernière n'a pas pour objet de trouver l'idée innovante du départ, mais de la manager pour lui permettre de trouver son marché dans les plus courts délais en validant rapidement ses hypothèses de valeurs et en lui offrant la possibilité de pivoter²¹. Le fait de modifier tout ou une partie du business model, pour le rapprocher au plus près aux attentes des clients. Le pivot peut concerner tant le produit, le business modèle, la cible de clientèle, que les modalités de distribution ou la technologie. Toutes les startups sont concernées par le processus du pivot, tant que la start-up n'a pas Trouvé un business model adapté à ses besoins de croissance, elle n'est jamais à l'abri de devoir l'opérer²².

²⁰ SAVIGNAC.F(2006) Le financement des entreprises innovantes. Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2006.

²¹ ALAMI.L: LEAN START-UP RISQUE. Tester les hypothèses de marcher avant de développer. Publier le 17/04/2017. <https://comment-innover.fr/> Consulter le 10/03/2023.

²² RIES.E The Lean Start-up: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation To Create Radically successful Businesses », Ed: Crown Business, États-Unis, 2011.

b) Un business plan scalable :

En réalité ce mot prévenant de l'anglais *scale* « échelle » signifié la capacité d'une entreprise à produire plus et réaliser les économies d'échelles. Dans l'écosystème start-up, cette stratégie c'est d'adopter le business model une croissance forte de l'entreprise et de passer d'un statut start-up à celui d'une grande entreprise tout en restant performant et rentable.

Donc une entreprise scalable est celle qui est capable de générer une croissance rapide et significative, tant sur le plan économique qu'opérationnel. Elle doit être en mesure d'augmenter sa production, maintenir sa performance et réaliser des économies d'échelle, ce qui se traduit par une réduction du coût de production unitaire moyen de son produit ou service proposé. En d'autres termes, une entreprise scalable est celle qui peut soutenir une expansion rapide et efficace tout en optimisant ses ressources et en maintenant sa rentabilité.

D'après EZRATTY Olivier²³, « Dans les faits et surtout, vue d'un investisseur, une startup est une entreprise de forte croissance, au-dessus de la moyenne des petites et moyennes entreprises (PME). Sa croissance rapide s'appuie en général sur un business scalable, et pas forcément sur internet. Il existe souvent un décalage entre le démarrage de la startup et ce lui des sources de revenus. Parce qu'il faut généralement du temps pour créer l'offre et/ou capter des utilisateurs et clients. Cela induit une notion de risque important, même si dans les faits la création d'un business dans des secteurs traditionnels présente aussi beaucoup de risques. »

Un business modèle scalable permet à une start-up de se préparer à gérer une demande croissante de la part des clients. Il est essentiel d'intégrer cet aspect dans le plan d'affaires d'une start-up afin de pouvoir s'adapter aux changements d'échelle et gérer une croissance rapide et soudaine. Les entreprises du secteur du logiciel sont souvent des exemples de scalabilité forte, car leurs logiciels peuvent être reproduits et distribués à grande échelle pour servir un nombre croissant de clients sans engendrer de coûts supplémentaires importants ou consommer davantage de ressources.

3. Un business plan reproductible :

Cela explique qu'une start-up cherche un business modèle qui peut être dupliqué une fois qu'il fonctionne, on gagne de l'argent avec, pour réaliser des économies d'échelles dans d'autres lieux, ou être fait par d'autres. On peut prendre exemple d'Amazon À son tout début,

²³ EZRATTY Olivier. « Guide des startups : High-tech en France ». 18eme édition. Mars 2014. Page 12.

Amazon ne s'intéressait qu'aux livres. Vu la croissance fulgurante de cette société, elle s'est diversifiée dans plusieurs autres domaines d'autre exemple tel que AIRBNB ou D'UBER, qui se déploient ville par ville à partir d'une recette qui fonctionne.

4. Business model profitable :

Les entreprises généralement prennent beaucoup de temps pour générer leurs revenus, contrairement aux start-ups effectuant des actions profitables afin de générer un maximum de profits.

a) Temporalité d'une Start-up :

D'après Steve BLANK « *une start-up n'est pas une version plus petite d'une grande entreprise. Il nous a fallu des décennies pour arriver à une définition simple. Une start-up est une organisation temporaire conçue pour rechercher un modèle commercial reproductible et évolutif* »²⁴

Être une start-up n'est pas un but elle peut, mais pour une finalité de ce transmettre a une grande entreprise cela dépend des capacités de la start-up d'établir un modèle économique rentable, en peut prendre comme exemple les géants d'internet Facebook qui ne sont plus considérées comme des startups, car ce sont des entreprises qui ont réussi à définir et stabiliser leurs modèles économiques.

Section 05 : Les modes de financement d'une start-up

Une start-up dans son cycle de vie a besoin de financement, après avoir défini son produit et analysé le marché cible et étudié son business plan et financier. Il existe plusieurs modes de financement chacun à ses caractéristiques, avantage et inconvénient. Le type de financement va également définir sa relation entre le prêteur en capital et la société. Pour ces raisons, à chaque étape de la start-up, certaines sources de financement sont plus courantes et plus adaptées que d'autres.

Une start-up est souvent confrontée à des difficultés pour trouver des fonds contrairement à des entreprises classiques. La principale contrainte pour une start-up se réduit à convaincre des partenaires financiers (banquiers, investisseurs, business-angels). En effet, ces projets constituent des investissements risqués, car le taux de défaillance est particulièrement élevé

²⁴ BLANK.S : entrepreneuriat Fondation Ewing Marion KAUFFMAN. Tous les droits sont réservés startup 19/08/2016 consulter le 12/03/2023 <https://www.entrepreneurship.org/>.

dans les projets d'innovation c'est-à-dire : « sa capacité à rembourser le capital et les intérêts engendrés par ses dettes à court terme ou à long terme »²⁵. Elle est confrontée ainsi à un écart entre les fonds dont elle a besoin pour développer son business et ses fonds disponibles en capital. Celle-ci est tenue de trouver des alternatives au prêt bancaire et va se tourner vers l'épargne privée. Les modes de financement se déroulent à des moments spécifiques, en fonction du niveau d'investissement à effectuer.

I. L'apport personnel et le « Love Money » :

Le fondateur commence son projet avec ces propres fonds. Il apporte un capital initial, il est évidemment impossible qu'il couvre les investissements à venir, donc il fait appel à ses amis, famille et proches (FAMILY FRIENDS & FOOLS). On appelle cet apport le « love money » autrement dit « l'épargne affective de proximité »²⁶. Cette expression est utilisée lorsque des personnes proches du fondateur prêtent de l'argent à l'initiateur pour financer son projet. Ce mouvement est apparu au Québec et aux États-Unis il y a quarante-cinq ans et quia permis la création de la SILICON VALLEY. Mais cela n'est pas une solution pour les startups ou entreprises ayant de lourds besoins de financement. Cela reste une première façon facile de réunir de

Les startups rencontrent souvent des difficultés pour générer des revenus pendant les premières années de leur existence. Une grande partie de leur compte de résultat est constituée des charges liées à la recherche et au développement ainsi qu'aux dépenses de personnel. Par conséquent, il est souvent impossible pour elles de s'autofinancer. Les startups doivent donc chercher des sources de financement pour couvrir leurs besoins en fonds de roulement, leurs investissements et les pertes qu'elles peuvent enregistrer au cours de ces premières années.

II- Les aides et primes gouvernementales :

Selon DOUTARIEUX(1992), l'environnement favorable au développement des start-up peut inclure certains facteurs qui sont considérés comme des systèmes d'aide pour le fondateur d'une start-up, peuvent avoir un certain impact sur la faisabilité du projet, ces facteurs sont généralement : structure des marchés, ouverture de l'économie, disponibilité des ressources financières, ressources humaines et ressources techniques, un territoire nécessaire pour

²⁵ LCL. (2014). Qu'est-ce qu'une agence de notation financière. <https://www.lcl.com/guides-pratiques/zooms>
Consulter le 11 /03/2023.

²⁶OOREKA (2017). Love money.<https://levee-de-fonds.ooreka.fr/comprendre/levee-de-fonds-love-money>
Consulter le 11 /03/2023.

l'émergence et le développement d'une industrie de technologie de pointe, assistance gouvernementale.

III- Les concours de start-up :

La participation à un concours organisé par une association ou une entreprise offre à une start-up ou à un porteur de projet la possibilité de gagner en visibilité, d'obtenir des financements et des opportunités de collaboration avec des partenaires ou d'être accompagné dans le développement de leur start-up. Ces concours offrent également l'accès à des incubateurs et des accélérateurs, et peuvent parfois permettre de remporter des subventions.

IV- Le CROWDFUNDING :

Le CROWDFUNDING, ou financement participatif, est une méthode de collecte de fonds qui se base sur l'utilisation d'internet pour solliciter des contributions financières auprès d'un large groupe d'épargnants afin de financer des projets. Cela se fait généralement par le biais d'une plateforme du CROWDFUNDING. Les contributeurs peuvent être des investisseurs professionnels, des chefs d'entreprise, mais aussi des clients et le grand public. Bien que les montants collectés soient généralement modestes, ils peuvent être multipliés par le grand nombre d'investisseurs qui ont confiance dans le projet.

V- Les Business Angles :

Il joue un rôle essentiel dans le financement des startups. Ils constituent la principale source de capitaux externes pour ces jeunes entreprises, en complément des fonds provenant de la famille et des amis. Cependant, leur niveau d'activité économique en Pologne et dans d'autres pays est soumis à certaines restrictions, dont certaines sont liées à l'équilibre entre l'offre et la demande²⁷. C'est un mode de financement qui donne plus de chance à une start-up de survivre plus longtemps.

VI- Venture capital ou capital-risque :

Le capital-risque joue un rôle crucial dans le domaine de l'entrepreneuriat technologique de pointe. Il s'agit d'une méthode de financement consistant à investir des fonds propres ou quasi-fonds propres dans des entreprises non cotées. Ces investissements sont réalisés par des professionnels de l'investissement qui cherchent à atténuer les asymétries d'information inhérentes à ce type d'entreprises. L'objectif est de soutenir le lancement, la croissance, la survie ou le développement de ces entreprises.

²⁷ CARRERAS.P (2016), « Lancer sa start-up aux Etats-Unis », les capital- risqueurs aux Etats Unis, Groupe Eyrolles, Paris.

VII- Private Equity ou capital-investissement :

Le private equity, également connu sous le nom de capital-investissement ou fonds privés, fait référence à des actions qui ne sont pas cotées sur les marchés boursiers traditionnels. En d'autres termes, il s'agit d'un type d'investissement visant à financer des entreprises non cotées en bourse, en particulier des jeunes entreprises et des startups, en leur fournissant des fonds propres pour les aider à développer leur activité.

Les investisseurs en private equity sont principalement des institutions financières telles que des fonds de pension, des compagnies d'assurance, des banques ou des sociétés d'investissement. Ces investisseurs peuvent soit investir directement dans des entreprises non cotées en bourse, soit acquérir des parts de fonds de private equity gérés par des professionnels.

VIII- Le prêt bancaire :

Le prêt bancaire est le mode de financement le plus courant pour les particuliers et les entreprises ayant besoin de financement. Cependant, les banques sont souvent très strictes lorsqu'il s'agit de prêter aux startups ou aux entreprises innovantes. Comme toute entreprise, les banques cherchent à minimiser leur prise de risque et à maximiser leur rentabilité.

Les banques sont réticentes à accorder des prêts à des profils présentant un risque élevé de non-remboursement. Les startups font généralement partie de cette catégorie. En France, par exemple, une start-up sur deux fait faillite et seuls 30% parviennent à atteindre le point de rentabilité. Les banques considèrent souvent ces entreprises comme plus risquées en raison de leur manque de stabilité et de leur historique financier limité.

IX- Management Buy-Out/Management Buy-In²⁸ :

Le terme "Management Buy out" ou "Buy Out" (MBO) fait référence à la situation où la direction actuelle d'une entreprise acquiert celle-ci. En France cela correspond au Rachat d'une Entreprise par ses Salariés. Cela peut se produire quand le propriétaire souhaite céder son entreprise pour cause de départ à la retraite, ou parce qu'il s'agit d'une filiale non stratégique dans le développement du groupe qui la possède. En revanche, un management buy-in est l'achat d'une entreprise par une nouvelle équipe de direction. La dynamique de chaque type de transaction est différente. Une équipe de management buy-out possède généralement une vaste expérience de l'entreprise acquise. Une équipe de management buy-in aura généralement une expérience du secteur, mais peu ou pas d'expérience de l'entreprise spécifique.

X- Initial Public Offering/ Trade sales:

Initial Public Offering (IPO) est la première fois qu'une entreprise vend des actions au public, et cela peut être un moyen pour les startups de lever des fonds en vendant des actions²⁹. Le processus d'introduction en bourse peut être coûteux, mais est considéré comme un signe de succès pour les startups. Certaines startups peuvent opter pour des cotations directes au lieu d'introductions en bourse pour lever des capitaux. Le cycle de financement final pour certaines startups peut être une introduction en bourse dans laquelle la société vend des actions sur une bourse publique³⁰

Conclusion :

Ces dernières années ont connu un accroissement non négligeable du nombre de startups. Un domaine autre fois beaucoup moins répondeur. Un accroissement sans doute lié au développement technologique et les proportions importantes qu'a pris internet dans les différents domaines. Un autre facteur qu'on peut prendre en considération dans ce phénomène c'est le développement de l'esprit entrepreneurial qui a incité les porteurs de projets innovant à se lancer et à mettre en place leur projet. Les startups sont des petites firmes innovantes en phase de lancement ayant besoin d'un appui et surtout d'un financement. Dans ce premier chapitre nous avons synthétisé en intégralité les notions d'une startup. D'abord nous sommes

²⁸OOREKA (2018). Management Buy-Out.

<https://creationentreprise.ooreka.fr/astuce/voir/667199/managementbuy-out> Consulter le 12/03/2023

²⁹<https://fastercapital.com/content/Explaining-Initial-Public-Offering--Basics-to-startups.html> 07/07/2022

Consulter 15/03/2023

³⁰IVESTOPEDIA <https://www.investopedia.com/terms/s/startup-capital.asp> mise à jour le 28/12/2021 Consulter 15/03/2023

Chapitre I : Généralités sur les startups.

revenus sur l'histoire des startups et comment elles sont apparues ainsi que ses différentes définitions. Ensuite, nous avons abordé le processus de création d'une startup et ses différentes caractéristiques et finalement nous avons détaillé les différents modes de financement que peut avoir une startup.

Chapitre II

Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Introduction :

Longtemps orientée vers le système économique basé principalement sur l'hydrocarbure, l'Algérie a pris l'initiative de revoir sa politique économique et de mettre en place un nouveau contexte, afin d'optimiser tous les secteurs de l'économie. En ce qui nous concerne, les startups sont l'un des secteurs visés. Les startups ont longtemps été non exploitées en Algérie. Particulièrement lorsqu'il s'agit de trouver un financement. Mais désormais l'État a mis en place plusieurs mécanismes afin de développer ce domaine tant implorant pour le développement économique du pays.

Dans ce deuxième chapitre, nous allons discuter les différents changements apportés par l'État dans ce nouveau modèle économique et aborder la vision de l'Algérie envers les startups et les limites du contexte précédent dans le cadre du financement des startups ; et enfin le changement apporté par les nouvelles lois mises en place.

Section 01 : État des lieux des startups en Algérie :

Au cours des dernières décennies, le gouvernement algérien a mis en place diverses mesures d'accompagnement visant à promouvoir l'entrepreneuriat. Ces initiatives ont eu un impact significatif sur le nombre d'entreprises créées entre 2010 et 2017. En effet, le nombre d'entreprises est passé de 618 515 en 2010 à 1 074 236 en 2017, et il a continué à augmenter jusqu'à atteindre 1 092 908 PME privées à la fin du premier semestre de 2018, reflètent une évolution importante dans le paysage entrepreneurial de l'Algérie. Cette croissance soutenue a également contribué à la création de plus de 2 668 173 emplois³¹.

Ces résultats témoignent de l'efficacité des mesures d'accompagnement mises en œuvre par le gouvernement pour stimuler l'entrepreneuriat et favoriser la création d'entreprises en Algérie. Les politiques de soutien ont permis d'encourager les entrepreneurs à concrétiser leurs idées et à contribuer ainsi à l'économie du pays.

Cependant, malgré ces avancées, il reste encore des défis à relever sur tous en ce qui concerne les startups. L'accès au financement, la disponibilité des infrastructures et des ressources, ainsi que la formation entrepreneuriale et l'innovation continuent d'être des enjeux importants pour consolider le développement des entreprises en Algérie.

³¹ BEKADDOUR.A (2021) "Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie", Université TAHRI Mohamed, Béchar (Algérie) Volume: 70 / N°: 03 (2020) P543-544.

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Néanmoins, il est indéniable que les initiatives gouvernementales en faveur de l'entrepreneuriat et des startups ont produit des résultats encourageants, favorisant la croissance économique et la création d'emplois dans le pays. Ces efforts témoignent de l'engagement du gouvernement à soutenir et à encourager les entrepreneurs locaux à développer leurs idées et à contribuer à la prospérité économique de l'Algérie.

Figure 2 : Evolution du nombre des projets hébergés (2014 au 30/06/2018)

Table 2. Evolution du nombre des projets hébergés (2014 au 30/06/2018)

Année	2014	2015	2016	2017	30/06/2018	Total
Nombre d'entreprises hébergées	120	135	158	161	127	701
Nombre d'entreprises créées	75	84	70	83	50	362

Source : BEKADDOUR.A (2021) "Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie", Université TAHRI Mohamed, Béchar (Algérie) Volume: 70 / N°: 03 (2020) P544.

Section 02 : Les contraintes rencontrées par les startups en Algérie.

Comme pour toute entreprise, les startups font face à certains facteurs et contraintes qui font qu'elles n'arrivent pas à se développer, les contraintes sont les suivantes³²:

II- Les contraintes liées au marché :

En Algérie, il est fréquent que les startups négligent la phase d'étude de marché et ne recueillent pas toutes les informations nécessaires concernant les problèmes spécifiques aux marchés qu'elles souhaitent cibler (HARAOUBIA.A & ISMAIL.S 2021). Il est donc essentiel de mener des études de marché afin d'identifier tous les paramètres liés aux acteurs du marché tels que les clients, les concurrents, les fournisseurs, ainsi que les dépenses prévues. Certains créateurs de startups pensent que toutes les idées innovantes peuvent se concrétiser sans effectuer une étude des besoins du marché, mais cela peut entraîner des difficultés à trouver des clients pour leur offre. Cette méconnaissance de la notion même de startup et de

³² ISMAIL S &, HARAOUBIA I.E (2021) " les startups en tant que composante du système national d'innovation : cas des startups algériennes" Revue des Réformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale Vol 15 N°...02 P 444-445.

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

l'importance de suivre un processus d'innovation approprié constitue une contrainte qui affecte directement l'investissement initial.

III- Les contraintes légales :

Les startups en Algérie rencontrent souvent des contraintes juridiques, notamment lorsqu'il s'agit de trouver le statut social approprié. Avant la publication du décret exécutif n°20-254 en septembre 2020, il était difficile pour les startups de trouver un cadre légal précis encourageant la création de startups innovantes en Algérie. De plus, il n'existe toujours pas de stratégie de recherche claire en Algérie et la promotion de la création scientifique semble être négligée. Cette situation souligne l'absence d'un système national d'innovation capable de soutenir tous les acteurs et de les orienter vers une politique commune en matière d'innovation.

IV- Les contraintes financières :

Cette contrainte constitue une préoccupation majeure pour chaque startup, car elle peut considérablement entraver sa croissance exponentielle. Ainsi, la phase de lancement revêt une importance capitale pour une startup, car elle détermine si le porteur de projet dispose des fonds nécessaires pour démarrer son activité. Durant cette étape, la startup a divers besoins de financement pour soutenir ses efforts de recherche et développement ainsi que ses investissements en matière d'innovation. En Algérie, le financement des startups demeure un défi majeur. Les organismes de financement publics n'ont pas encore proposé de solutions bancaires adaptées au caractère innovant des startups algériennes, qui sont souvent considérées comme des investissements en capital-risque.

V- Les contraintes liées à identifier le processus d'innovation :

Les startups considèrent l'innovation comme un projet qui suit un processus structuré. Cependant, ce processus est intrinsèquement incertain, car toutes les idées ne se concrétisent pas nécessairement en innovations réussies. Par conséquent, la réussite de l'innovation repose sur une série d'étapes de développement et de validation, allant de la recherche d'idées de nouveaux produits à la mise sur le marché de ces produits.

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Section 03 : Les fonds de financement des startups en Algérie.

Les modes de financement sont les suivants³³ :

I- Les modes de financement classiques :

Pour une jeune start-up, obtenir des financements peut s'avérer très difficile. La plupart des startups échouent avant de devenir rentables, parce qu'elles sont à court de liquidités. Tandis que les entrepreneurs expérimentés dans le secteur des startups peuvent obtenir des financements que ce soit par des sources officielles ou par des sources informelles, les jeunes entrepreneurs qui n'ont pas d'expérience et qui ont peu d'actifs à offrir en garantie peuvent rarement faire une levée de fonds. Le financement classique dispose : les apports personnels et les financements externes.

a) Les apports personnels :

Un projet start-up doit être bien étudié pour l'investisseur, car il représente un financement risqué ou le taux d'échec est très élevé. En conséquence, pour financer une startup, ceci implique notamment de réunir les critères suivants :

- Une équipe ayant un projet cohérent et des objectifs à atteindre ;
- Élaborer un business model intéressant, avec une offre de produits ou des services qui répond aux besoins des consommateurs.
- Une étude de marché et un business plan bien analysés.

Le financement interne des startups, l'argent mis par les associés ou de l'entrepreneur lui-même. Il est généralement composé des apports du créateur et de ses proches et finance les premières étapes de la mise en place du projet innovant. Parfois avant même 63commencé la commercialisation du produit (ou du service).

b) L'autofinancement

L'autofinancement est également appelé (paiement comptant) est une forme de financement représentant un apport personnel, l'argent personnel de l'entrepreneur et qu'il place dans la

³³DROUCHE.H &, MENAIL (2022) "Le financement des Start-up en Algérie entre la réalité et les attentes" Revue Algérienne du Droit des Affaires Volume : 03 / N°:01 P 73-74.

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

start-up. Ce financement se résume pour la start-up de financer ses propres investissements et sa croissance avec ses ressources personnelles sans faire appel à un financement externe.

c) **La Love money ou les 3F :**

Elle représente l'un des moyens de financer la création d'une entreprise. Des agents qui investissent globalement en premier lorsque l'entrepreneur lance son idée. L'argent investi par les 3F's est appelé « Love Money ».

Elle désigne l'argent apporté par la famille, les amis de l'entrepreneur qui ont adhéré à son idée et qui souhaitent mettre leur argent dans son projet. Le financement interne est limité et se révèle très souvent insuffisant. Les petites entreprises innovantes doivent ainsi faire appel au financement externe alors qu'elles viennent juste de mettre en place le projet innovant, parfois avant même d'avoir débuté la commercialisation de leur produit.

II- Les modes de financements externes :

Les financements externes sont en général des financements provenant des entités financières telles que les banques ou bien par les dispositifs d'aides. En Algérie, beaucoup de dispositifs dédiés au financement des jeunes entrepreneurs, prévus par des dispositifs de l'État qui vont permettre d'appuyer ces jeunes³⁴ :

a) **Les prêts bancaires**

Le prêt bancaire est l'une des solutions de financer un projet de création d'entreprise le plus utilisé par les porteurs de projet. Néanmoins, pour les startups en raison de leurs fébrilités, la plupart des banques préfèrent ne pas les financer, car le processus de décision d'octroi de crédit est compliqué et les taux d'intérêt du prêt sont variables et élevés et dépendent de plusieurs caractéristiques comme la solvabilité du porteur de projet, c'est-à-dire la capacité de remboursement face à la dette, en mesure de l'évolution du taux d'inflation et la politique monétaire globale. Par conséquent, le risque est donc lié au taux d'intérêt en tenant compte de la durée du prêt et de la nature du projet.

