

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA
FACULTE SCIENCE ECONOMIQUE, COMMERCIAL ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION

Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en
Sciences de gestion

Spécialité : entrepreneuriat

Thème :

Le rôle de l'incubateur dans
l'accompagnement des start-up

Organisme d'accueil

Cas de l'incubateur ABP SPACE BEJAIA

Réaliser par :

Alem Lamia
Ait Aoudia sylvia

Encadreur :

Mme radia slimani

Soutenu devant les jurys composés de :

Présidente : Mme Bagdi Aicha

Examineur : Mme Boudache Souad

Encadreur : Mme Radia Slimani

Promotion 2022/2023



Remerciement

Nous tenons à remercier Dieu, tout puissant pour nous avoir donné la santé physique et morale afin de réaliser ce modeste travail. A notre Promotrice Dr radia slimani pour ses conseils, ses orientations et son aide durant l'encadrement. Au directeur d'ABP SPACE qui a accepté de nous accueillir au sein de son établissement pendant la période de stage Monsieur MOUSSONI LOUNIS qui nous a accompagnés durant notre passage. Aux membres de jury pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant d'évaluer notre travail. Nous tenons à remercier toutes les personnes qui nous ont aidées à réaliser ce modeste travail. Enfin, nos remerciements les plus distingués sont destinés à tous nos enseignants de la faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion Abderrahmane MIRA BÉJAJA



Dédicace

Je dédie ce travail

A ma chère mère et mon chère père pour leur soutien, leur amour, et leur

Encouragement tous au long de mon parcours scolaire.

A mon frère Salim

A mes sœurs Karima, Hassiba, Houria, Djamila, Rosa

A mon cher mari Hicham.

A ma copine Hanane

*A tous mes professeurs depuis le premier jour de mon parcours scolaire jusqu'à ce
jour.*

A ma chère binôme Sylvia pour son sérieux, sa patience, et sa volonté.

Lamia



Dédicace

Je dédie ce travail

A ma chère mère et mon chère père pour leur soutien, leur amour, et leur

Encouragement tous au long de mon parcours scolaire.

A mon frère Hakim.

A ma sœur Lina.

A mes copines chacune a son prénom.

*A tous mes professeurs depuis le premier jour de mon procure scolaire jusqu'à ce
jour.*

*A ma chère binôme Lamia pour tous les moments partagés durant la réalisation
de ce*

Travail.

Syha

Liste des Tableaux

Tableaux N° 01 : Les caractéristiques des différentes catégories de l'incubateur.....	33
Tableau N° 02 : Les pourcentages distribués sur les domaines d'activités des startups incubées	64
Tableau N° 03 : Les données de l'enquête menée.	66

Liste des Figures

Figure N° 01 : Les pratiques d'incubateur	27
Figure N° 02 : secteur des données de l'enquête	64
Figure N° 03 : Les moyenne de collaboration.....	66

Liste des abréviations

ABP : Algérie business plan

ANGEM : Agence National de Gestion de Micro-crédit

CNAC : La caisse nationale d'assurance chômage

EURL : entreprise unipersonnelle á responsabilité limitée

IBS : Impôt sur le Bénéfice de Société

INTTIC : Institut National des Télécommunication et des technologies de l'Information et de la Communication

IRG : Impôt sur le Revenu Globale

L'ANADE : L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat

L'ANSEJ : L'Agence National de Soutien à l'emploi de Jeune

L'ANTP : l'Agence National de Promotion et de développement des parcs Technologique

NBIA : National Business Incubator Association

PME : Petite et Moyenne Entreprise

SA : Société Anonyme

SARL : Société A Responsabilité Limité

SAS : Société par Action Simplifier

TIC : les Technologies de l'information Communication et de la Communication

TVA : Taxe sur la Valeur Ajouté

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : cadre général des Start up	
Introduction	6
Section 01 : présentation de la Start up	6
Section 2 : La création d'une start-up	12
Conclusion.....	17
Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur	
Introduction	19
Section 01 : Cadre théorique de l'incubateur	19
Section 02 : les modèles de l'incubateur	30
Section 03 : les incubateurs des Start up	34
Conclusion.....	35
Chapitre III : Les Start up et les incubateur en Algérie	
Introduction	38
Section 01 : présentation des Start up en Algérie.....	38
Section 02 : financement des Start up en Algérie	43
Section 03 : état des lieux des incubateurs en Algérie	50
Conclusion.....	52
Chapitre IV : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA	
Introduction	54
Section 01 : L'incubateur ABP SPACE BELAIA	54
Section 02 : la méthodologie de recherche.....	56
Section 03 : analyses des données collectées auprès de l'incubateur ABP	60
Conclusion.....	68
Conclusion générale	71
Liste bibliographique.....	74
Annexes	78
Table des matières	84

Introduction générale

Introduction générale

Les startups occupent une place capitale dans l'économie de tous les pays. Elles sont considérées comme un moteur de création de la richesse, de développement économique, de croissance et de réduction de chômage. Aujourd'hui, le nombre des startups créées a augmenté de 30%. Elle représente 5 à 10% de l'économie mondiale et sont déjà à l'origine de plus d'1,5 million d'emploi¹.

Le terme start-up est utilisé pour la première fois par le célèbre « magazine Forbes » dans un de ses articles. Selon Steve Blank « une start-up est une organisation constituée pour chercher un business model », en effet elle dispose d'une envie d'imposer une idée unique(ou peu développée).Les startups sont des entreprises fragiles qui ont besoin de financement et d'accompagnement. Le financement d'une start-up est considéré comme l'étape la plus importante car elle représente l'un des principaux piliers du succès de toute startup. Cependant la start-up n'arrive pas à trouver facilement le financement, car elles sont considérées comme des projets peu clairs et leur taux de réussite est très faible, de plus elles ne disposent pas d'information suffisante sur les sources et les méthodes de financement auxquelles elles peuvent recourir. Elles ont donc besoins d'un soutien et d'un accompagnement spécifique, ce qui nécessite de faire appel à un incubateur.

L'accompagnement par incubateurs est un moyen important pour encourager les jeunes entrepreneurs à continuer et ne pas abandonner leurs idées innovantes. L'incubation leurs donne une chance pour financer leurs projets, et cette étape est considérée comme une tâche difficile sur tout pour les entrepreneurs inconnus dans le milieu des affaires.

Autrement dit, l'accompagnement des incubateurs aide à atteindre le niveau de maturité