En conclusion, il est rare que les banques soient disposées à prêter de très grandes sommes d'argent aux jeunes entreprises, et ce, pour les raisons que ces dernières en un manque d'actifs

³⁴DROUCHE.H &, MENAIL (2022) "Le financement des Start-up en Algérie entre la réalité et les attentes" Revue Algérienne du Droit des Affaires Volume : 03 / N°:01 P 73-74.

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

à offrir en garantie. Ce qui amène un risque de non-remboursement par une entreprise ne générant aucun revenu. De plus, un trop court historique ayant pour cause leur manque d'expérience.

b) Aides et subventions de l'état :

L'Algérie a mis en place une politique de soutien affirmée à l'entrepreneuriat afin d'appuyer les porteurs de projets innovants. L'État a conçu plusieurs dispositifs pour soutenir la création, l'accompagnement et le développement des startups. Plusieurs mesures ont été prises à ce sujet et des programmes ont été mis en place dans un objectif de soutien de l'entrepreneuriat. Les mesures et les acteurs les plus importants sont comme suit :

○ Agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM) :

L'ANGEM est établi par le décret exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004, c'est un organisme mis en place par l'État qui propose l'octroi de microcrédits sans intérêt aux citoyens âgés de plus de 18 ans qui sont au chômage ou qui possède un emploi qui génère de petits revenus instables et irréguliers ou sans revenus. Ce type de financement réside dans l'achat des matières premières en occasion nécessaires à la réalisation des activités de la jeune pousse.

○ Agence Nationale d'appui et développement de l'entrepreneuriat (ANDE) :

Autrefois connue sous le nom de l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ), cette appellation a été adoptée en novembre 2020. Il s'agit d'un organisme public établi par l'État et chargé de gérer un fonds de crédit destiné à la création d'entreprises. Son objectif principal est de soutenir et d'accompagner les porteurs de projets dans la création et l'expansion de micro-entreprises, en leur fournissant une assistance financière sous forme de prêts.

○ Caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) :

La Caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) est une institution étatique de sécurité sociale chargée de fournir des indemnités aux travailleurs ayant perdu leur emploi pour des raisons économiques. En plus de cela, elle administre un fonds de crédit destiné à la création d'entreprises et participe aux services publics de l'emploi. La CNAC a mis en place un dispositif de soutien et d'accompagnement pour la création et l'expansion d'activités destinées

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

aux chômeurs entrepreneurs âgés de 30 à 50 ans. Elle accorde une aide financière sous forme de prêts. Voici un tableau représentant les trois structures :

Figure 3 : Les trois structures CNAC, ANSEJ, ANGEM.

Dispositifs	CNAC	ANSEJ (ANADE)	ANGEM
Date de création	1994	1996	2004
Structure de rattachement	Ministère du Travail de l'Emploi et de la Sécurité Sociale	Ministère du Travail de l'Emploi et de la Sécurité Sociale	Ministère de la Solidarité Nationale, de la Famille et de la Condition de la Femme
Seuil maximal de financement	10 millions de DA	10 millions de DA	1 millions de DA

Source: KHELIL.S (2022) « Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (État des lieux et Perspectives) » Revue du développement et des Prospectives Pour Recherches et études VOL : 07 - N°: 01 P304-305.

III- Les modes de financement alternatifs :

Les modes de financement alternatifs sont ³⁵:

a) Gain des concours en vue d'encourager en faveur des porteurs de projet :

Il existe plusieurs concours dans différents domaines pour les créations de start-up et les porteurs de projets innovants qui sont organisés par l'État ainsi que des institutions privées et ceux qu'ils le remportent bénéficient en général d'un prix sous la forme d'un capital (argent). Participer à un concours ou à un appel de projets représente une alternative de financement pour la création des startups. Par exemple : le concours "THAKAFA-UP Challenge" qui est organisé par le ministère de la Culture et des Arts en collaboration avec le ministère délégué chargé de l'Économie de la connaissance et des Startup OREDOO.

IV- Le financement participatif « CROWDFUNDING »:

Appelé également « financement par la foule, de l'Anglais « CROWDFUNDING », un mot qui est composé de «CROWD» qui signifie la foule et «FUNDING» qui désigne le

³⁵DROUCHE.H &, MENAIL (2022) "Le financement des Start-up en Algérie entre la réalité et les attentes" Revue Algérienne du Droit des Affaires Volume : 03 / N°:01 P 73-74.

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

financement. C'est un financement alternatif à la levée de fonds traditionnelle. Ce type de financement s'est répandu grâce à l'arrivée d'internet et des réseaux sociaux et il a pour objet de collecter des fonds sur une plateforme internet et met en relation des porteurs de projets innovants avec des particuliers souhaitant les soutenir. Ce mode de financement en Algérie a été institué en vertu de l'article 45 de la loi de finances complémentaire pour l'année 2020.

Section 04 : Les nouvelles mesures mises en place en termes de financement des startups en Algérie.

L'Algérie a instauré une nouvelle stratégie en matière d'entrepreneuriat et de création de startup. Au début de l'année 2020, un ministère délégué a été créé et qui est chargé de l'économie de la connaissance et des startups à travers le décret exécutif n° 20-54 le 25 février 2020. D'après l'article 1 du décret, le ministre des micros entreprises des start-ups et de l'Économie de la connaissance présente les composants de la politique nationale de l'économie de la connaissance et des startups.

I. « Le fonds d'appui, de développement de l'écosystème des startups »:

Le décret n° 21-303, publié le 1er août 2021 dans le journal officiel n°60, établit le fonds d'appui et de développement de l'écosystème des startups. Ce décret fixe les règles de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-150, qui est administré par le représentant du Premier ministre chargé de l'économie du savoir et des startups. L'objectif de ce fonds est de soutenir et de développer l'écosystème des startups.

Les recettes et les dépenses de ce fonds sont également définies dans le même décret, plus précisément dans l'article 2. Les recettes comprennent les dotations de l'État, les taxes fiscales et parafiscales, les dons et legs, ainsi que d'autres ressources et contributions. Ces recettes constituent les fonds disponibles pour le fonctionnement du fonds d'appui et de développement.

Les dépenses du fonds sont détaillées dans le décret, et elles sont liées aux missions du fonds. Cela signifie que les dépenses sont destinées à soutenir les activités en relation avec le

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

développement et l'épanouissement des startups. Ainsi il s'agit des dépenses ayant une relation avec les missions du fonds³⁶ :

→ Financer les études de faisabilité :

- Frais d'études de faisabilité à caractère technologique.
- Frais d'études de faisabilité à caractère économique.

→ Financer l'élaboration du Business Plan :

- frais d'élaboration du plan d'affaires (Business Plan).

→ Financer les Assistance techniques :

- Frais de certification des centres de prototypage.
- Frais de certification du Data Center.

→ Financer les frais de création d'un prototype :

- La conception, la simulation et les tests de validation des concepts.
- Réalisation, test et la validation des prototypes en faveur des startups et des projets innovants labélisés.
- Acquisition des équipements, de matières premières et de logiciels.
- Les frais de réalisation de travaux techniques et d'accompagnement.
- Frais d'essais, à l'homologation, à la certification et à la normalisation.
- Financer les prototypes pour le projet innovant.

→ Financer les formations :

- Frais de formation des formateurs.
- Frais d'encadrement spécialisé.

→ L'incubation des « start-up » :

- frais d'hébergement pour les start-up labélisées.
- Frais d'incubation de projets innovants labélisés.
- Installations des programmes thématiques de lancement et d'appui des start-up en participation avec des acteurs économiques.

→ Promotion de l'écosystème start-up :

- frais d'interventions des experts pour le comité chargé de la labellisation.
- Frais de promotion et de financement des start-up labélisées.

³⁶KHELIL.S (2022) « 'Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (Etat des lieux et Perspectives) » Revue du développement et des Prospectives Pour Recherches et études VOL : 07 - N°: 01 P304-305

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

- Frais de dépôt sur le plan national et international de brevet, de marque et leur maintien pendant la période de validité de la labellisation de la start-up et projet innovant.
- Frais de brevet de convention de coopération pour la propriété intellectuelle et des extensions du brevet pour les start-up et projets innovants labélisés.
- Frais d'acquisition de base de données des brevets et autres formes de propriété intellectuelle.
- Application des programmes d'appui et lancement des startups conformément aux besoins technologiques des entreprises nationales.

II. Le Fonds Algérien de Financement des Startups l'ASF (Algerian Start-up Fund) :

Lors de la Conférence Nationale des Startups "Algérie Disrupt 2020", le fonds algérien de financement des startups a été officiellement lancé. Ce fonds a été doté d'un montant initial de 7,2 millions de dollars pour sa première année et se concentrera sur le soutien aux startups les plus innovantes du pays.

Contrairement aux dispositifs précédents de soutien aux entreprises innovantes qui se limitaient généralement au financement par le crédit, le fonds propose un modèle de financement basé sur l'entrée directe au capital des startups prometteuses. Ainsi, l'aide financière sera accordée par le biais de prises de participation dans ces sociétés.

Le Fonds national pour le financement des start-ups est le résultat d'une collaboration entre le ministère délégué de l'Économie de la connaissance et des Start-up, Sonatrach, la BDL, la CPA, la BEA, la BNA et la CNEP. En ce qui concerne les limites d'investissement de l'Algerian Start-up Fund, trois niveaux ont été établis, avec des financements allant jusqu'à 2 millions, 5 millions et 20 millions de dinars, en fonction de la nature du projet, du secteur d'activité et des besoins de financement. C'est à l'ASF d'évaluer l'engagement et d'évaluer les risques. Il convient de noter que lorsque le fonds investit, il devient partenaire de l'entreprise (actionnaire), ce qui implique le partage des bénéfices, mais également des pertes³⁷.

³⁷KHELIL.S (2022) « 'Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (Etat des lieux et Perspectives) » Revue du développement et des Prospectives Pour Recherches et études VOL : 07 - N°: 01 P304-305

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

III. Algeria Venture (A-VENTURE):

Le Décret exécutif n° 20-356 du 30 novembre 2020 porte sur la création de l'établissement de promotion et de gestion des structures d'appui aux start-up, connu sous le nom d'Algeria Venture, Il s'agit d'un établissement public à caractère industriel et commercial qui a pour mission de promouvoir, soutenir et gérer les structures d'appui aux start-ups. L'établissement est soumis aux règles administratives dans ses relations avec l'État et est considéré comme un acteur commercial dans ses interactions avec les parties prenantes externes.

Sous la supervision du ministre chargé des start-up, l'établissement est dirigé par le président du conseil d'administration, qui est le ministre lui-même ou son représentant. Le conseil d'administration est composé de 11 membres représentant différents ministères, ainsi que des représentants de Sonatrach, de l'Algerian Start-up Fund (ASF) et du président du conseil scientifique de l'établissement.

Le décret mentionné énonce les diverses responsabilités confiées à l'établissement, à savoir Algeria Venture, dans son article 4. Cet organisme public joue un rôle clé dans la mise en œuvre de la politique nationale visant à promouvoir et gérer les structures de soutien aux start-up, notamment à travers les incubateurs, les accélérateurs et le développement de l'innovation. À cet égard, l'établissement a pour mission principale de³⁸ :

- Participer dans la mise en place de la stratégie nationale en ce qui concerne la promotion et la gestion des structures d'appui des startups par secteur d'activité.
- Participer à l'élaboration des nouvelles structures d'appui pour renforcer les capacités nationales d'accompagnement de l'innovation en vue de favoriser la création de start-up et de contribuer au développement économique et social.
- La création et la mettre en place des programmes annuels et pluriannuels de développement des incubateurs et des accélérateurs des startups en collaboration avec les différents intervenants concernés et d'en assurer le suivi et l'évaluation.
- La création et la mise en place des cursus d'accélération assurant le suivi des startups labellisées et des projets innovants labellisés, ainsi que l'estimation et la validation de leurs besoins.

³⁸KHELIL.S (2022) « 'Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (Etat des lieux et Perspectives) » Revue du développement et des Prospectives Pour Recherches et études VOL : 07 - N°: 01 P304-305

Chapitre II : Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

- Encourager et soutenir toutes les initiatives qui visent à la promotion et le développement de l'innovation et des structures d'appui en concertation avec les différents secteurs d'activités.
- Participer à une veille technologique et de garantir la publication et la diffusion sur tous les supports, les informations relatives à l'innovation technologique et l'entrepreneuriat.
- Gérer le patrimoine qui lui est consacré et celui dont il obtient l'exploitation ;
- créer et suivre les contrats de performances relatifs aux prestations dotées par les structures d'appui dont il a la charge de veiller à leur respect et de favoriser les synergies entre elles.

Afin d'accomplir les missions et atteindre les objectifs qui sont incombé à AVENTURE, selon l'article 5 du décret exécutif l'établissement est habilité à :

- Mettre au point tout marché avec les organismes nationaux ou étrangers relatif à son domaine d'activité.
- Accomplir toute opération industrielle, commerciale, mobilière et immobilier essentiel à ses activités et de nature à favoriser son développement.
- Effectuer toute opération financière en relation avec la participation dans le capital de fonds d'investissement consacré aux start-ups.
- Solliciter toute compétence ou organisme pour les besoins d'expertise, d'encadrement et de suivi des start-ups.
- Obtenir tout emprunt jugé utile pour son activité.

Conclusion :

Les startups en Algérie rencontrent plusieurs failles de financement, qui correspond à l'absence de certains mécanismes de financement moderne, notamment les financements providentiel, participatif et financements par le capital-risque, qui sont destinés aux entreprises innovantes et start-up. Cette insuffisance réduit le taux de survie des Start-up et limite leur croissance dans une deuxième phase.

Dès que les premières sources de financement informel des start-ups épuisé, les business angles et les accélérateurs complètent le trou de financement sachant que cela n'est pas suffisant acculement.

CHAPITRE III

**Enquête par questionnaires sur les
mécanismes de financement des
startups dans le nouveau contexte
économique algérien.**

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Introduction :

Les startups sont des entreprises émergentes qui se caractérisent par leur innovation, leur agilité et leur croissance rapide, et qui cherchent à trouver un financement dans le but d'assurer leur croissance.

Après avoir exposé dans la partie théorique les différents modes de financement classiques en Algérie et les nouveautés apportées par les nouvelles réformes mises en place par le gouvernement, nous avons mené une enquête par questionnaire pour vérifier nos hypothèses.

Pour cela nous allons présenter dans ce chapitre en premier lieu la méthodologie menée lors de notre enquête (section 1) ; ensuite dans la deuxième section, nous allons traiter et analyser les données collectées et enfin la troisième section où nous allons la consacrer pour une analyse croisée Startups-Banques.

Section 1 : Description de la méthodologie.

Dans cette section, nous allons élaborer la méthodologie menée lors de notre enquête, ensuite l'objectif de cette étude, l'échantillonnage et la rédaction du questionnaire et enfin les limites rencontrées lors de notre enquête.

I. L'objectif de l'enquête

L'objectif de cette enquête est de répondre à la problématique suivante : quels sont les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien en vérifiant les hypothèses de départ qui sont :

- ✓ **Hypothèses 01 :** Le développement des startups passe impérativement par un besoin spécifique.
- ✓ **Hypothèses 02 :** Nous supposons que le nouveau contexte économique algérien facilite le mode de financement.
- ✓ **Hypothèses 03 :** Les nouvelles réformes mises en place par le gouvernement dans le cadre du financement des startups apportent une satisfaction aux startups.

II. Définir la population d'étude

Dans le cadre de notre étude visant à analyser les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien, nous avons mené une enquête sur le terrain.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Cette enquête a été organisée dans le but de compléter nos connaissances exposées dans ce mémoire.

Dans notre étude la population cible est représentée par l'ensemble des startups prévenant de tous les secteurs à travers l'ensemble du territoire national ainsi que l'ensemble des banques.

III. Déterminer la base de sondage :

En raison de la complexité liée aux informations concernant le financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien, notre base de sondage n'a pas pu recueillir des données exhaustives sur l'ensemble des startups existantes.

L'échantillon a été choisi sur les bases du critère suivant : les startups étant au minimum en phase de démarrage et celles ayant obtenu un financement. Cela nous permettra de toucher divers porteurs de projets qui composent la population. L'objectif de notre enquête est d'analyser les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

IV. Choix de la méthode d'échantillonnage

Il existe deux types de méthodes d'échantillonnage à savoir :

1) Échantillonnage probabiliste (aléatoire) :

Lorsqu'il s'agit de méthodes probabilistes, la sélection des sujets, objets ou unités spatiales est souvent effectuée à l'aide d'une table de nombres aléatoires. Dans ces procédures d'échantillonnage, il est généralement important de respecter deux règles de base : tout d'abord, la base d'échantillonnage doit inclure toutes les entités parmi lesquelles les individus, objets ou unités spatiales seront choisis ; ensuite, les entités doivent être sélectionnées à l'aide d'une procédure d'échantillonnage aléatoire indépendante.³⁹

2) Échantillonnage non probabiliste empirique :

L'échantillonnage non probabiliste est une méthode de sélection d'échantillons dans laquelle les entrepreneurs sont choisis de manière intentionnelle en fonction de critères spécifiques tels

³⁹ GUMUCHIAN.H & MAROIS.C (2000) INITIATION À LA RECHERCHE EN GÉOGRAPHIE» Presses de l'Université de Montréal. 265-294.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

que leur pertinence pour l'étude, leur disponibilité ou d'autres caractéristiques déterminées, plutôt que par un processus aléatoire.⁴⁰.

En raison de la difficulté à identifier de manière précise la base de sondage de notre enquête en raison de l'indisponibilité d'information sur le nombre exact de start-ups algériennes, nous avons choisi d'utiliser la technique d'échantillonnage non probabiliste. Cette approche nous permettra d'identifier les caractéristiques descriptives de la population qu'on va étudier.

VI- La taille de l'échantillon :

Dans notre enquête malgré les péripéties rencontrées, nous avons tout de même réussi à interroger 10 startups sur le sujet de notre travail.

i. Rédiger le questionnaire :

Nous avons conçu deux questionnaires dont le premier est destiné aux startups et aux porteurs de projets et le deuxième pour les banques et cela pour recueillir les informations nécessaires pour atteindre les objectifs de notre étude. Il est structuré selon les axes suivants :

a. Questionnaire dédié aux startups :

• Repartitions des axes :

Axes	Libellé
Premier axe	1. Information personnelle <ul style="list-style-type: none">- Sexe- Niveau d'étude
Deuxième axe	2. Information sur la startup <ul style="list-style-type: none">- Date de création- Wilaya d'activité- Activité d'envergure- Forme juridique- Labellisation des startups- Secteur d'Activité

⁴⁰BERNARD, H. R. (2006) «Research Methods in Anthropology: Qualitative and Quantitative Approaches » AltaMiraPress , Oxfrod.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

	<ul style="list-style-type: none"> - Marché ciblé - Nombre d'employer
Troisième axe	<p>3. Financement des startups</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le démarrage de la startup - L'incubation de la startup - Avoir un financement spécifique - Le financement le plus adapté - Les difficultés rencontrées - Les modes de financement classique utilisé en Algérie - Les nouvelles réformes mises en place par l'état dans le cadre de financement des startups - L'adaptation de l'ASF aux demandes de startups en termes de financement - Les conditions d'accès au fonds national des startups (ASF) - Le degré de satisfaction de l'ASF - L'accès au crédit bancaire

Source : Élaboré par nous-même.

b. Questionnaire dédié aux banques :

- Répartitions des axes

Axe	Libellé
Premier axe	<p>1. Information sur la banque</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nom de la banque - Numéro d'agence.
Deuxième axe	<p>2. Financement des startups</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le rôle de la banque dans le financement des startups - Pourcentage du financement dédié aux startups - Types de financement dédié aux startups - Les critères utilisés pour évaluer les demandes de financement des startups - La façon avec laquelle les startups peuvent améliorer leurs

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

	<p>chances d'obtenir un financement de la banque.</p> <ul style="list-style-type: none">- L'accompagnement des startups.- Les risques liés au financement des startups- La collaboration des banques avec d'autres acteurs de financement des startups- Soutien de la diversité et l'inclusion dans le financement des startups- Évaluer l'impact social et environnemental des startups- Les anciennes réformes sur le financement des startups- L'avis des banques sur les nouvelles réformes mis en place par l'état dans le cadre du financement des startups- La participation des banques au fonds national des startups.- Les startups éligibles au financement du fonds national de la startup- Les critères utilisés pour évaluer les demandes de financement du fonds national des startups
--	--

Source : Élaboré par nous-mêmes

ii. Les limites de l'enquête :

Afin de respecter les principes de la recherche scientifique, nous souhaitons souligner la limitation de notre enquête, qui sont des facteurs importants à prendre en compte et qui restreignent la valeur d'exploitation de nos résultats. Tout d'abord, nos résultats ne sont valables que pour une période spécifique et dans les conditions actuelles du marché. De plus, le nombre de startups interrogées, bien qu'il soit limité, ne permet pas une analyse exhaustive de notre sujet. De plus, le manque de ressources et les difficultés rencontrées pour obtenir des réponses ont constitué un obstacle majeur dans la finalisation de cette enquête.

Section 02 : Analyse descriptive des données

Dans cette section, nous allons exposer les résultats de notre enquête et analyser les données collectées.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

I. Résultat de l'enquête :

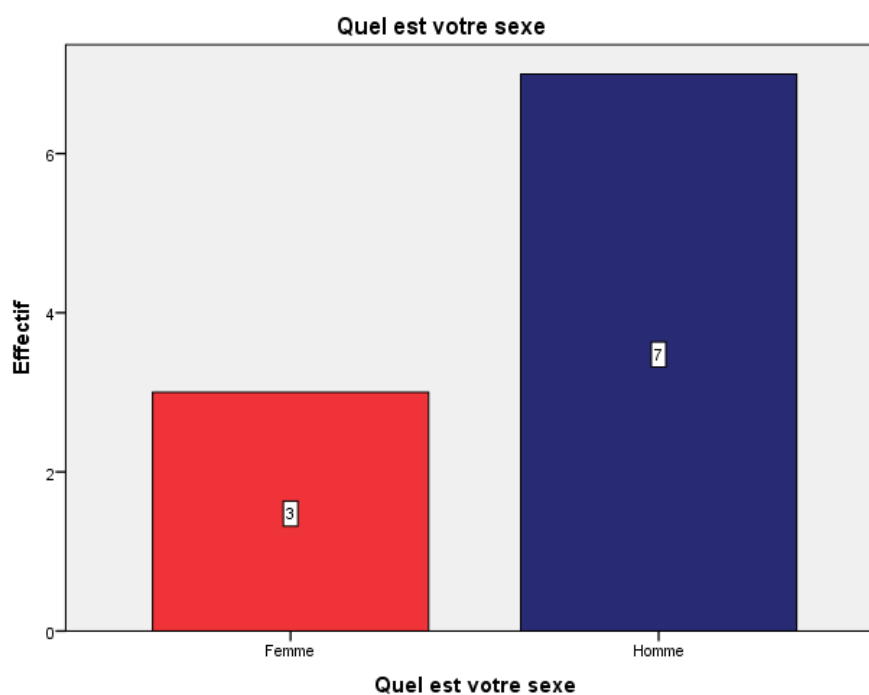
a) Questionnaire dédié aux startups :

Pour faciliter le traitement de notre enquête, nous avons divisé notre analyse en trois parties, en nous appuyant sur des axes clés qui abordent différents aspects de notre étude.

1) Premier axe : Information personnelle :

Les réponses obtenues dans cet axe (informations personnelles) consistent en des déclarations concernant le profil des répondants, à savoir leur sexe et leur niveau d'études.

Figure 4 : Digramme en bâton selon le sexe

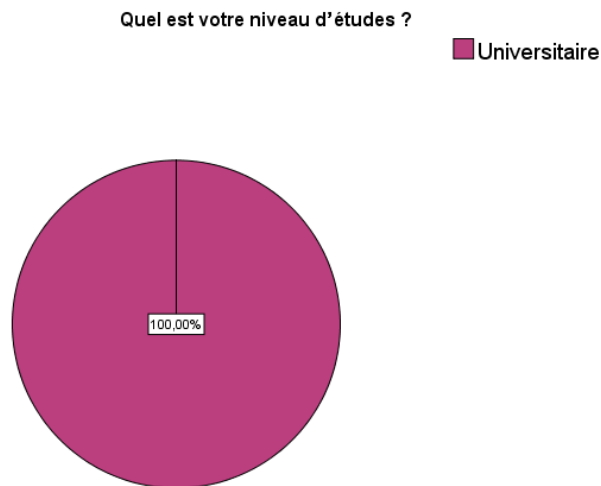


Source : dépouillement de la première question par SPSS

D'après le digramme en bâton ci-dessus, nous constatons que la composition des interrogés se répartit comme suit, 70% d'hommes et 30% de femmes. Cela signifie que les hommes possédant une startup sont plus nombreux (7) que les femmes (3) au sein de notre échantillon.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 5 : Diagramme en secteur selon le niveau d'étude.



Source : Conception personnelle à partir des données de l'enquête

D'après le diagramme en secteur ci-dessus, on observe que la totalité c'est-à-dire 100% des fondateurs des startups incluses dans notre échantillon sont des universitaires. Cela signifie que tous les fondateurs de ces startups ont un niveau d'études universitaires.

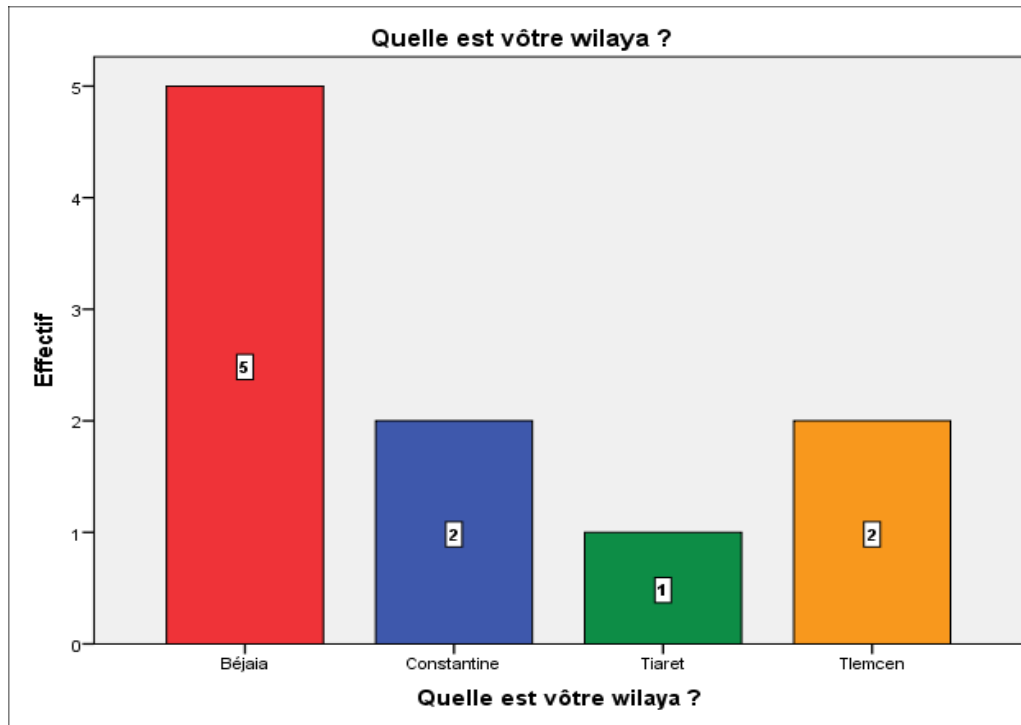
2) Deuxième axe : Information sur la startup

Les réponses obtenues dans cet axe (informations sur les startups) consistent en information concernant le profil des startups, à savoir la wilaya, son activité d'envergure, sa forme juridique et leur labellisation...

En analysant les réponses à la première question de cet axe (la date de création), nous avons constaté que la majorité des startups interrogées ont été créées après 2022, à l'exception d'une seule qui a été créée en avril 2021. Cela indique que la plupart des startups interrogées ont été créées récemment ; ce qui prouve l'augmentation de nombre d'apparition des startups et l'intérêt porté par les porteurs de projet.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 6 : Diagramme en bâton selon la wilaya.

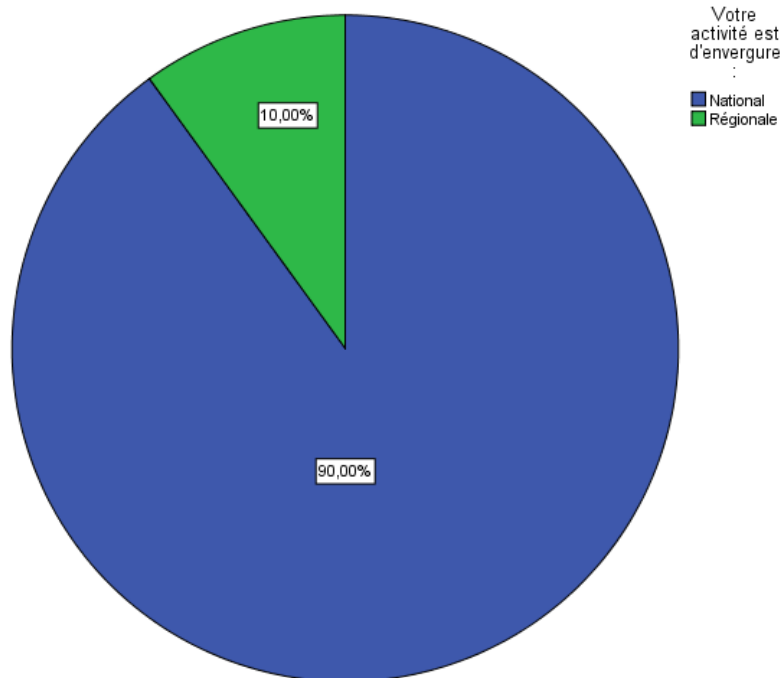


Source : Conception des données à partir des données de l'enquête

D'après le diagramme ci-dessus (deuxième question de cet axe), nous remarquons que la majorité des startups interrogées proviennent de la wilaya de Béjaïa, ce qui représente 50% de l'échantillon. Les 50% restants sont répartis comme suit : 20% sont basées à Constantine, 20% à Tlemcen et 10% à Tiaret. Cette observation indique que Béjaïa est la wilaya la plus représentée dans notre échantillon.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 7 : Diagramme en secteur sur l'activité en vigueur des startups participantes.

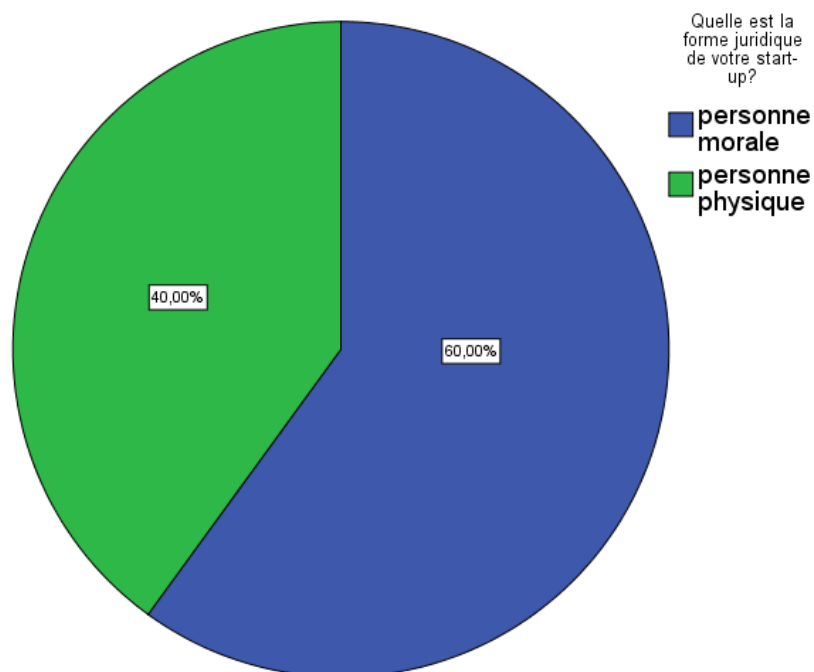


Sources : Conception des données à partir des données de l'enquête

D'après les résultats du diagramme en secteur, qui correspond à la troisième question de cet axe, la majorité des startups interrogées exercent une activité à l'échelle nationale, représentant 90% de l'échantillon. Les 10% restants opèrent à une échelle régionale. Cela indique que la plupart des startups dans notre échantillon exercent au niveau national, ce qui implique qu'elles proposent leurs produits ou services sur l'ensemble du territoire du pays.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 8 : Diagramme en secteur sur la forme juridique des startups participantes.

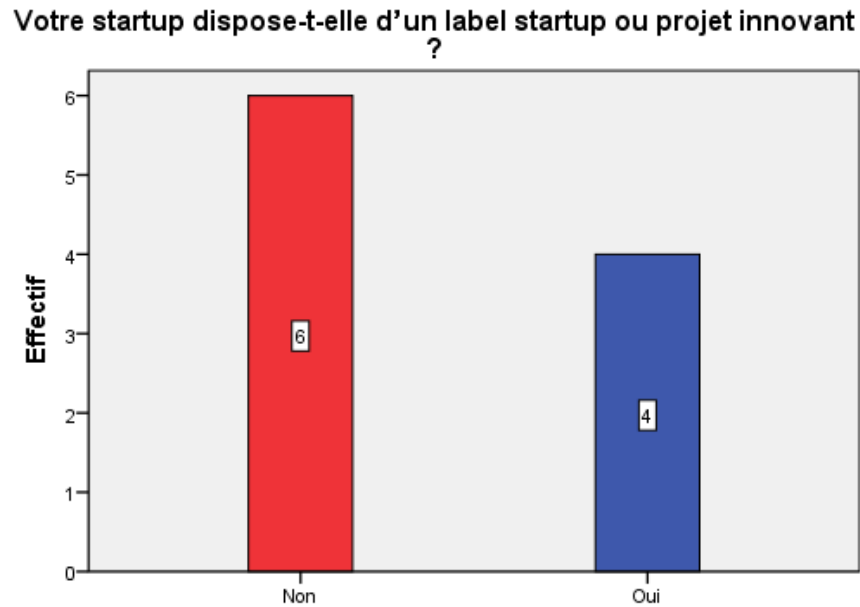


Sources : Conception péronnelle à partir des données de l'enquête

D'après le diagramme en secteur ci-dessus, la forme juridique des startups interrogées se divise en deux catégories, plus de la moitié des startups, soit 60% sont des personnes physiques. Cela signifie que ces startups sont enregistrées en tant qu'entités commerciales appartenant à des individus ou des entrepreneurs individuels. Le reste des startups, soit 40% sont des personnes morales. Cela indique une diversité des structures juridiques au sein de notre échantillon.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 9 : Diagramme en bâtons sur la labellisation des startups.

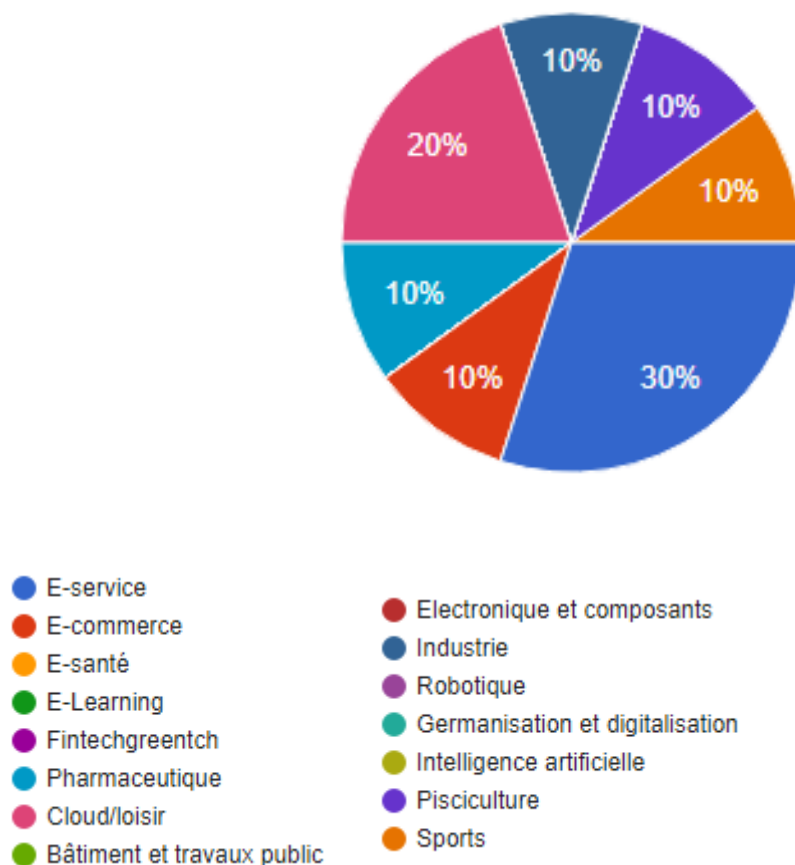


Sources : conception personnelle à partir des données de l'enquête.

D'après le diagramme ci-dessus, nous constatons que plus de la moitié des startups interrogées, soit 60% [6/10], ne sont pas labellisées. Cela signifie qu'elles n'ont pas encore obtenu de label. Les 40% des startups restantes ont réussi à obtenir un label.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 10 : Diagramme en secteur sur le secteur d'activité des startups.



Sources : conception personnelle sur les données de l'enquête

D'après le diagramme en secteurs ci-dessus, nous constatons que le secteur d'activité des startups interrogées est diversifié. 30% des startups se situent dans le secteur (E-service), tandis que 20% des startups se concentrent sur le domaine du Cloud et des loisirs.

Les 50% restants sont répartis dans différents secteurs, à savoir : 10% dans le secteur du (e-commerce), 10% dans l'industrie, 10% dans le secteur pharmaceutique, et enfin 10% dans les domaines de la pisciculture et du sport.

En analysant les réponses à la septième question, il est clair que le marché ciblé des startups interviewées varie en fonction de leur secteur d'activité. Chaque startup identifie et cible une clientèle spécifique qui correspond à son activité principale.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

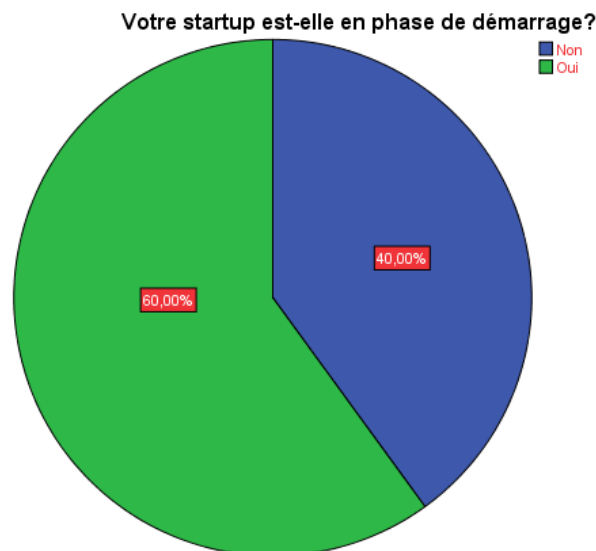
Cela signifie que chaque startup a une compréhension claire de son marché cible et adapte ses produits, services et stratégies de marketing en conséquence. Par exemple, une startup opérant dans le secteur pharmaceutique cible principalement les professionnels de la santé, les pharmacies et les patients, une startup dans le domaine du e-commerce se concentre sur les consommateurs en ligne.

D'après les réponses à la 9e neuvième question, le nombre d'employés varie considérablement d'une startup à l'autre. Dans notre échantillon de startups, nous avons observé une diversité dans les effectifs, allant d'une startup qui ne compte qu'un seul employé à une autre qui en compte 15 et des startups utilisant les modèles B2B (business-to-business) et le B2C (business-to-consumer).

3) Troisième axe : financement de la startup

Les réponses obtenues dans cet axe (financement des startups) consiste à connaître les besoins de financement des startups, le financement spécifique, le financement le plus adapté et les difficultés rencontrées.

Figure 11 : Diagramme en secteur sur les démarrages des startups participantes.

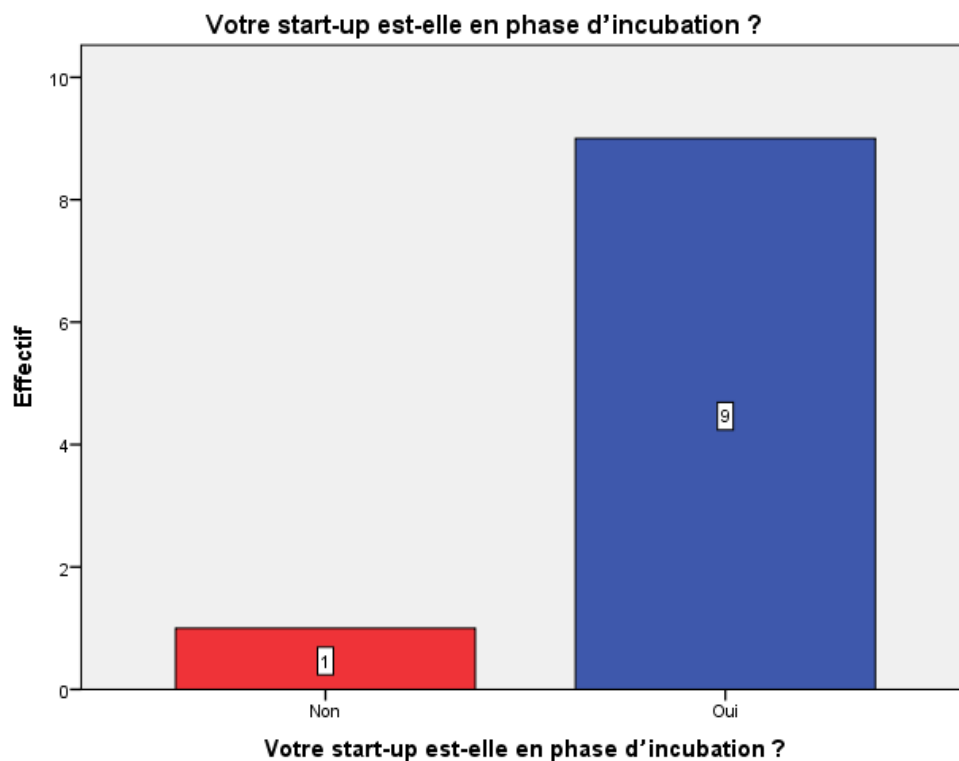


Sources : Conception personnelle des données de l'enquête

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

D'après le diagramme en secteur, on constate que la majorité des startups interrogées, soit 60%, se trouvent en phase de démarrage. Cela signifie qu'elles sont encore au stade initial de développement de leur entreprise, cherchant à établir leur modèle commercial, à attirer des clients et à consolider leur position sur le marché. Les 40% restantes ont dépassé la phase de démarrage. Cela suggère qu'elles ont réussi à consolider leur entreprise et à atteindre un certain niveau de stabilité.

Figure 12 : Diagramme en bâtons sur la phase d'incubation des startups.



Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

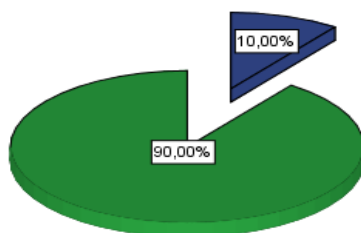
D'après le diagramme en bâton ci-dessus, on constate que la majorité des startups interviewées soit 9 sur 10, se trouvent en phase d'incubation. Cela signifie qu'elles sont encore dans les premières étapes de leur développement et bénéficient d'un soutien et d'un encadrement spécifiques au sein d'incubateurs.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 13 : Diagramme en secteur 3D sur le financement spécifique.

Pensez-vous qu'une start-up devrait avoir un financement spécifique?

■ Non
■ Oui



Source : conception personnelle des données de l'enquête

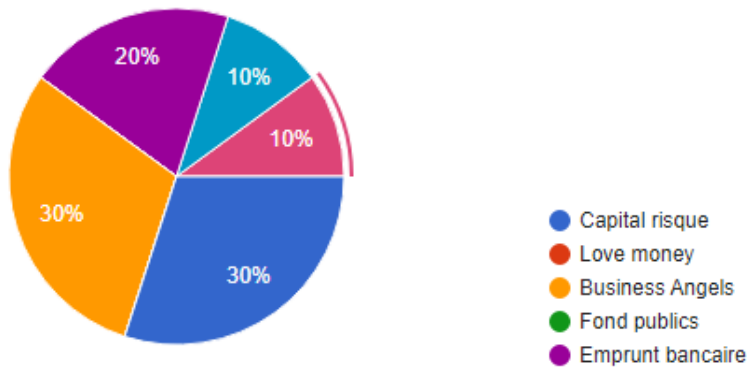
D'après le diagramme en secteur 3D, nous observons que la majorité des startups interrogées, soit 90 %, pensent qu'une startup devrait avoir un financement spécifique. Cette observation met en évidence l'importance du financement dédié pour le développement et la croissance des startups. Ces startups sont souvent confrontées à des besoins financiers spécifiques en raison de leur nature entrepreneuriale et de leur potentiel de croissance rapide.

Le financement spécifique fait référence à des sources de financement adaptées aux besoins particuliers des startups, telles que le capital-risque, les fonds publics, le business angels, la love money ou encore l'emprunt bancaire. Ces sources de financement sont souvent axées sur le soutien aux startups en phase de démarrage et à fort potentiel de croissance.

Sur ce fait, nous avons demandé à notre échantillon de startups de nous indiquer le mode de financement le plus adapté à leurs besoins. Voici les réponses recueillies :

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

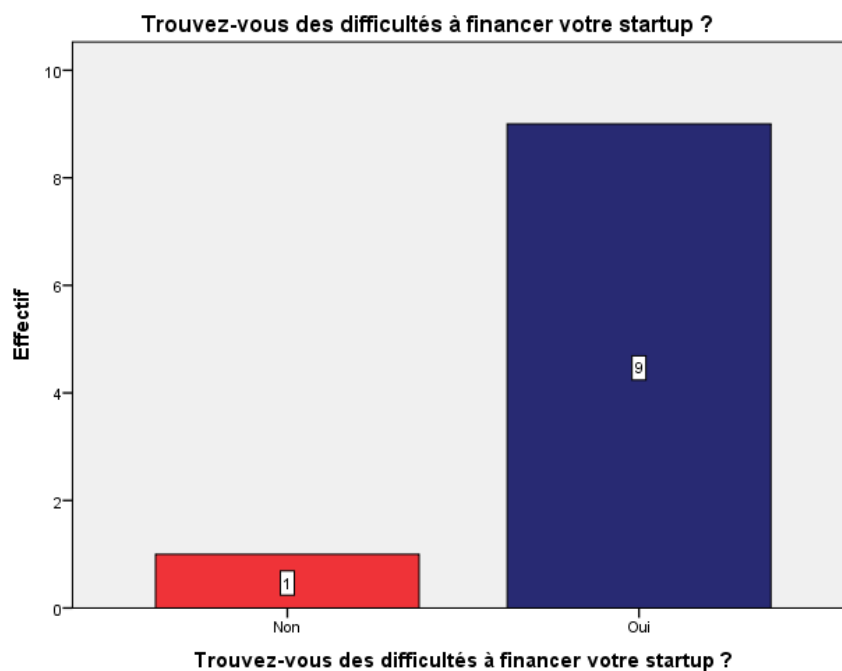
Figure 14 : Diagramme en secteur des modes de financement le plus adapté.



Source : conception personnelle des données sur l'enquête

Selon le diagramme en secteur ci-dessus, nous constatons que la majorité des startups pensent que les modes de financement le plus adaptés sont le capital-risque et le business angels soit 30% pour chacune, les 40% restant sont distribués sur d'autres modes de financement comme 20% pour les emprunts bancaires ou bien 10% pour la love money.

Figure 15 : Diagramme en bâtons sur les difficultés de financement des startups.

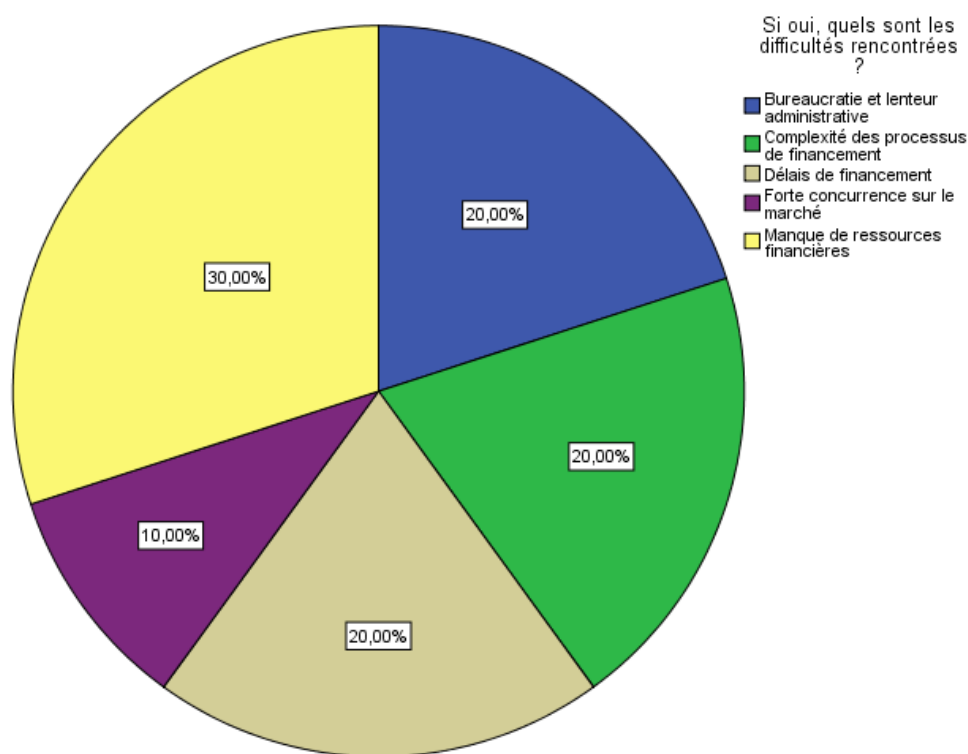


Source : Conception personnelle à partir des données de l'enquête

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Selon le diagramme en bâton ci-dessus, nous constatons que la majorité des startups interviewées soit 9 sur 10, rencontrent des difficultés à financer leur entreprise. Cette constatation nous montre les défis financiers auxquels les startups sont confrontées aux quotidiens et souligne la nécessité d'un accès adéquat aux ressources financières. Selon les startups interviewées, les difficultés de financement sont réparties comme suit :

Figure 16 : Diagramme en secteur sur les difficultés rencontrées par les startups interrogées.

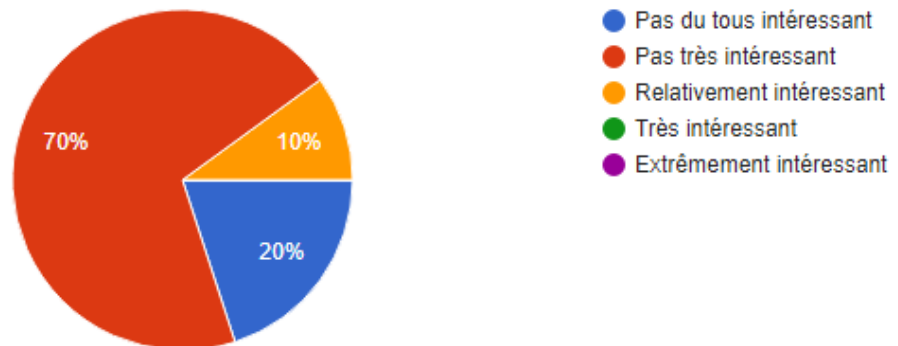


Sources : conception personnelle des données à partir des données de l'enquête

Selon le diagramme en secteur ci-dessus, nous constatons qu'une grande partie des startups interviewées trouvent des difficultés de financement suite au manque de ressources financières soit 30%, 20% la trouvent dans la complexité des processus de financement et 10% que la difficulté réside dans les délais de financement.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

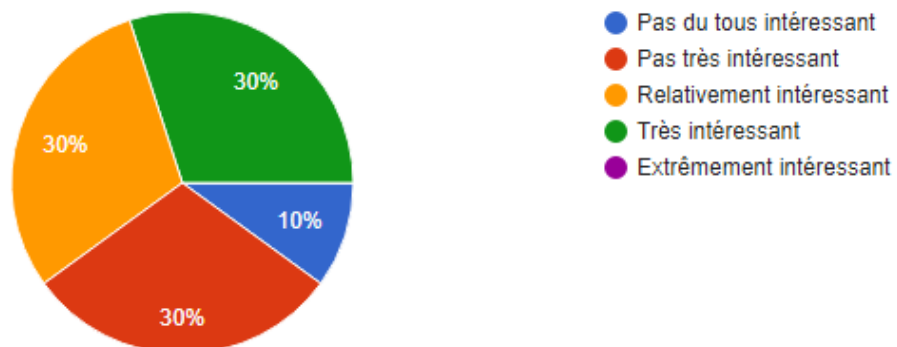
Figure 17 : Diagramme en secteur sur les modes de financement classiques en Algérie.



Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

D'après le diagramme en secteur, on constate que 90% des startups interviewées estiment que les modes de financement classiques ne sont pas intéressants, tandis que 10% d'entre elles les trouvent relativement intéressants. Ce constat met en évidence une certaine insatisfaction des startups à l'égard des options de financement traditionnelles disponibles.

Figure 18 : Diagramme en secteur sur l'avis des startups participantes sur les nouvelles réformes mis en place par le gouvernement.

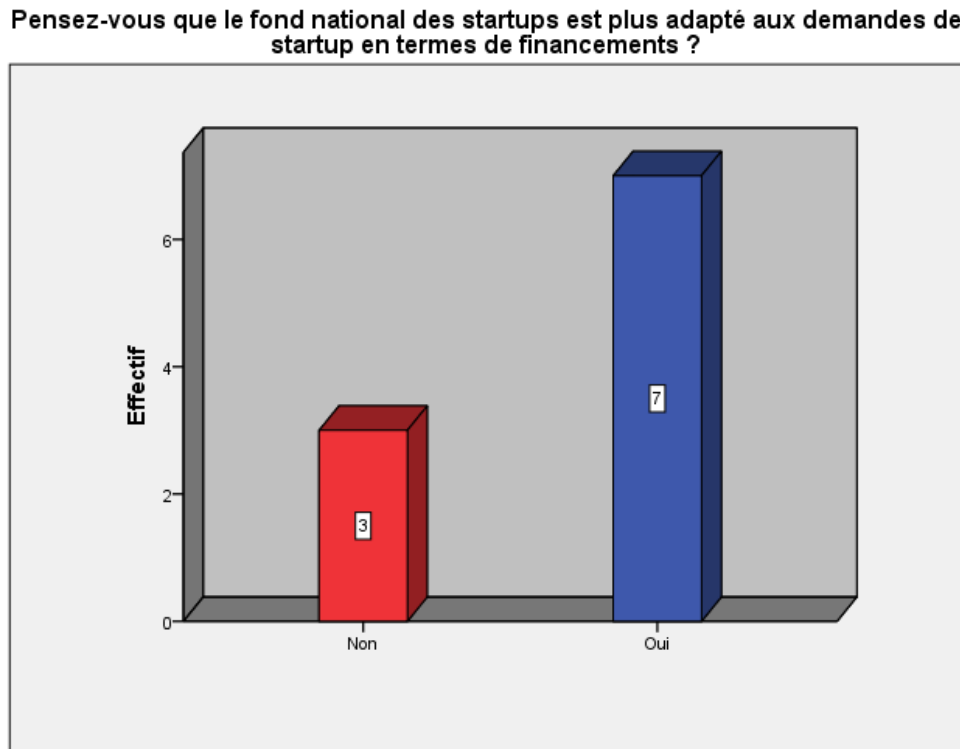


Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

Selon le diagramme en secteur ci-dessus, nous constatons qu'il existe une diversité des avis sur ce sujet au sein de notre échantillon, 30% la trouvent pas très intéressante, 30 % la trouvent relativement intéressante et en fin 10% la trouvent pas du tout intéressante.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 19 : Diagramme en bâtons sur l'adaptation du fonds national des startups.

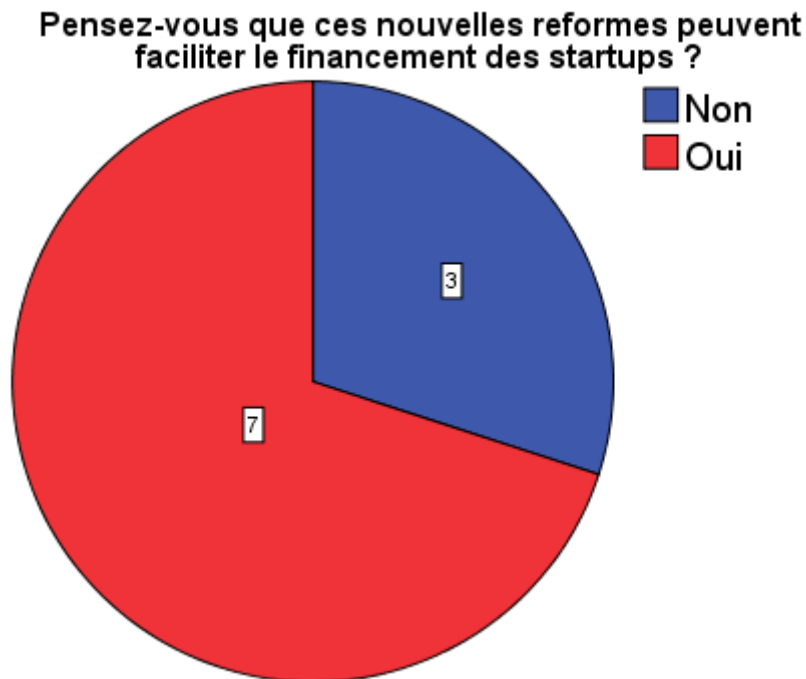


Source : Conception personnelle à partir des données de l'enquête

Selon le diagramme en bâton 3D, nous observons que 70% soit 7/10 des interrogés pensent que le fonds national des startups (ASF) est plus adapté aux demandes en termes de financement, les 30% restant ont un avis totalement différent. En effet, elles pensent que l'ASF n'est pas adaptée à leurs attentes financières.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 20 : Diagramme en secteur sur les facilitations que les nouvelles réformes peuvent apportées.



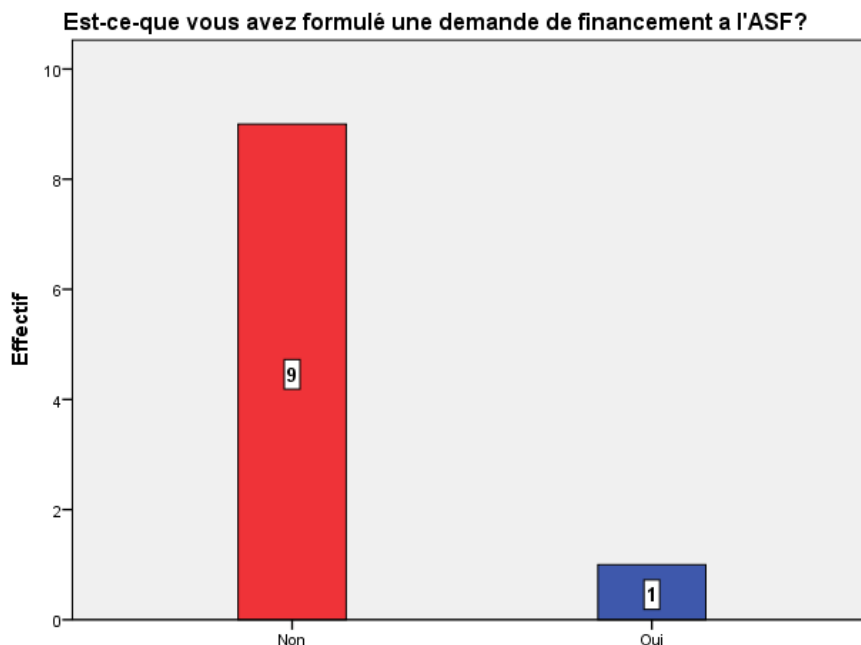
Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

Selon le diagramme en secteur ci-dessus, nous constatons que la majorité des startups interviewées soit 70% d'entre elles pensent que les nouvelles réformes mises en place par l'état peuvent faciliter le financement des startups. Cette catégorie de startups de notre échantillon a une perception positive de ces nouvelles reformes et croit qu'elles auront un effet positif sur les conditions d'accès aux financements pour les startups.

Les 30% restante, pensent que ces nouvelles réformes ne peuvent pas faciliter le financement des startups, ces startups sont plus fermes à l'idée de ces nouvelles réformes et estiment qu'elles ne sont pas bénéfiques pour l'accès au financement.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

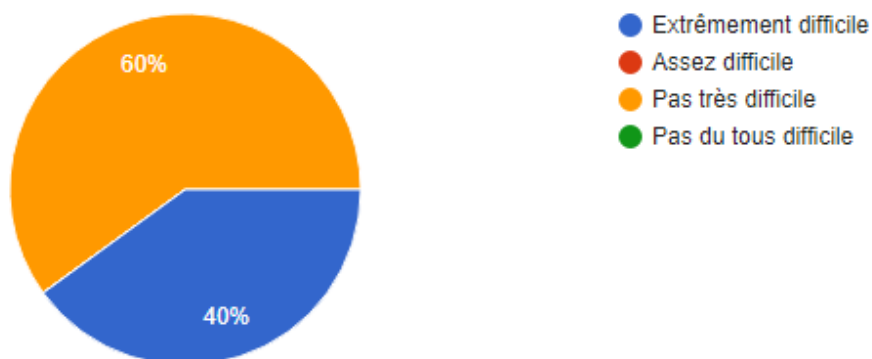
Figure 21 : Secteur en bâtons sur les demandes de financement a L'ASF



Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

D'après le tableau et le digramme en secteur ci-dessus, nous constatons que la majorité des startups de notre échantillon à savoir 90 % soit 9/10 n'ont pas formulé de demande au fonds national des startups, seuls 10% soit une seule startup a formulé une demander d'obtention d'un financement par ASF.

Figure 22 : Diagramme en secteur sur les conditions d'accès au fonds national des startups.

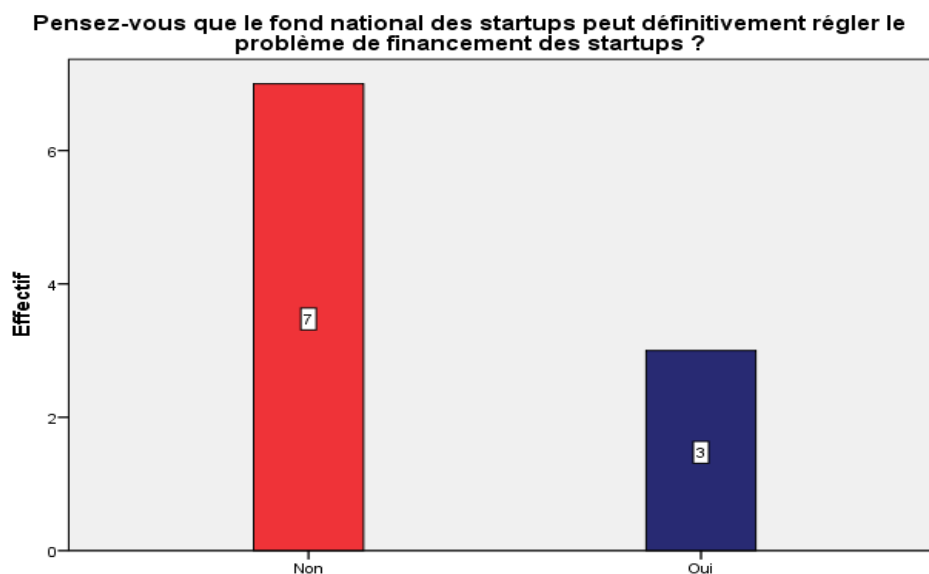


Sources : conception personnelle des données à partir de l'enquête

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Selon le diagramme en secteur ci-dessus, nous constatons que plus de la moitié des startups interrogées soit 60% d'entre elles trouvent que les conditions d'accès au fonds national des startups pas très difficile, les 40 % restant des startups interviewées trouvent que l'accès est extrêmement difficile.

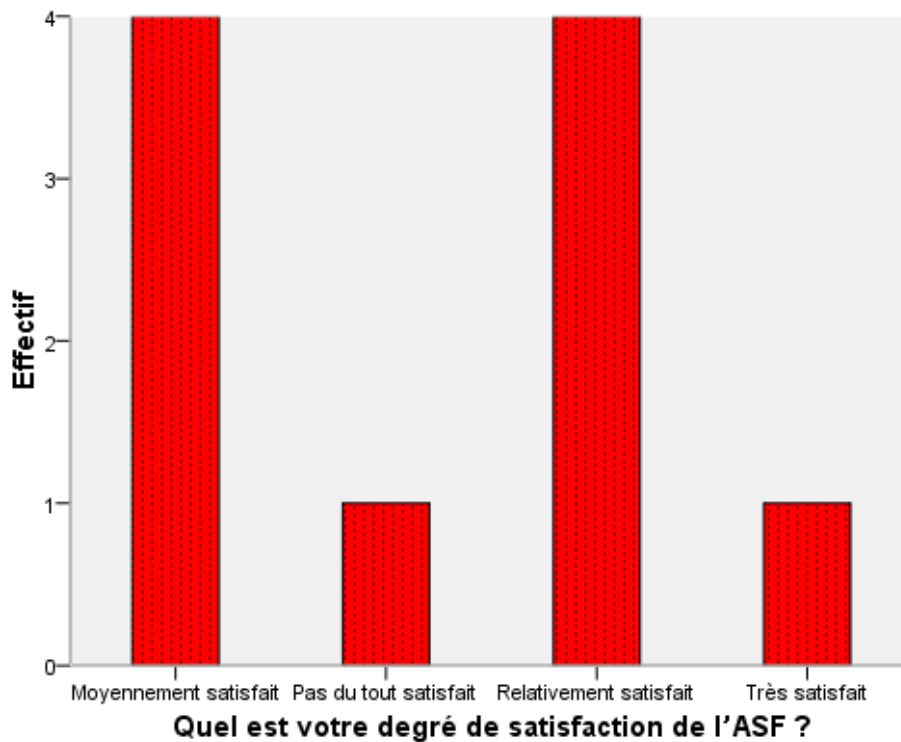
Figure 23 : Diagramme en bâtons sur la capacité de L'ASF a réglé le problème de financement des startups.



Source : Conception personnelle à partir des données de l'enquête

D'après le digramme en bâton ci-dessus, une grande partie des startups interrogées soit 7/10 (70%) pensent que le fonds national des startups (ASF) ne peut pas régler de manière définitive les problèmes confrontés par les startups, 30% restent optimiste quant à ce qu'il règle définitivement les problèmes de financement.

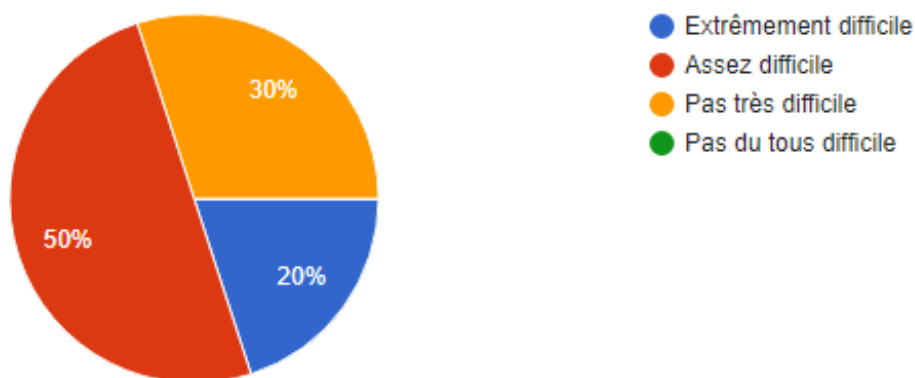
Figure 24 : Histogramme sur le degré de satisfaction de L'ASF.



Source : conception des données à partir de l'enquête

Selon l'historgramme qui se trouvent ci-dessus, on constate que des startups interrogées sont relativement satisfaites du fonds national des startups (ASF) soit 40%, les startups qui sont moyennement satisfaites sont également à 40% soit 4/10, et les 20% restant sont partagés entre très satisfait et pas du tout satisfait.

Figure 25 : Diagramme en secteur sur l'accès au crédit bancaire.



Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Source : conception personnelle à partir de l'enquête

Selon le tableau et le diagramme en secteur nous constatons que la majorité trouve l'accès au crédit bancaire plus difficile avec les nouvelles mesures mises en place par le gouvernement, soit 70% la trouvent difficile d'accès, 30% des startups interrogées la trouve pas très difficile d'accès.

b) Questionnaire dédié aux banques :

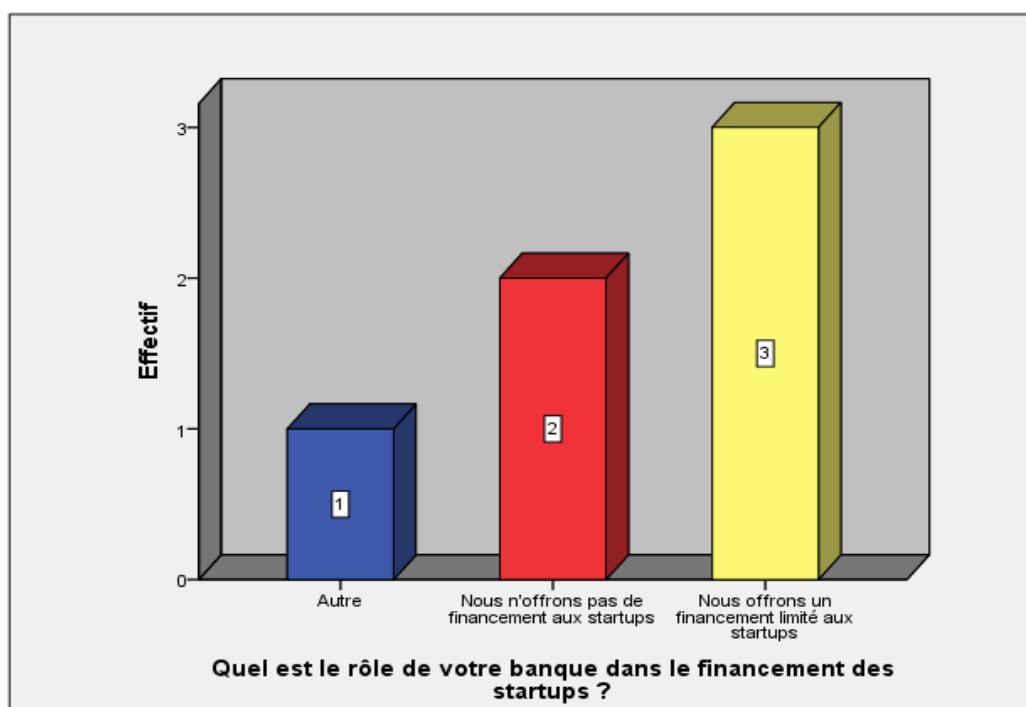
Dans cette partie nous allons voir les réponses des banques interrogées et pour faciliter le traitement de ce questionnaire, nous avons divisé notre analyse en deux parties, en nous appuyant sur des axes clés qui abordent différents aspects de notre étude

1- Premier axe :

Cet axe est réservé information personnelle concernant les banques interrogées.

2- Deuxième axe : Financement des startups

Figure 26 : Diagramme en bâtons sur le rôle de la banque dans le financement des startups.



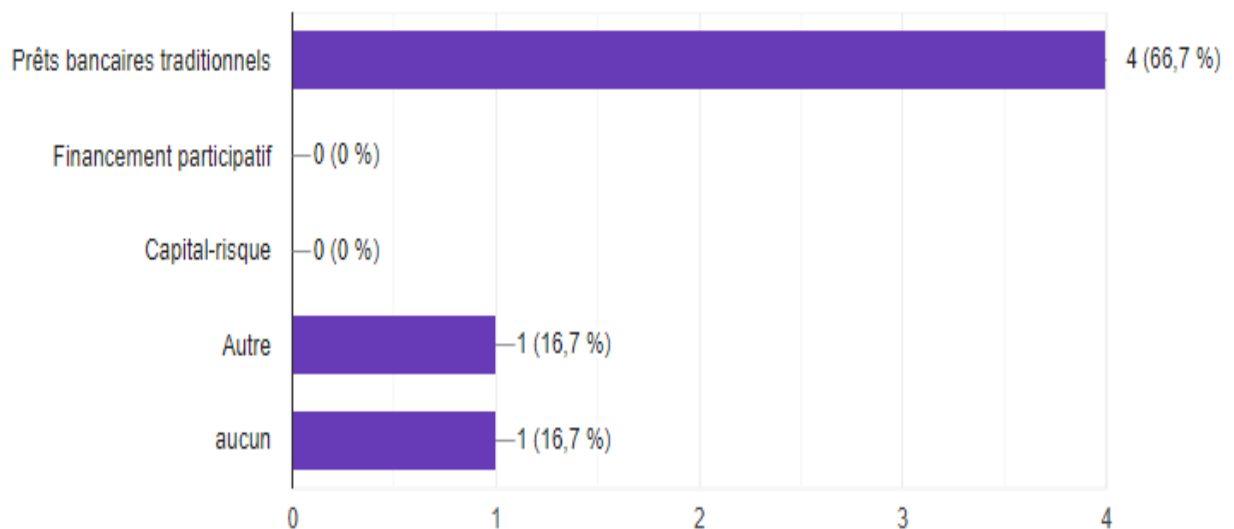
Sources : conception personnelle des données à partir de l'enquête

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

D'après le diagramme en bâton ci-dessus, nous constatant que notre la majorité des banques interroger soit 50% d'entre elles, offrent un financement limité aux startups, 30% d'entre elles n'offrent pas de financement aux startups. Les 20% restante ont répondu l'option autre sans préciser le rôle.

Dans la deuxième question nous avons tenté de savoir à combien s'élève le pourcentage de financement dédié aux startups, nous avons eu des réponses hétérogènes. Les banques ont répondu soit 1/6 disent qu'il est de 30%, une autre de 10% et le reste de notre échenillions de banque n'a pas répondu.

Figure 27 : Diagramme en bâtons sur le type de financement offert aux startups.

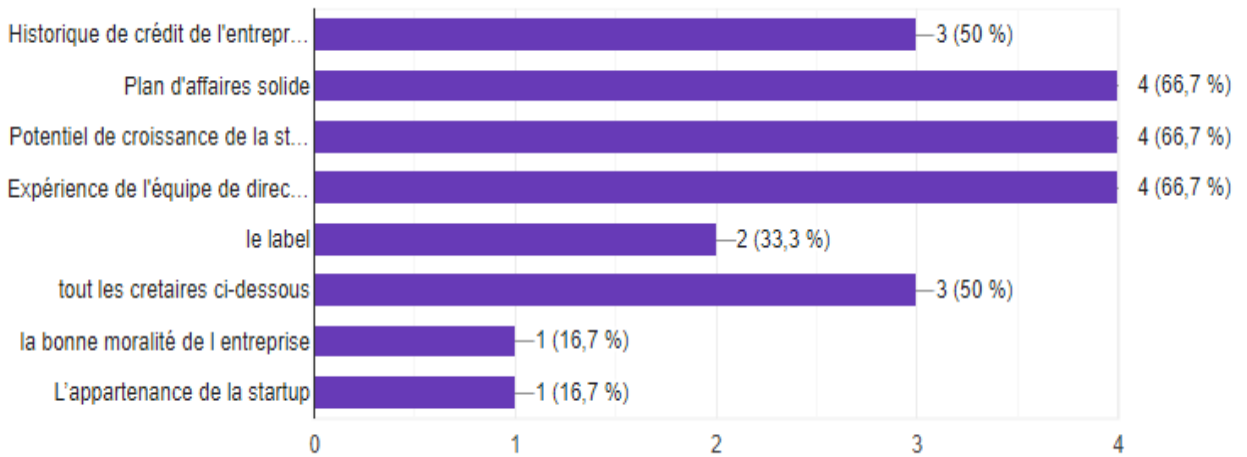


Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

D'après le diagramme en bâton, nous constatons que la majorité des banques interviewées offrent des financements par prêt bancaire traditionnel, aucune banque de notre échantillon n'offre un financement participatif ou le capital-risque.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

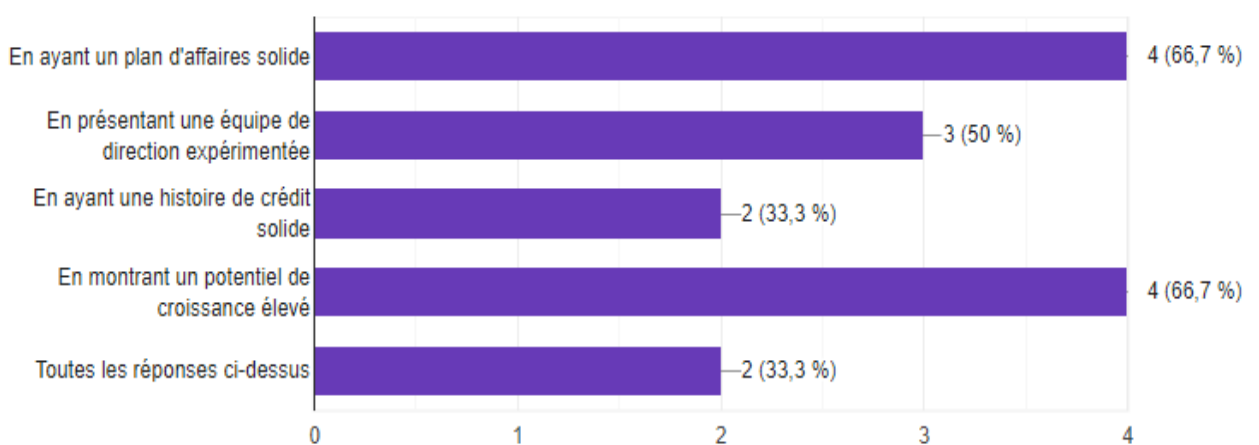
Figure 28 : Diagramme en bâtons sur les critères utilisé pour évaluer les demandes de financement des startups.



Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

D'après le diagramme en bâton ci-dessus, nous constatons que la grande majorité des banques interrogées utilisent plus au moins les mêmes critères pour évaluer les demandes de financement des startups à savoir un plan d'affaire solide, le potentiel de croissance de la startup et l'expérience de l'équipe de direction, d'autre utilise le label comme critère phare d'évaluation

Figure 29 : Diagramme en bâtons sur la façon d'améliorer les chances des startups d'obtenir un financement.

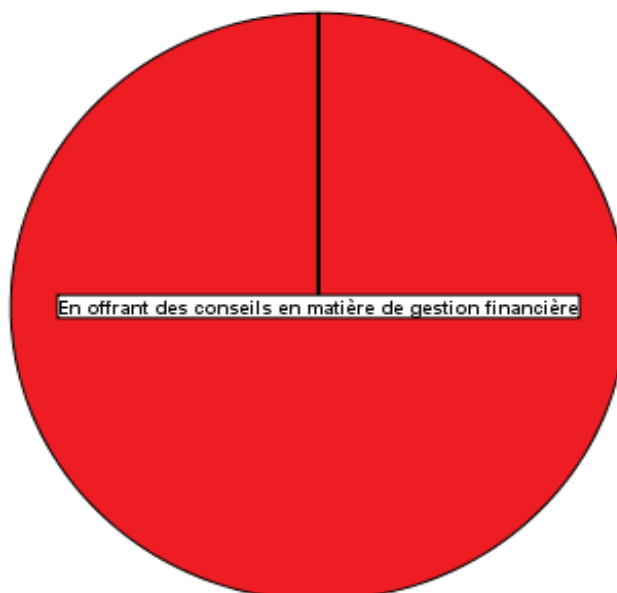


Source : conception à partir des données de l'enquête

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

D'après le diagramme en bâton ci-dessus, nous observons qu'une grande partie des banques interviewées pense pour que les startups améliorent leur chance d'obtenir un financement, il faut qu'elles aient un plan d'affaires solides et montrant un potentiel de croissance élevé.

Figure 30 : Diagramme en secteur sur l'accompagnement bancaire pour les startups.

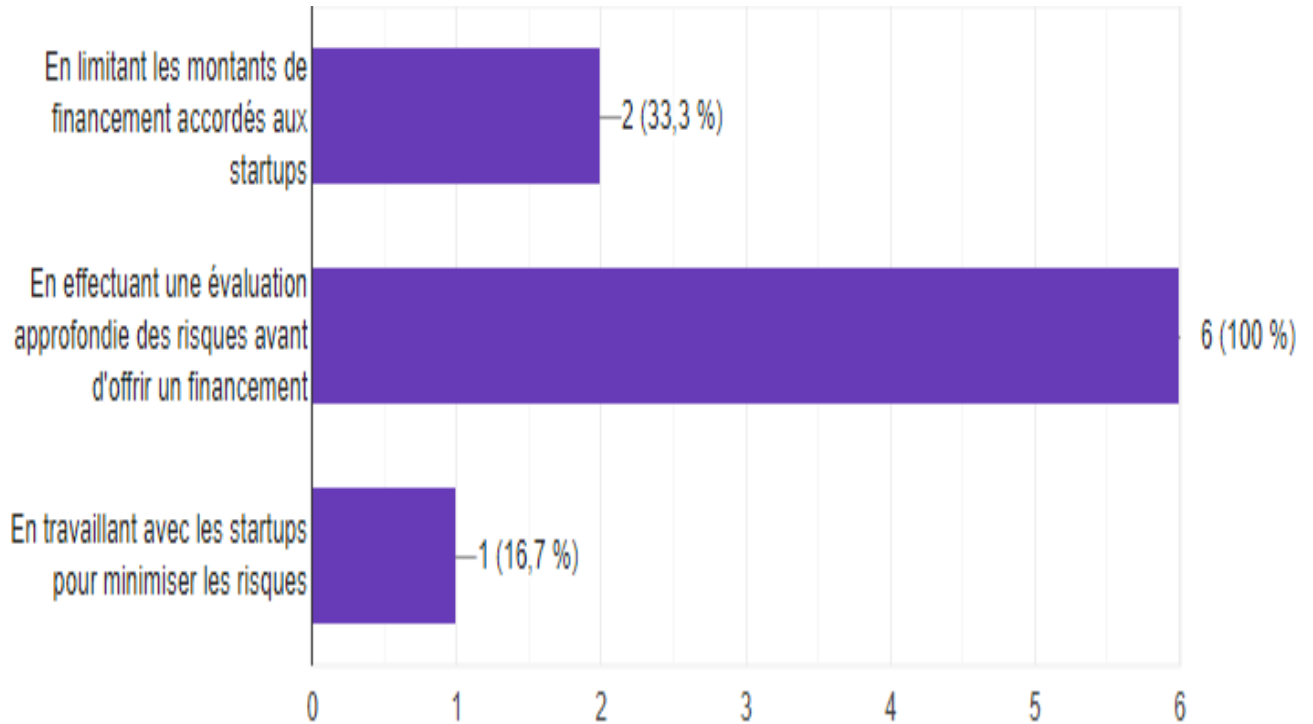


Source : conception de personnel à partir des données de l'enquête

Selon le diagramme en secteur, la totalité soit 100% des banques interrogées accompagnent les startups pour atteindre leurs objectifs de croissance en offrant des conseils en matière de gestion financière.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 31 : Diagramme en bâtons sur la façon de gérer les risques liés au financement des startups.

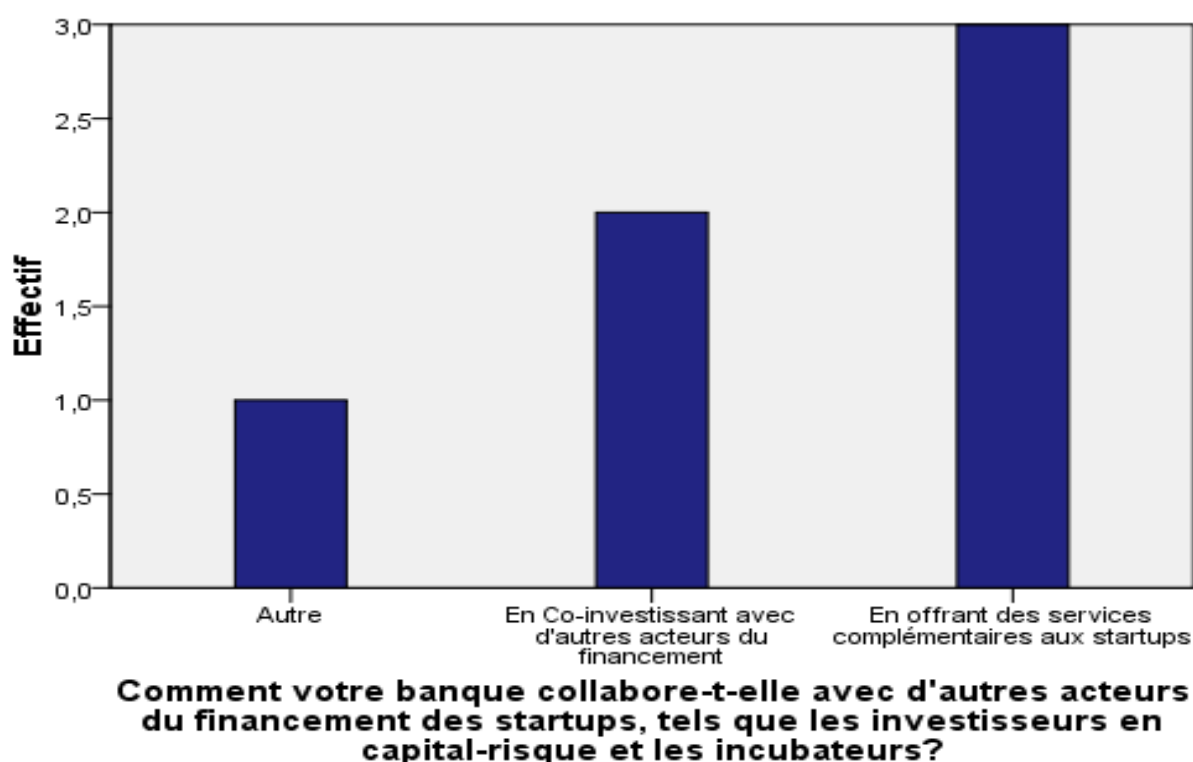


Source : Conception personnelle à partir des données de l'enquête

En analysant le diagramme en bâton ci-dessus, nous constatons que la totalité des banques interrogées gèrent les risques liés au financement de startups en effectuant une évaluation approfondie des risques avant d'offrir un financement. Deux d'entre elles gèrent également les risques en limitant les montants de financement accordés aux startups. Sauf une seule banque de notre échantillon, travaille avec les startups pour minimiser les risques.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 32 : Diagramme en bâtons sur la collaboration des banques avec les autres acteurs du financement des startups.



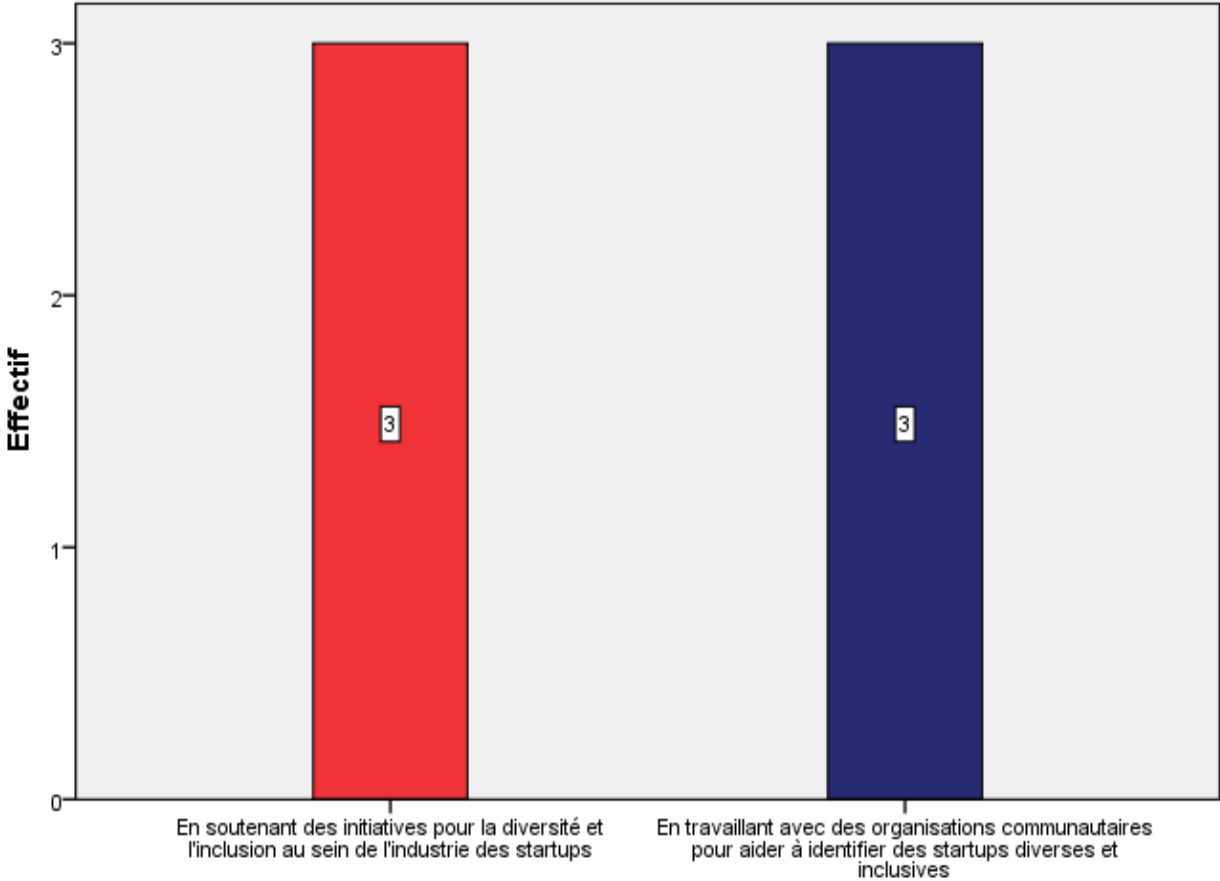
Sources : conception personnelle à partir des données de l'enquête

D'après le diagramme en bâton ci-dessus, la moitié des banques interviewées soit 50% collaborent avec les autres acteurs de financement, en offrant des services complémentaires aux startups. 33,3 % d'entre elles collaborent en Co-investissant avec les acteurs de financement et 16,7% n'ont pas désigné la façon dont elles collaborent avec les autres bailleurs de fonds.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 33 : Diagramme en bâtons sur le soutien des banques de la diversité et l'inclusion dans le financement des startups.

Comment votre banque soutient-elle la diversité et l'inclusion dans le financement des startups ?



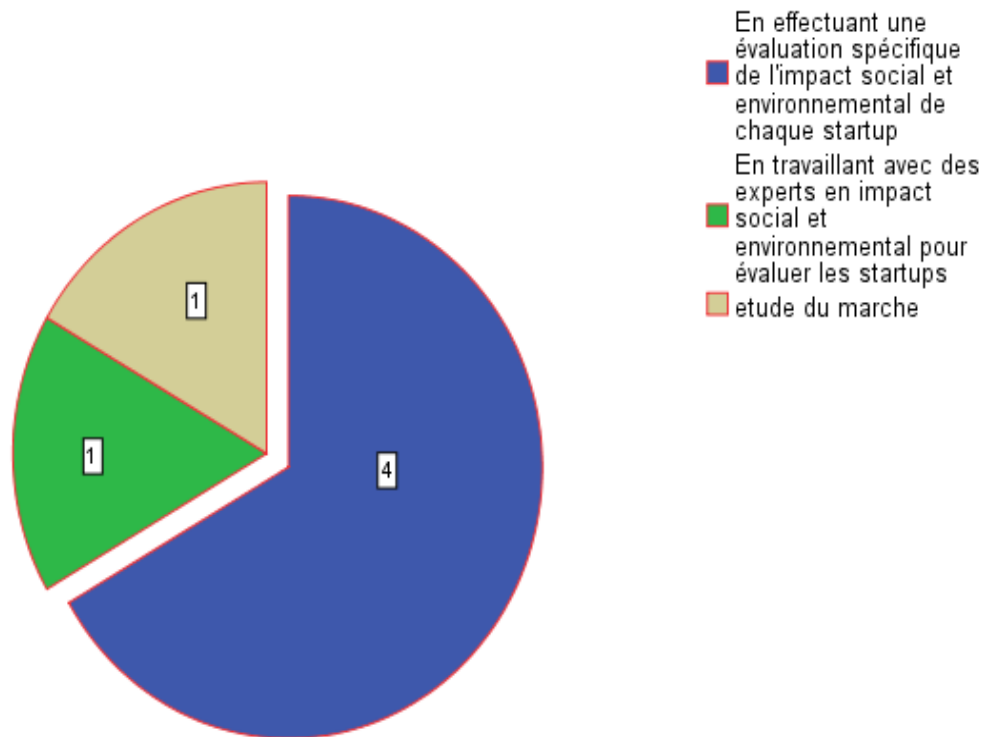
Source : Conception personnelle à partir des données de l'enquête

En analysant le tableau et le diagramme en bâtons ci-dessus, nous constatons que 50% des banques interrogées soutiennent la diversité et l'inclusion dans le financement des startups en soutenant des initiatives pour la diversité et l'inclusion au sein de l'industrie des startups, l'autre moitié la soutiennent en travaillant avec des organisations communautaires pour aider à identifier des startups diverses et inclusives.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 34 : Diagramme en secteur sur l'évaluation des banques de l'impact social et environnemental des startups qu'elles financent.

Comment votre banque évalue-t-elle l'impact social et environnemental des startups qu'elle finance ?

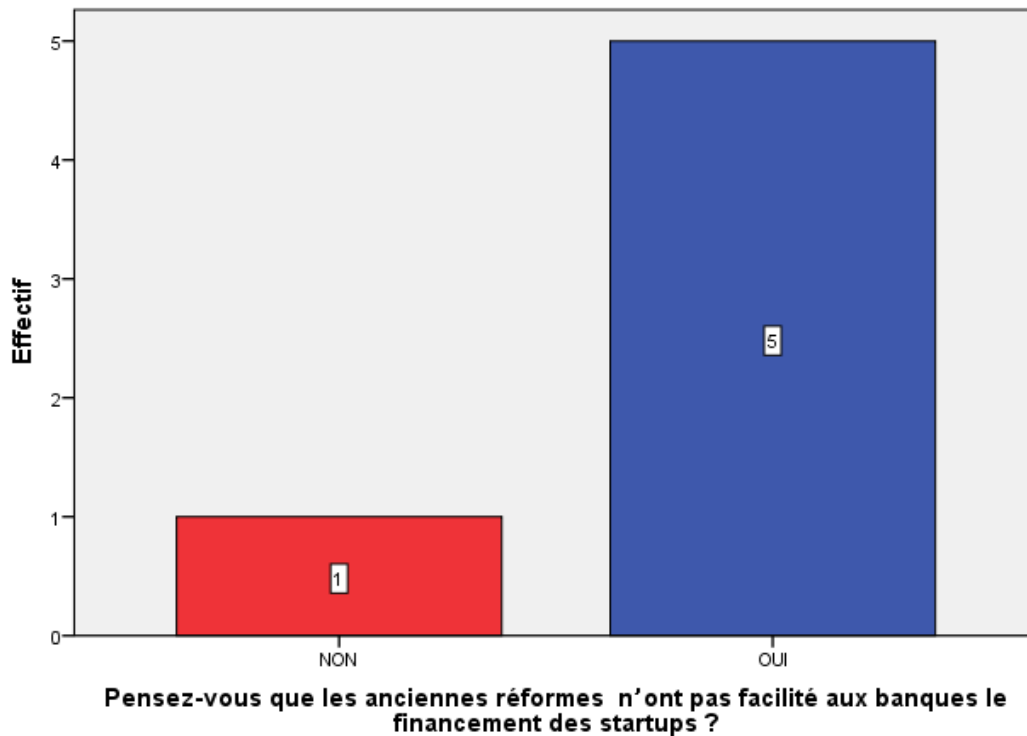


Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

En analysant le diagramme en secteur ci-dessus, nous observons que le plus de la moitié soit 4/6 des banques interviewées évaluent l'impact social et environnemental des startups qu'elles financent en effectuant une évaluation spécifique de l'impact social environnemental de chaque startup. Une des banques de notre échantillon les évalue quant à elle en travaillant avec des experts. La banque restante se base essentiellement sur l'étude du marché.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 35 : Diagramme en bâtons sur l'avis des banques sur les anciennes réformes.



Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

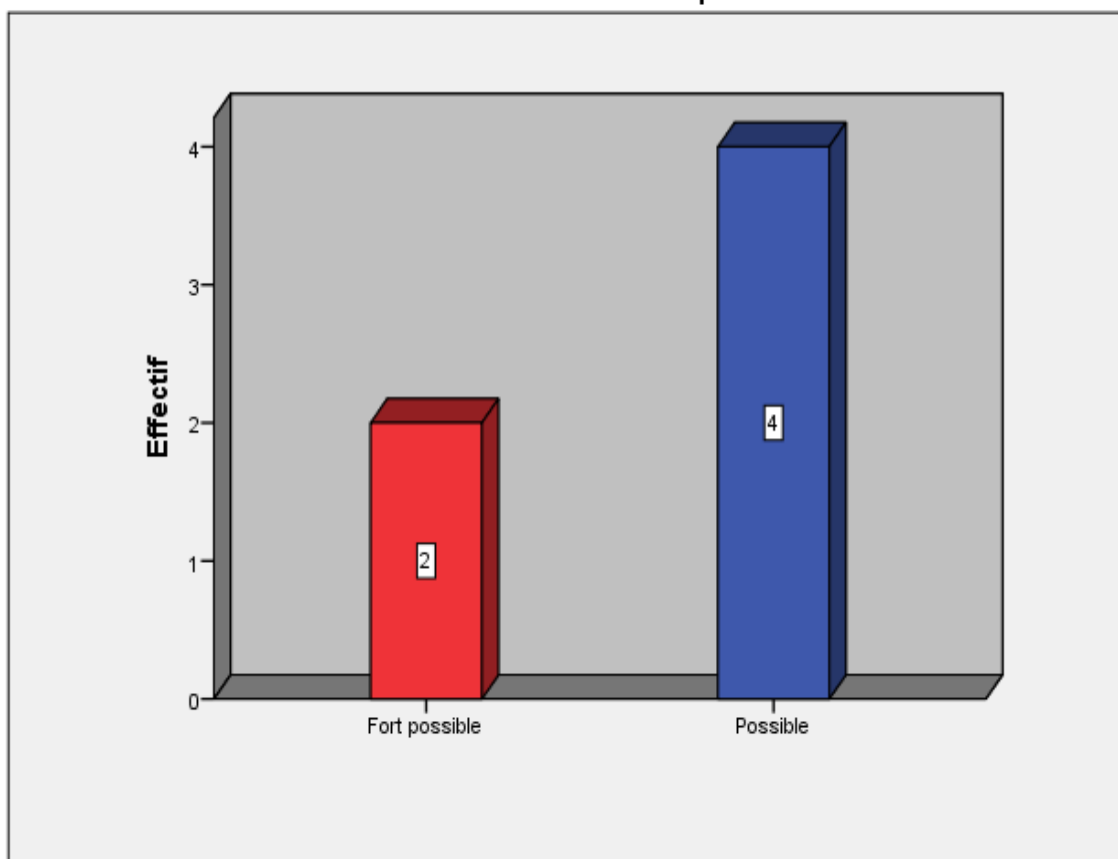
D'après le tableau et le diagramme en bâton qui se trouvent ci-dessus, nous constatons que 90% des banques interrogées pensent que les anciennes réformes n'ont pas facilité aux banques le financement des startups, ce qui prouve les difficultés rencontrées par les startups durant l'ancien contexte économique algérien, 10% quant à elles pensent que les anciennes réformes ont assez facilité aux banques le financement des startups.

Les banques ayant répondu par oui, ont précisé comment les anciennes réformes n'ont pas facilité aux banques le financement des Startups et cela en mentionnant que les anciennes réformes n'ont pas intégré des financements spécifiques aux startups, d'autres ont noté le risque élevé d'échec que comporte ces dernières.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 36 : Diagramme en bâtons 3D sur l'avis des banques sur les nouvelles réformes mis en place par l'état dans le cadre du financement des startups

Pensez-vous que les nouvelles réformes mis en place par le gouvernement dans le cadre de financement des startups vont permettre à votre banque de faciliter le financement des startups ?

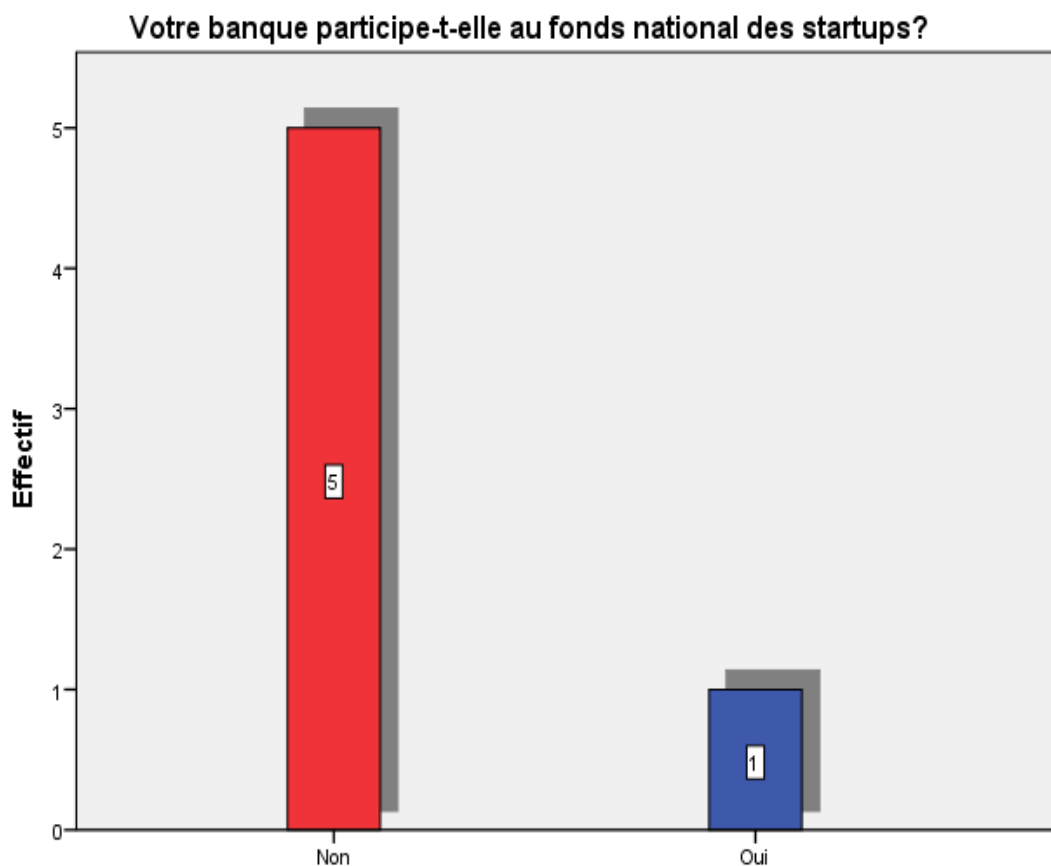


Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

Selon le diagramme en bâton 3D qui se trouvent ci-dessus, nous constatons que toutes les banques interrogée sont un avis favorable quant à l'apport des nouvelles reformes mis en place par le gouvernement dans le cadre du financement des startups, plus de la moitié soit 4/6 y croient fortement, tandis que les 2 restantes trouvent que c'est possible.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 37 : Diagramme en bâtons sur la participation des banques au fonds national des startups.

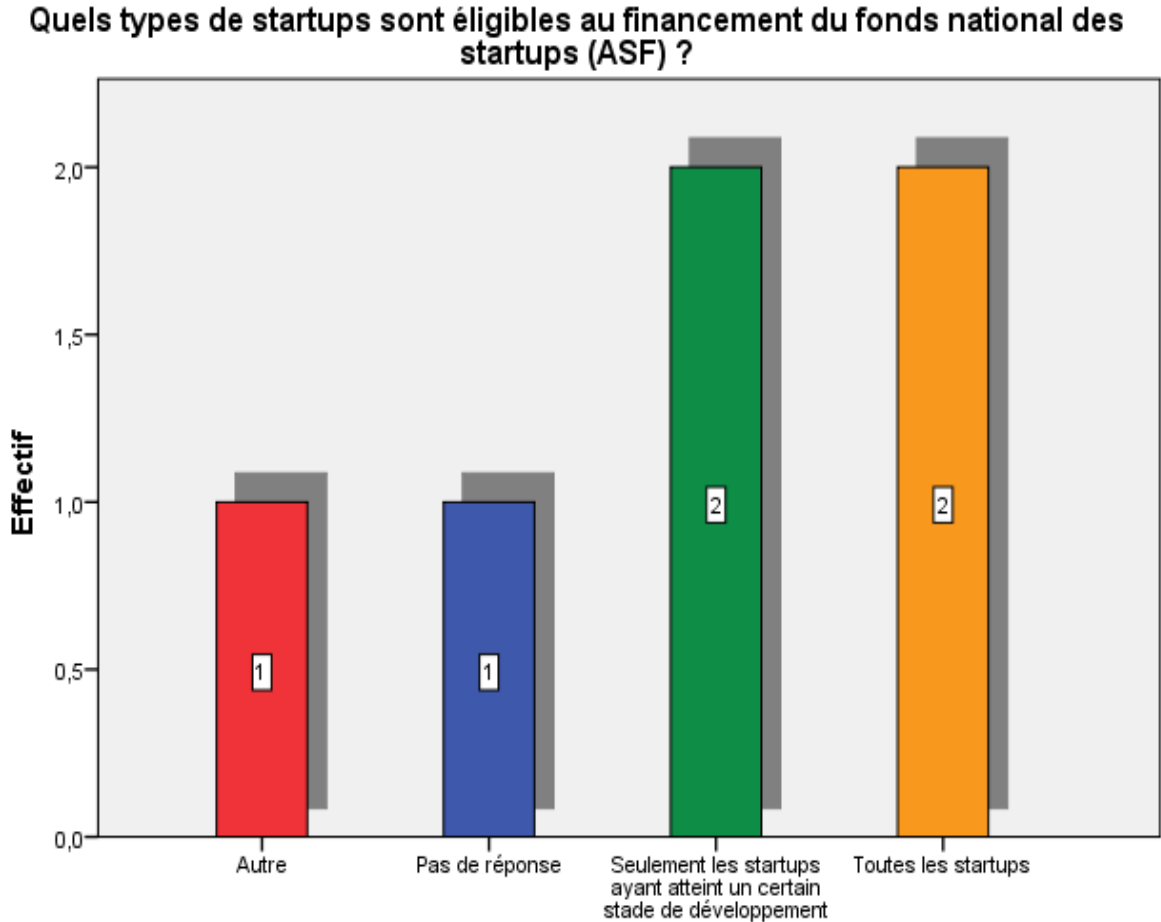


Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

Selon le diagramme en bâtons ci-dessus, nous constatons que la grande majorité des banques interrogées soit 5/6 ne participent pas au fonds national des startups (ASF), seule une banque de notre échantillon participe à L'ASF.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 38 : Diagramme en bâtons sur le type de startup éligible au financement de L'ASF

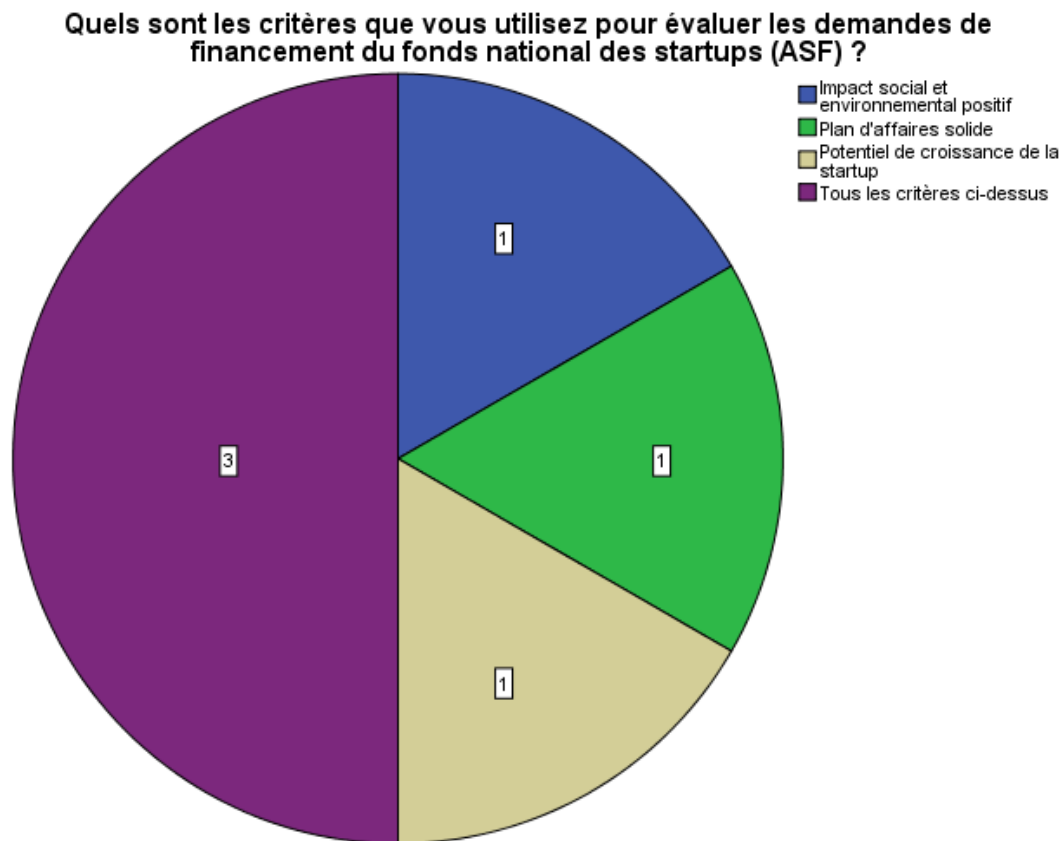


Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

Selon le tableau et le diagramme en bâton ci-dessus, nous constatons que 33.33% des banques interrogées pensent que les startups éligibles au financement de l'ASF sont seulement celles ayant atteint un certain stade de développement, 33.33% des banques pensent que toutes les startups sont éligibles à ce financement, les banques restantes n'ont quant à elles pas répondu.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 39 : Diagramme en secteur sur les critères qu'utilisent les banques pour évaluer les demandes de financement de L'ASF



Source : conception personnelle partir des données de l'enquête

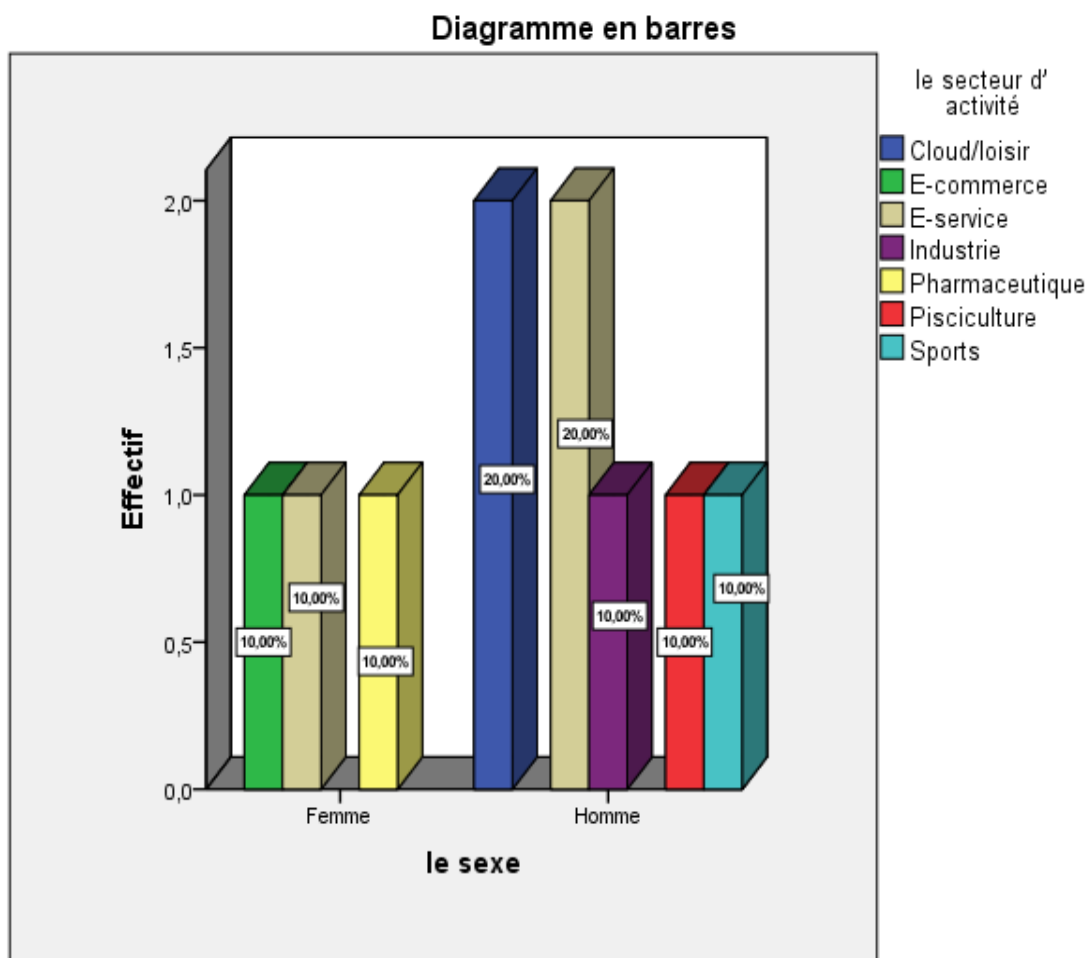
Selon le diagramme en secteur ci-dessus, nous constatons que la moitié des banques interrogées, soit 50%, utilisent tous les critères cités, plan d'affaire solide, potentiel de croissance de la startup, expérience de l'équipe de direction et l'impact social et environnemental positif, 16.7 % des banques exigent un plan d'affaire solide, 16.7% c'est l'expérience de l'équipe de direction qui pris en compte et enfin 16.7% d'entre elles évaluent le potentiel de croissance de la startup avant d'offrir un financement.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Section 03 :Analyse qualitative des données.

Dans cette section, nous allons faire une étude qualitative à travers une analyse croisée des repenses qu'on a réussi à avoir. De ce fait, nous allons d'abord croiser quelques réponses du premier questionnaire dédié aux startups, puis celui dédié aux banques.

Figure 40 : Diagramme en barres entre le sexe des interrogés et leurs secteurs d'activité

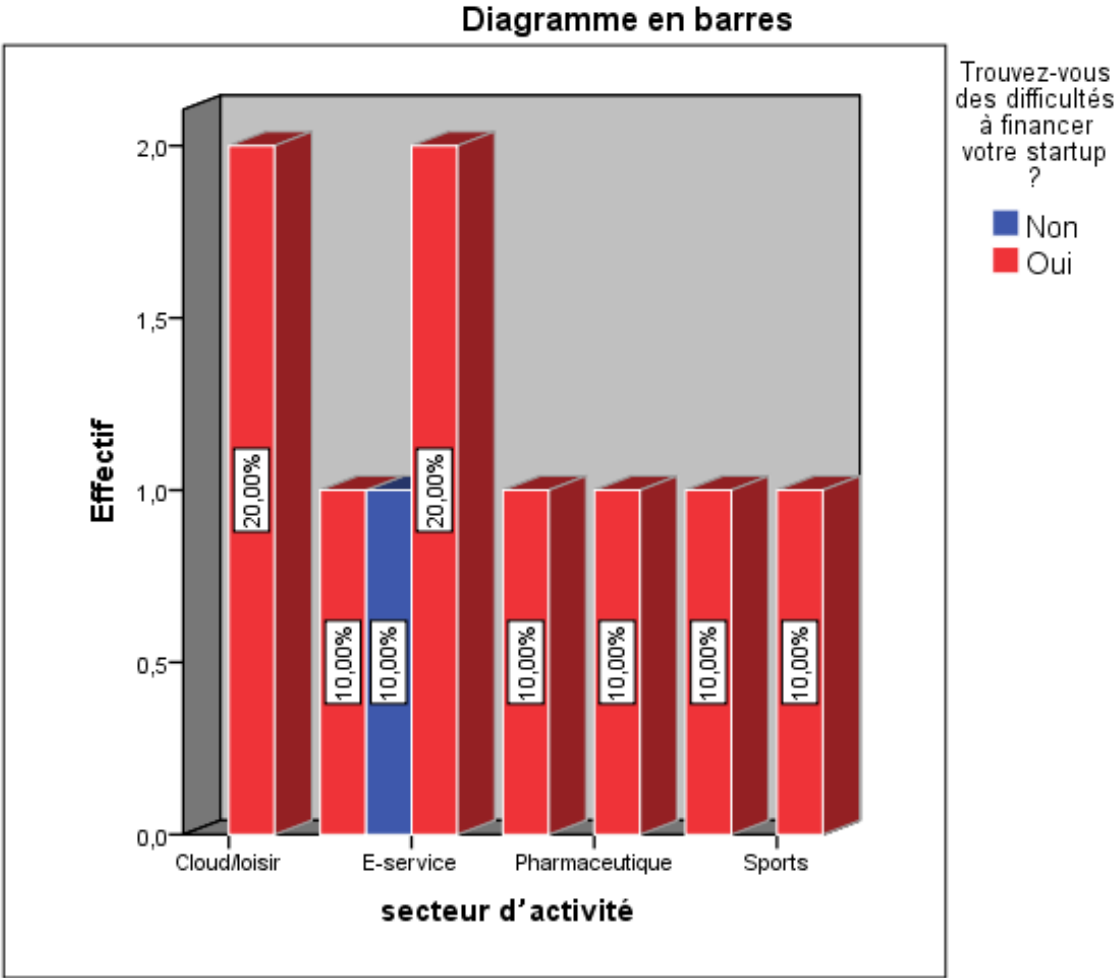


Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

D'après le diagramme en barres ci-dessus, on constate qu'au sein de notre échantillon de startups, les secteurs du e-service et du Cloud/loisir sont plus pratiqués par des hommes soit 40% d'entre eux (20% chacun), les femmes interrogées sont plus spécialisées dans le secteur du e-commerce et de pharmaceutique, seuls 10% d'entre elles sont spécialisées dans le e-service.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 41 : Diagramme en barres 3D entre les startups trouvent des difficultés a ce financé et leurs secteurs d'activité

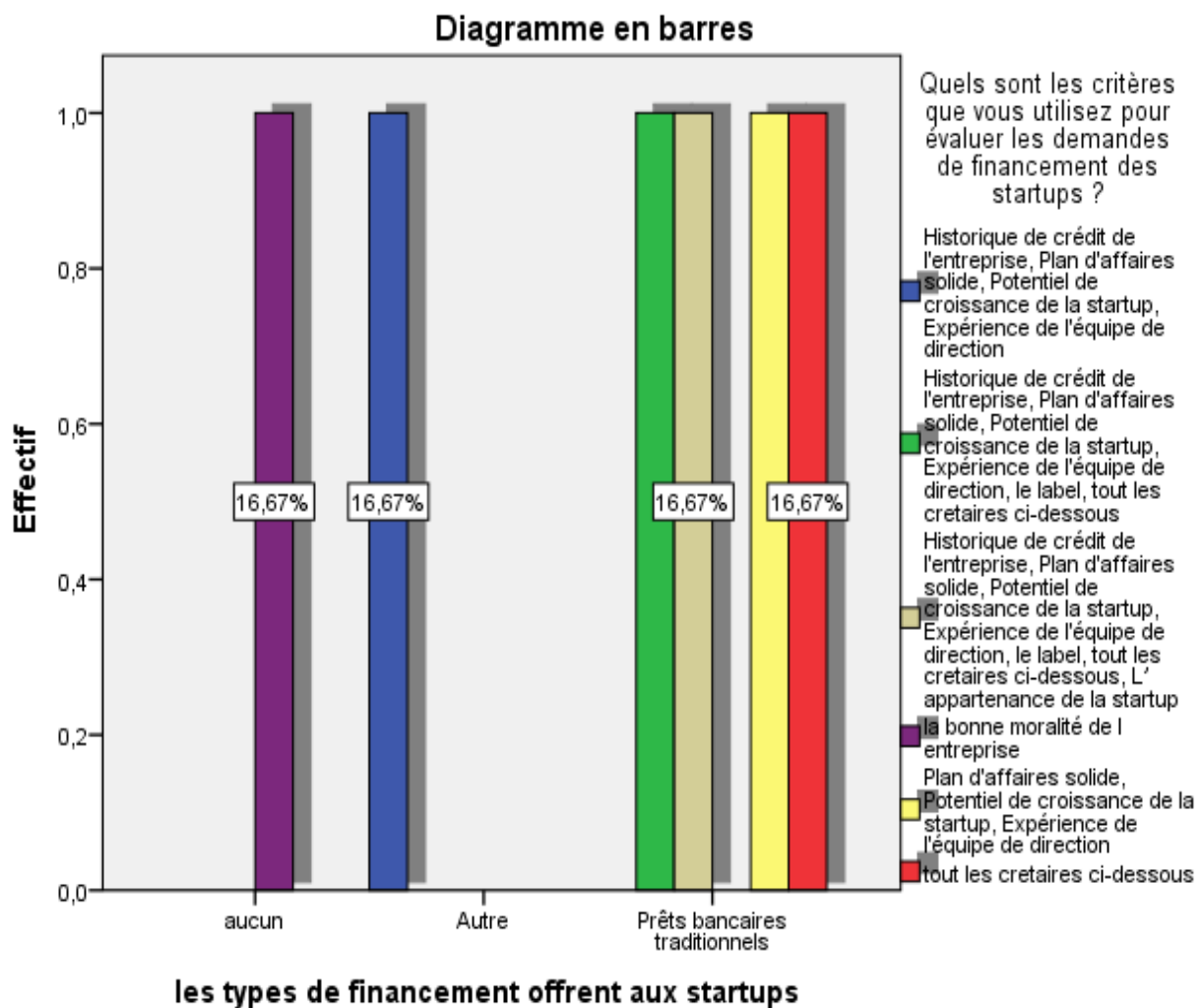


Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

Selon le diagramme en barres 3D, nous observons que la grande partie des startups interviewées trouvent des difficultés à trouver des financements qui exercent dans le secteur du e-Service et du Cloud/loisir soit 40% d'entre eux.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

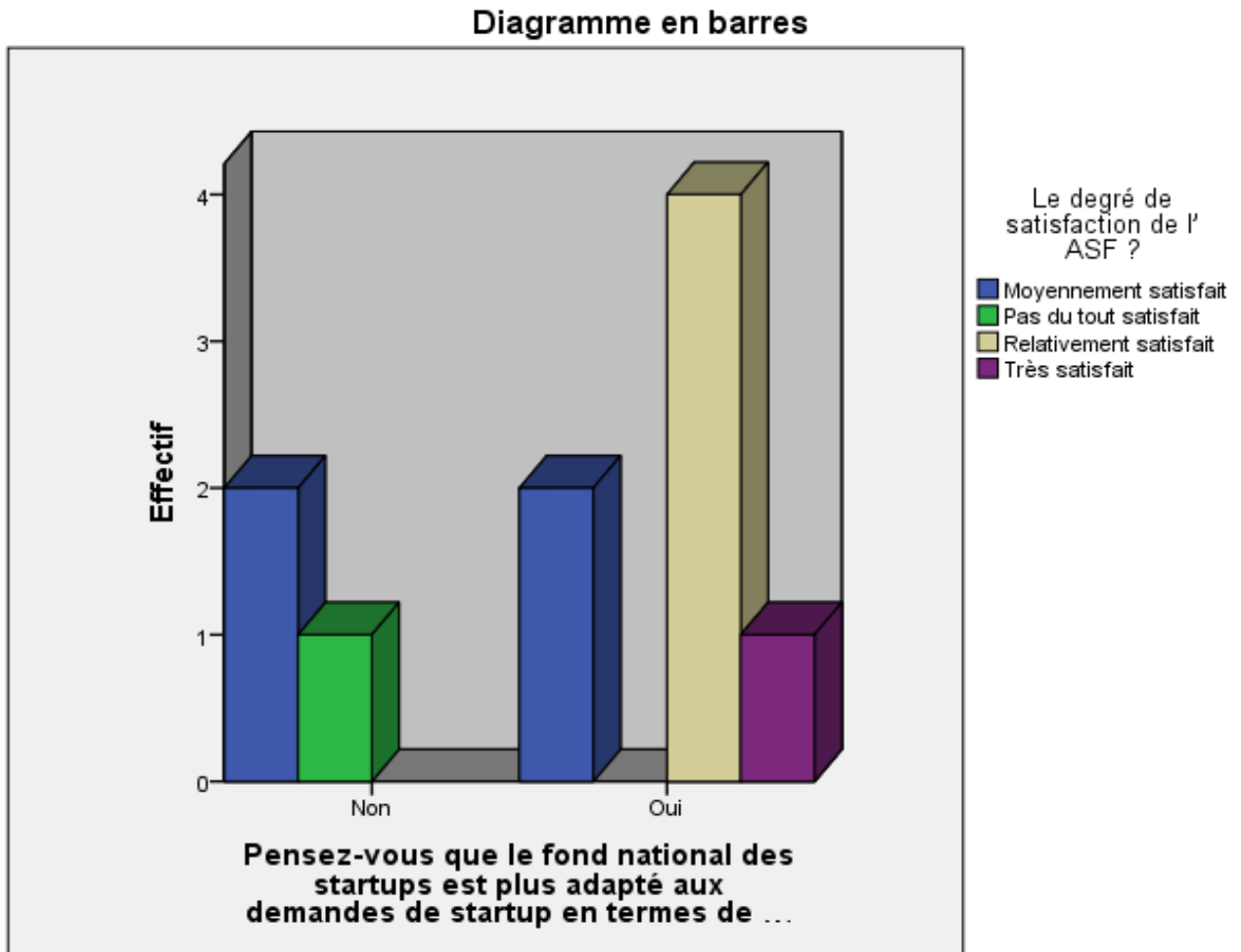
Figure 42 : Diagramme en bâtons sur les différences entre les modes de financement classiques et les nouvelles réformes visant à améliorer les modes financement classique



Selon le diagramme en bâton ci-dessus, on remarque qu'il existe une corrélation positive entre les deux questions. En effet la plupart des interrogés n'étant pas intéressés par les modes de financement classique utilisés soit 7/10 pensent que les nouvelles réformes mises en place par le gouvernement sont très intéressantes, ce qui indique donc un niveau de satisfaction correcte de ces nouvelles reformes au sein de notre échantillon.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 43 : Diagramme en bâtons 3D sur la différence entre l'adaptation de L'ASF aux demandes de financement des startups et leurs degrés de satisfactions de ce fond.

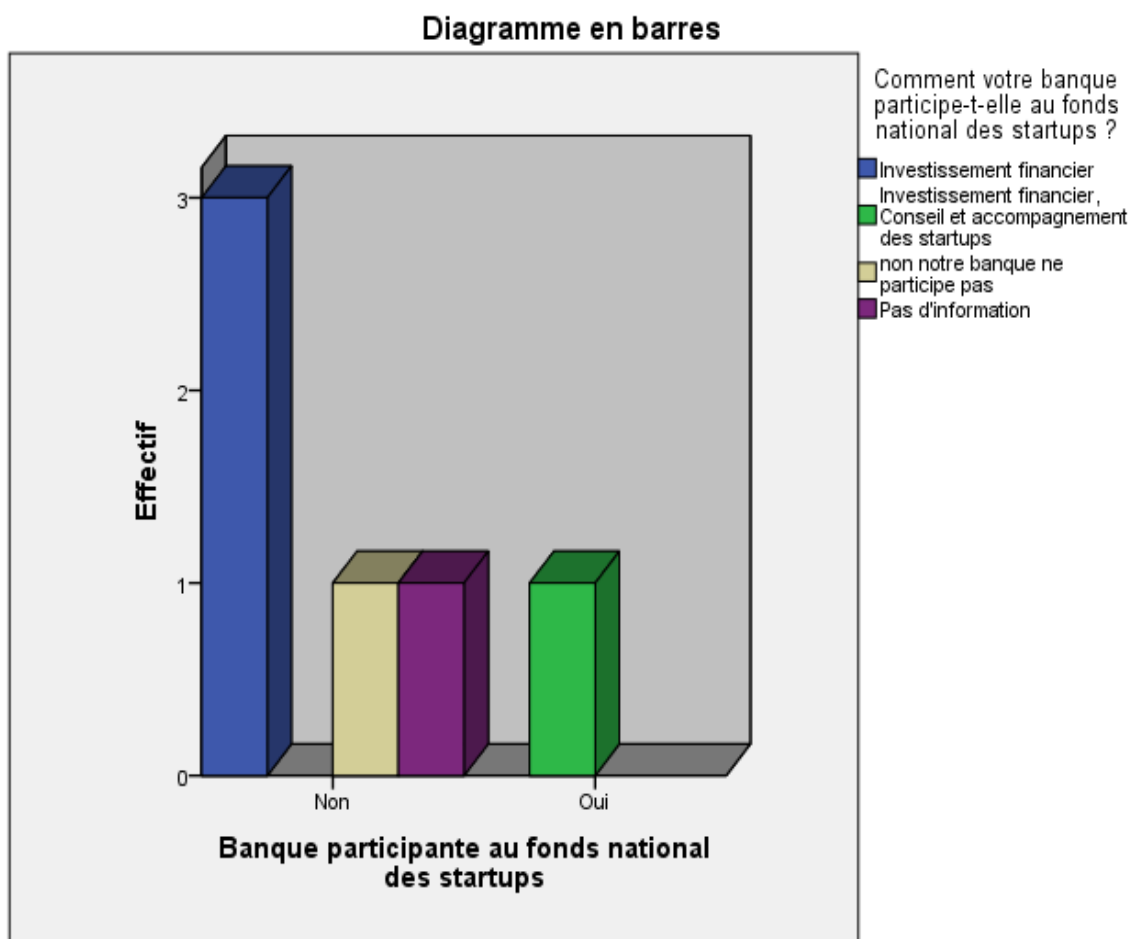


Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête

Selon le diagramme en bâton 3D ci-dessus, on constate que les startups étant satisfaites par le fonds national des startups (ASF) soit 7/10 sont celles qui estiment que l'ASF est la solution la mieux adaptée aux demandes de financement des startups.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 44 : Diagramme en bâtons sur la différence entre les banques participantes a l'ASF et la façon dont elles participent.

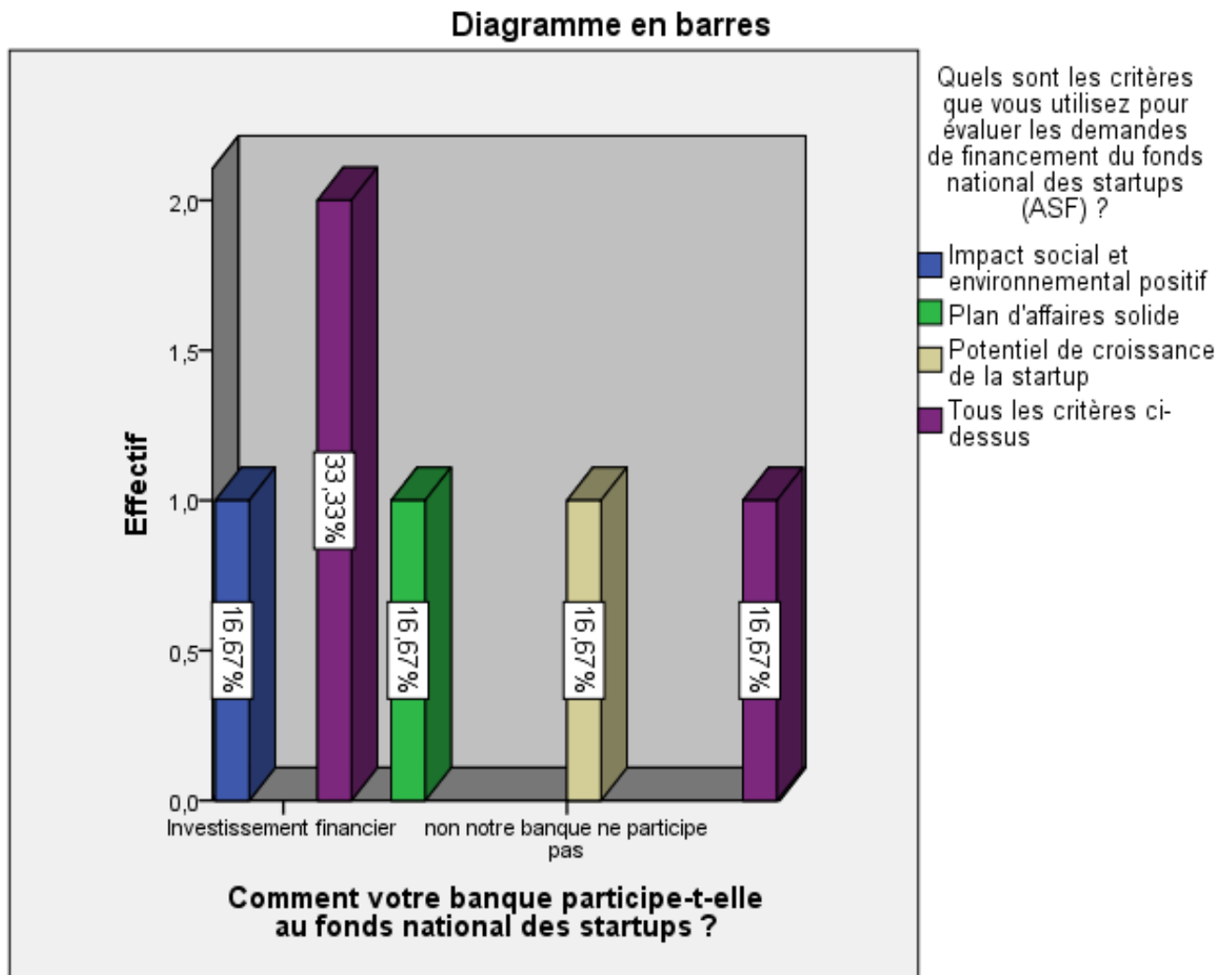


Source : Conception personnelle à partir des données de l'enquête

D'après le tableau et le diagramme en bâton en 3D, nous constatons que la plupart des banques qui ne participe pas au fonds national des startups soit 5/6 les finances via des Investissements financiers.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Figure 45 : Diagramme en bâtons sur les banques participantes au fonds national des startups et les critères qu'elles utilisent pour évaluer les demandes de financement des startups.



Source : conception personnelle à partir des données de l'enquête.

Selon le tableau et le diagramme en barres 3D ci-dessus, nous constatons que les banques qui participent au fonds national avec investissement financier soit 3/6 utilisent tous les critères proposés, soit l'impact social et environnemental positif, un plan d'affaires solides et potentiel de croissance de la startup.

Chapitre III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.

Conclusion :

Nous pouvons dire en conclusion après une analyse détaillée que les banques et les startups sont assez satisfaites des nouvelles réformes concernant le financement.

Dans ce troisième et dernier chapitre de notre mémoire, nous avons tenté d'analyser les résultats de notre enquête sur les mécanismes de financement de crédit. Nous avons exposé en premier la démarche à suivre dans la première section, ensuite nous avons commencé à traiter les données collectées à travers une analyse descriptive et en fin la troisième section où nous l'avons consacré pour une analyse qualitative en croisant quelques questions des questionnaires. Ce dernier a été effectué sous forme d'une enquête sur le terrain pour répondre à nos hypothèses.

Conclusion générale

Conclusion générale

En guise de conclusion, nous pouvons dire que les mécanismes de financement des startups ont acquis une importance cruciale dans le nouveau contexte économique algérien. Le gouvernement et les institutions ont pris conscience du rôle vital des startups dans le développement d'une économie basée sur la connaissance et ont mis en place des réformes visant à promouvoir l'entrepreneuriat innovant et faciliter l'accès au financement pour les jeunes entreprises innovantes.

Ces mécanismes de financement mis en place à savoir, le Fond National des Startups, constitue une ressource essentielle en fournissant un capital initial aux jeunes entreprises. Les incubateurs et les accélérateurs, à l'instar d'Alegria Venture, jouent également un rôle crucial en offrant un accompagnement personnalisé, des conseils stratégiques et des ressources supplémentaires pour aider les entrepreneurs à développer leurs idées et à transformer leurs startups en entreprises solides.

Ces mesures ont pour objectif de faciliter l'accès des entrepreneurs au financement, en réduisant les obstacles bureaucratiques et en renforçant la confiance entre les investisseurs et les startups. Elles créent un environnement propice à l'éclosion d'entreprises innovantes, en encourageant les talents et en stimulant l'entrepreneuriat innovant.

Cependant, malgré ces progrès, il reste des défis à relever. Il est essentiel de continuer à renforcer l'écosystème de financement des startups en Algérie en améliorant l'accès à des financements adaptés, en facilitant les procédures administratives et en renforçant les compétences entrepreneuriales. Des programmes de formation et de mentorat doivent également être mis en place pour soutenir les entrepreneurs dans le développement de leurs compétences en gestion et en planification financière.

L'objectif de notre étude est de souligner les différents modes de financement classique utilisés en Algérie et montrer leur insuffisance, en suite illustrer les nouvelles réformes introduites par l'Etat. Ce nous a permis de répondre à notre problématique qui est comme suit : quels sont les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algériens ?

Dans le premier chapitre nous avons abordé les aspects inhérents aux startups. Nous avons abordé dans la première section les concepts de base liés aux startups, ensuite nous avons

Conclusion générale

décrit les différentes phases de leur création, puis nous avons exploré les caractéristiques que peut avoir une startup et en fin examiner les modes de financement des startups auxquels elles peuvent recourir.

Le second chapitre se concentre sur les mécanismes de financement de startups dans le nouveau contexte économique algériens. Dans la première section, nous avons dressé un état des lieux des startups en Algérie, puis nous avons exposé les contraintes et les difficultés auxquelles elles sont confrontées, ainsi que les fonds de financements traditionnels et enfin nous avons présenté les nouvelles mesures mises en place en matière de financement des startups en Algérie.

Le troisième et le dernier chapitre de notre mémoire se concentre sur une étude réalisée à travers une enquête par questionnaire qui s'est déroulée du 9/05/2023 au 23/05/2023. Ce dernier a été élaboré en deux parties : un questionnaire dédié aux startups et un autre dédié aux banques. Ils sont subdivisés en plusieurs axes afin d'analyser les mécanismes de financement soutenu par les nouvelles réformes. Cette étude implique les participations des startups, des porteurs de projet, ainsi que les banques afin d'obtenir des données pertinentes.

Dans la première section, nous avons expliqué la méthodologie menée lors de notre enquête et les différentes contraintes rencontrées, dans la deuxième section nous avons procédé à une analyse descriptive des réponses recueillies à partir des deux questionnaires, et enfin dans la troisième section nous avons établi une analyse qualitative en croisant les données des deux questionnaires.

D'après les résultats de notre enquête, comme nous le montrent les figures N°20 et N°43 issue de notre analyse, une tendance de satisfaction légère et de facilitation a été observée au sein de notre échantillon de startups et de banques concernant les nouvelles réformes mises en place par le gouvernement. Ces résultats confirment donc nos hypothèses de départ. Les personnes interrogées ont souligné l'importance des mesures de soutien financier mises en place par le gouvernement ainsi que la simplification des procédures et des conditions d'accès aux différents mécanismes de financement, répondant ainsi à notre problématique initiale. Cependant malgré la satisfaction ressentie, certains des interviewés ont également mentionné quelques préoccupations quant à ces nouvelles réformes. Ce qui implique l'importance de

Conclusion générale

continuer d'aborder les défis persistants pour améliorer d'avantage l'accès au financement et soutenir la croissance durable des startups.

Lors de notre enquête, nous avons été confrontés à plusieurs problèmes en raison de la spécificité de notre enquête et des difficultés liées au manque d'information concernant les startups et les banques. De plus, nous avons obtenu des réponses insuffisantes aux questionnaires que nous avons proposés réponses (10 réponses des startups et 6 réponses des banques)

Par ailleurs, nous avons cherché à élargir la taille de notre échantillon, en obtenant davantage de réponses des startups et des banques. Cependant, il nous a été difficile d'approcher et de questionner les startups peut habituer à répondre aux questionnaires destinés à la recherche universitaires. Nous considérons que cette enquête peut service de base préliminaire pour des recherches plus approfondie dans ce domaine.

Annexes

1 Questionnaire dédié aux startups

Questionnaire

Nous sommes des étudiants de Master 2 de la faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion spécialité Economie Monétaire et Bancaire à l'université de Bejaïa. Nous réalisons une enquête par questionnaire auprès des startuppeurs et porteurs de projets de start-up dans le cadre d'un mémoire de fin d'études intitulé « les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte algérien ».

N.B: Ce questionnaire est strictement anonyme nous vous remercions de bien vouloir y consacrer un peu de votre temps pour y répondre.

1. Sexe :

Homme

Femme

2. Niveau d'études :

Primaire

Moyen

Secondaire

Licence

Master

Doctorat

Formation professionnelle

Autre :

3. Information sur la start-up :

Nom de la startup :

Date de création :

➤ Forme juridique :

Société a responsabilité limitée SARL

Entreprise unipersonnelle responsabilité limitée EURL

Société au nom collectif SNC

Société anonyme SA

Société par action simplifier SPAS

Activité libérale

Personne physique

Pas de statut juridique

➤ Secteur d'activité :

E-service

E-commerce

E-sante

E-Learning

Fintechgreentch

Pharmaceutique

Cloud/loisir

Annexes

- Bâtiment et travaux public
- Electronique et composants
- Industrie
- Robotique
- Germanisation et digitalisation
- Intelligence artificielle
- Autre :

➤ Marché ciblé :

.....

➤ Le nombre d'employés de votre start-up ?

.....

4. Votre startup est-elle en phase de démarrage ?

Oui

Non

5. Votre start-up est-elle en phase d'incubation ?

Oui

Non

6. Votre startup est-elle labellisée ?

Oui

Non

7. Pensez-vous qu'une start-up devrait avoir un financement spécifique ?

Oui

Non

8. Si oui, quel est le financement le plus adapté a votre startup ?

Capital risque

Love money

Business Angels

Fond publics

Emprunt bancaire

Autres :

9. Trouvez-vous des difficultés à financer votre startup ?

Oui

Non

10. Si oui, quels sont les difficultés rencontrées ?

Manque de ressources financières

Délais de financement

Complexité des processus de financement

Forte concurrence sur le marché

11. Que pensez-vous des modes de financement classiques utilisées en Algérie ?

Pas du tous intéressant

Pas très intéressant

Relativement intéressant

Très intéressant

Annexes

- Extrêmement intéressant
12. Que pensez-vous des nouvelles réformes mises en place par les pouvoirs publics dans le cadre de financement des startups ?
- Pas du tous intéressant
- Pas très intéressant
- Relativement intéressant
- Très intéressant
- Extrêmement intéressant
13. Pensez-vous que ces reformes peuvent avantager l'accompagnement et le soutien des startups ?
- Oui
- Non
14. Pensez vous que ces nouvelles reformes peuvent faciliter le financement des startups ?
- Oui
- Non
15. Que pensez-vous du fond national des startups (ASF) apporté par ces nouvelles reformes ?
- Pas du tous intéressant
- Pas très intéressant
- Relativement intéressant
- Très intéressant
- Extrêmement intéressant
16. Pensez-vous que le fond national des startups (ASF) est plus adapté aux demandes de startup en termes de financements ?
- Oui
- Non
17. Que pensez-vous des conditions d'accès au fonds national des startups?
- Extrêmement difficile
- Assez difficile
- Pas très difficile
- Pas du tous difficile
18. Pensez-vous que le fond national des startups peut définitivement régler le problème de financement des startups ?
- Oui
- Non
19. Quel est votre degré de satisfaction de l'ASF ?
- Pas du tout satisfait
- Faiblement satisfait
- Moyennement satisfait
- Relativement satisfait
- Très satisfait
20. L'accès au crédit bancaire est-il facilité par les nouvelles mesures prises par l'Etat ?
- Extrêmement difficile

- Assez difficile
- Pas très difficile
- Pas du tous difficile

Merci d'avoir répondu à ces questions, et nous vous souhaitons beaucoup de succès pour l'avenir de votre startup.

Questionnaire dédié aux banques

Questionnaire

Nous sommes des étudiants de Master 2 de la faculté des sciences économiques, commercial et des sciences de gestion, spécialité Economie Monétaire et bancaire à l'université de Bejaïa. Nous réalisons une enquête par questionnaire auprès des organismes bancaires dans le cadre de la préparation d'un mémoire de fin d'études intitulé « les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte algérien ».

N.B: Ce questionnaire est strictement anonyme nous vous remercions de bien vouloir y consacrer un peu de votre temps pour y répondre

1. Information sur la banque :
 - A. Nom de la banque :
 - B. Numéro d'agence :
2. Quel est le rôle de votre banque dans le financement des startups ?
 - A. Nous n'offrons pas de financement aux startups
 - B. Nous offrons un financement limité aux startups
 - C. Nous sommes un acteur clé dans le financement des startups
 - D. Quel est le pourcentage du financement dédié au startups ?
3. Quels sont les types de financement que vous offrez aux startups ?
 - A. Prêts bancaires traditionnels
 - B. Financement participatif
 - C. Capital-risqueAutres :
4. Quels sont les critères que vous utilisez pour évaluer les demandes de financement des startups ?
 - A. Historique de crédit de l'entreprise
 - B. Plan d'affaires solide
 - C. Potentiel de croissance de l'entreprise
 - D. Expérience de l'équipe de direction
 - E. Tous les critères ci-dessus
5. Comment les startups peuvent-elles améliorer leurs chances d'obtenir un financement de votre banque ?
 - A. En ayant un plan d'affaires solide
 - B. En présentant une équipe de direction expérimentée
 - C. En ayant une histoire de crédit solide

- D. En montrant un potentiel de croissance élevé
- E. Toutes les réponses ci-dessus
6. Comment votre banque accompagne-t-elle les startups pour les aider à atteindre leurs objectifs de croissance ?
- A. En offrant des conseils en matière de gestion financière
- B. En mettant en place des programmes de mentorat
- C. En fournissant des ressources supplémentaires pour la croissance
- D. Toutes les réponses ci-dessus
7. Comment gérez-vous les risques liés au financement des startups ?
- A. En limitant les montants de financement accordés aux startups
- B. En effectuant une évaluation approfondie des risques avant d'offrir un financement
- C. En travaillant avec les startups pour minimiser les risques
8. Comment votre banque collabore-t-elle avec d'autres acteurs du financement des startups, tels que les investisseurs en capital-risque et les incubateurs ?
- A. En offrant des services complémentaires aux startups
- B. En Co-investissant avec d'autres acteurs du financement
- C. En collaborant sur des projets de recherche et de développement
- D. Autre :
9. Comment votre banque soutient-elle la diversité et l'inclusion dans le financement des startups ?
- A. En offrant des programmes de financement spécifiques pour les startups appartenant à des minorités
- B. En soutenant des initiatives pour la diversité et l'inclusion au sein de l'industrie des startups
- C. En travaillant avec des organisations communautaires pour aider à identifier des startups diverses et inclusives
- D. Autre :
- E.
10. Comment votre banque évalue-t-elle l'impact social et environnemental des startups qu'elle finance ?
- A. En effectuant une évaluation spécifique de l'impact social et environnemental de chaque startup
- B. En travaillant avec des experts en impact social et environnemental pour évaluer les startups
11. Pensez-vous que les anciennes réformes n'ont pas facilité aux banques le financement des startups ?
- A. Oui
- B. Non

Si, oui : comment ? (mettez des propositions)

Annexes

12. Pensez-vous que les nouvelles réformes mises en place par le gouvernement dans le cadre de financement des startups vont permettre à votre banque de faciliter le financement des startups ?

A. Pas du tous

B. Possible

C. Fort possible

13. Votre banque participe-t-elle au fonds national des startups ?

A. Oui

B. Non

Si oui, à hauteur de combien ? en DA ou en % ?

14. Si oui, comment votre banque participe-t-elle au fonds national des startups ?

A. Investissement financier

B. Conseil et accompagnement des startups

Autre :

15. Quels types de startups sont éligibles au financement du fonds national des startups (ASF) ?

A. Toutes les startups

B. Seulement les startups de certains secteurs

C. Seulement les startups ayant atteint un certain stade de développement

16. Quels sont les critères que vous utilisez pour évaluer les demandes de financement du fonds national des startups (ASF) ?

A. Plan d'affaires solide

B. Potentiel de croissance de la startup

C. Expérience de l'équipe de direction

D. Impact social et environnemental positif

E. Tous les critères ci-dessus

Nous vous remercions d'avoir répondu à ces questions

Nous vous remercions d'avoir répondu à ces questions

Liste des participants :

Startups	Banque
<ul style="list-style-type: none">- LILCUP- CIRATI CV- PRO FIN ISLAMIC- AQUAFISH- AZECOPRODUCTION- TRUST ME YOU CAN- CAPICLAY- WADIFNY- NESS- EYAAW	<ul style="list-style-type: none">- BANQUE NATINAL D'ALGERIE- BANQUE DE DEVLOPPEMENT LOCAL- NATIXIS ALGERIE- CNEP BANQUE- SOCIETE GENERAL ALGERIE- HOUSING BANK FOR TRADE AND FINANCE

Bibliographie

Bibliographie

1 Livre :

- BLANK S (2013). Why the lean start-up changes everything. Harvard business review, page 5 63-72
- BERNARD H. R. (2006) «Research Methods in Anthropology: Qualitative and Quantitative Approaches » Altamira Press, Oxford.
- CARRERAS.P (2016) « Lancer sa start-up aux Etats-Unis », les capital- risqueurs aux Etats Unis, Groupe EYROLLES, Paris.
- GUMUCHIAN.H & MAROIS.C (2000) Initiation à la recherche en géographie Presses de l'Université de Montréal p. 265-294
- RIES.E (2011) « The Lean Start-up: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically successful Businesses », Ed: Crown Business, ÉTATS-UNIS.

2 Article et revue :

- BEKADDOUR.A (2021) « Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie », Université TAHRI Mohamed, Béchar (Algérie) Volume: 70 / N°: 03 (2020) P543-544.
- Direction général de la recherche scientifique et du développement technologique « Introduction au parcours de la création d'une startup ». Page 7. Edition 2020.
- DROUCHE.H & MENAIL.L (2022) «Le financement des Start-up en Algérie entre la réalité et les attentes'' Revue Algérienne du Droit des Affaires Volume: 03 / N°:01 P 73-74.
- EZRATTY Olivier. « Guide des startups : High-tech en France ». 18eme édition. Mars 2014. Page 12.
- ISMAIL.S & HARAOUBIA.I (2021) « les startups en tant que composante du système national d'innovation : cas des startups algériennes » .Revue des Réformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale. Vol 15 N02,
- JDIDI R & REDOUABY M (2020) « Le rôle du management des risques des projets dans la réussite des startups » une étude de la littérature. Vol 2. P111-112.
- KHELIL.S (2022) « Analyse de l'écosystème des startups en Algérie : Etat des lieux et Perspectives » Revue du développement et des Prospectives Pour Recherches et études VOL : 07 - N°: 01 P304-305

Bibliographie

- LEGHIMA A & Djema H (2014). PME et innovation en Algérie : Limites et perspectives. Marche et organisations, 1, 73-98.3
- SIRINE.S, BENTAYEB.H (2021) « Le crowdfunding un outil de financements pour les startups en Algérie ». Etudes Economiques Vol 21 N 02 P 448-461.
- SAVIGNAC.F « Le financement des entreprises innovantes ». Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2006.
- ZINEELABIDINE M & HASSAINATE & HAMMOUCHI « L'Intention Entrepreneuriale » revue de Littérature & Thématiques d'Analyses. International Journal of business & Economic Strategy (IJBES) Vol.9 pp.7-22.
- ZIOUAL.T « Créer et développer une startup » UNIVERSITE IBN KHALDOUN – TIARET. Page 3.

Site web :

- ALAMI.L (2017) LEAN START-UP RISQUE. Tester les hypothèses de marcher avant de développer publier le 17/04/2017. <https://comment-innover.fr> Consulter le 10/03/2023
- BLANK : entreprenariat Fondation Ewing Marion Kaufmann. Tous les droits sont réservés startup19/08/2016<https://www.entrepreneurship.org>. Consulter le 12/03/2023.
- Californie 1909, naissance de la siliconvalley par «Tristan Gaston-Breton » décembre 2018. Californie 1909, Naissance de la Silicon Valley www.historyandbusiness.fr . Consulter le 03/03/2023.
- Finance de marché (n.d.). Qu'est-ce que le PrivateEquity ? Définition & raisons de base du capital investissement.<http://financedemarche.fr/finance/quest-ce-que-le-private-equity-definition-raisons-de-base-ducapital-investissement>. Consulter le 12/03/2023.
- FINSMES: real time & private equity deals and news «Quote of the Day: Dave McClure » 2013 <https://www.finsmes.com/2013/05/quote-day-dave-mcclure-6-startup-definition.html>. Consulter le 04/03/2023
- Growly: What is a start-up? the Historical Background. What is Startup? The Historical Background |StartingThingsUp.com <https://www.growly.io/>. Consulter le 03/03/2023.
- IVESTOPEDIA <https://www.investopedia.com/terms/s/startup-capital.asp> mise à jour le 28/12/2021. Consulter 15/03/2023.
- JDN (2023) <https://www.journaldunet.com/> Consulter le 28/02/2023.
- LCL. (2014). Qu'est-ce qu'une agence de notation financière <https://www.lcl.com/guides-pratiques/zooms>. Consulter le 11 /03/2023.

Bibliographie

- OOREKA (2017). Love money <https://levee-de-fonds.ooreka.fr/comprendre/levee-de-fonds-love-money>. Consulter le 11 /03/2023
- OOREKA (2018). Management Buy-Out <https://creationentreprise.ooreka.fr/astuce/voir/667199/managementbuy-out>. Consulter le 12/03/2023
- Paul Graham (2012) créateur de l'accélérateur de startup, Blog publié septembre 2012 <http://www.paulgraham.com/growth.html>. Consulter le 03/03/2023.
- SOKEO : Agence web et référencement. <https://sokeo.fr>. Consulter le 03/03/2023.
- VARDE.K fiche pratique « comment créer une startup » dans Legal start publier le 11 décembre 2019.<https://www.legalstart.fr>. Consulter le 06/03/2023.
- <https://fastercapital.com/content/Explaining-Initial-Public-Offering--Basics-to-startups.html> 07/07/2022. Consulter 15/03/2023).
- <https://startup.dz/fonds-de-soutien-des-startups-un-appui-financier-pour-une-economie-creatrice-de-richeesse/> Consulter le 27/02/2023
- <https://dictionnaire.lerobert.com>. Consulter le 03/03/2023

Listes d'illustrations

Figure 1 : Les étapes de création d'une startup.	11
Figure 2 : Evolution du nombre des projets hébergés (2014 au 30/06/2018).....	26
Figure 3 : Les trois structures CNAC, ANSEJ, ANGEM.....	31
Figure 4 : Digramme en bâton selon le sexe.....	43
Figure 5 : Diagramme en secteur selon le niveau d'étude.	44
Figure 6 : Diagramme en bâton selon la wilaya.....	45
Figure 7 : Diagramme en secteur sur l'activité en vigueur des startups participantes.....	46
Figure 8 : Diagramme en secteur sur la forme juridique des startups participantes.	47
Figure 9 : Diagramme en bâtons sur la labellisation des startups.....	48
Figure 10 : Diagramme en secteur sur le secteur d'activité des startups.	49
Figure 11 : Diagramme en secteur sur les démarrages des startups participantes.	50
Figure 12 : Diagramme en bâtons sur la phase d'incubation des startups.	51
Figure 13 : Diagramme en secteur 3D sur le financement spécifique.....	52
Figure 14 : Diagramme en secteur des modes de financement le plus adapté.....	53
Figure 15 : Diagramme en bâtons sur les difficultés de financement des startups.	53
Figure 16 : Diagramme en secteur sur les difficultés rencontrées par les startups interrogées.	54
Figure 17 : Diagramme en secteur sur les modes de financement classiques en Algérie.	55
Figure 18 : Diagramme en secteur sur l'avis des startups participantes sur les nouvelles réformes mis en place par le gouvernement.	55
Figure 19 : Diagramme en bâtons sur l'adaptation du fonds national des startups.	56
Figure 20 : Diagramme en secteur sur les facilitations que les nouvelles réformes peuvent apportées.....	57
Figure 21 : Secteur en bâtons sur les demandes de financement a L'ASF	58
Figure 22 : Diagramme en secteur sur les conditions d'accès au fonds national des startups. .	58
Figure 23 : Diagramme en bâtons sur la capacité de L'ASF a réglé le problème de financement des startups.....	59
Figure 24 : Histogramme sur le degré de satisfaction de L'ASF.	60
Figure 25 : Diagramme en secteur sur l'accès au crédit bancaire.	60
Figure 26 : Diagramme en bâtons sur le rôle de la banque dans le financement des startups. .	61
Figure 27 : Diagramme en bâtons sur le type de financement offert aux startups.....	62
Figure 28 : Diagramme en bâtons sur les critères utilisé pour évaluer les demandes de financement des startups.....	63
Figure 29 : Diagramme en bâtons sur la façon d'améliorer les chances des startups d'obtenir un financement.....	63
Figure 30 : Diagramme en secteur sur l'accompagnement bancaire pour les startups.....	64
Figure 31 : Diagramme en bâtons sur la façon de gérer les risques liés au financement des startups.....	65
Figure 32 : Diagramme en bâtons sur la collaboration des banques avec les autres acteurs du financement des startups.....	66
Figure 33 : Diagramme en bâtons sur le soutien des banques de la diversité et l'inclusion dans le financement des startups.....	67

Figure 34 : Diagramme en secteur sur l'évaluation des banques de l'impact social et environnemental des startups qu'elles financent.	68
Figure 35 : Diagramme en bâtons sur l'avis des banques sur les anciennes réformes.	69
Figure 36 : Diagramme en bâtons 3D sur l'avis des banques sur les nouvelles réformes mis en place par l'état dans le cadre du financement des startups.....	70
Figure 37 : Diagramme en bâtons sur la participation des banques au fonds national des startups.....	71
Figure 38 : Diagramme en bâtons sur le type de startup éligible au financement de L'ASF....	72
Figure 39 : Diagramme en secteur sur les critères qu'utilisent les banques pour évaluer les demandes de financement de L'ASF.....	73
Figure 40 : Diagramme en barres entre le sexe des interrogés et leurs secteurs d'activité	74
Figure 41 : Diagramme en barres 3D entre les startups trouvent des difficultés a ce financé et leurs secteurs d'activité	75
Figure 42 : Diagramme en bâtons sur les différences entre les modes de financement classiques et les nouvelles réformes visant à améliorer les modes financement classique	76
Figure 43 : Diagramme en bâtons 3D sur la différence entre l'adaptation de L'ASF aux demandes de financement des startups et leurs degrés de satisfactions de ce fond.	77
Figure 44 : Diagramme en bâtons sur la différence entre les banques participantes a l'ASF et la façon dont elles participent.	78
Figure 45 : Diagramme en bâtons sur les banques participantes au fonds national des startups et les critères qu'elles utilisent pour évaluer les demandes de financement des startups.....	79

Table des matières

INTRODUCTION GENERALE	
Objectifs de l'étude.....	2
Méthodologie de recherche :.....	3
CHAPITRE I Généralités sur les startups.	
Introduction :.....	5
Section 01 : Revue de littérature	5
Section 02 : Les concepts de bases sur les startups :	8
1. Apparition des startups :	8
2. Définitions des startups :.....	9
Section 03 : Les étapes de création d'une startup.	11
1. L'idée et évaluation du marché :	11
2. Élaborer un business plan de startup :	12
3. Rechercher des financements :	12
i..Le crowdfunding (financement participatif) :	12
ii. L'emprunt bancaire :	12
iii. La levée de fonds :	13
iv. Les aides à l'innovation :.....	13
v. Les appels à projets :.....	13
4. Choisir une forme sociale	13
5. Lancer sa startup :.....	14
Section 04 : Les caractéristiques d'une start-up.....	14
1. L'innovation au sein des start-up :	15
1.2Les types d'innovation :.....	15
2. Le Business modèle de la start-up :	16
b) Un business plan scalable :	17
3. Un business plan reproductible :	17
4. Business model profitable :	18
a) Temporalité d'une Start-up :.....	18
Section 05 : Les modes de financement d'une start-up	18
I. L'apport personnel et le « Love Money » :	19
II-Les aides et primes gouvernementales :	19
III-Les concours de start-up :	20
IV-Le Crowdfunding :	20
V-Les Business Angels :.....	20
VI-Venture capital ou capital-risque :	20
VII-Privateequity ou capital-investissement :.....	21
VIII-Le prêt bancaire :	21
IX-Management Buy-Out/Management Buy-In :	22
X-Initial Public Offering/ Trade sales:	22
Conclusion :	22
Chapitre II Les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.	

Introduction :	25
Section 01 : État des lieux des startups en Algérie :	25
Section 02 : Les contraintes rencontrées par les startups en Algérie.....	26
II-Les contraintes liées au marché :.....	26
III-Les contraintes légales :.....	27
IV-Les contraintes financières :	27
V-Les contraintes liées à identifier le processus d'innovation :	27
Section 03 : Les fonds de financement des startups en Algérie.....	28
I-Les modes de financement classiques :	28
a)Les apports personnels :.....	28
b)L'autofinancement	28
c)La Love money ou les 3F :	29
II-Les modes de financements externes :.....	29
a)Les prêts bancaires	29
b)Aides et subventions de l'état :	30
III-Les modes de financement alternatifs :	31
a)Gain des concours en vue d'encourager.....	31
IV-Le financement participatif « CrowdFunding »:.....	31
Section 04 : Les nouvelles mesures mises en place en termes de financement des startups en Algérie.	32
I.« Le fonds d'appui, de développement de l'écosystème des startups »:.....	32
II.Le Fonds Algérien de Financement des Startups l'ASF (Algerian Start-up Fund) :.....	34
III.Algeria Venture (A-VENTURE) :.....	35
Conclusion :	36
CHAPITRE III : Enquête par questionnaires sur les mécanismes de financement des startups dans le nouveau contexte économique algérien.	
Introduction :	38
Section 1 : Description de la méthodologie.	38
I.L'objectif de l'enquête	38
II.L'échantillonnage	Error! Bookmark not defined.
III.Définir la population d'étude	38
IV.Déterminer la base de sondage :.....	39
V.Choix de la méthode d'échantillonnage.....	39
1)Échantillonnage probabiliste (aléatoire) :.....	39
2)Échantillonnage non probabiliste empirique :	39
VI-La taille de l'échantillon :.....	40
i.Rédiger le questionnaire :	40
ii.Les limites de l'enquête :.....	42
Section 02 : Analyse descriptive des données	42
I.Résultat de l'enquête :.....	43
a)Questionnaire dédié aux startups :.....	43
1)Premier axe : Information personnelle :	43
2)Deuxième axe : Information sur la startup	44
3)Troisième axe : financement de la startup.....	50

b)Questionnaire dédié aux banques :.....	61
1-Premier axe :	61
2-Deuxième axe : Financement des startups.....	61
Section 03 : Analyse qualitative des données.....	74
Conclusion :	80
Conclusion générale	
Annexes	
Bibliographie	
Listes d'illustrations	
Table des matières	

Résumé :

Dans ce nouveau contexte économique algérien, les mécanismes de financement des startups connaissent des évolutions importantes. L'Algérie s'efforce de favoriser l'entrepreneuriat et l'innovation pour diversifier son économie, réduire sa dépendance aux hydrocarbures et stimuler la croissance économique. Cette étude a pour but d'étudier les modes de financement d'une start-up apportés par les nouvelles réformes, afin de faciliter l'accès au financement et discuter les différentes contraintes rencontrées durant l'ancien contexte.

Après avoir réalisé une étude de cas auprès d'un échantillon de startups et de banques, nous avons pu mettre nos hypothèses de base à l'épreuve et tirer une conclusion globale. Dans l'ensemble, nous pouvons affirmer que les entrepreneurs ont exprimé une satisfaction relativement positive vis-à-vis des nouvelles réformes mises en place par l'État.

Abstract:

In this new Algerian economic context, the mechanisms for financing startups have undergone significant evaluations. Algeria is striving to promote entrepreneurship and innovation to diversify its economy, reduce dependence on hydrocarbons, and stimulate economic growth. This study aims to examine the financing methods of a startup provided by the new Algerian reforms, to facilitate access to funding and discuss the various constraints encountered during the previous context.

After conducting a case study with a sample of startups, we were able to put our basic assumptions to the test and draw an overall conclusion. Overall, we can affirm that entrepreneurs expressed a relatively positive satisfaction with the new reforms implemented by the government.

Mots clés: *Startup-financement-nouvelles réformes.*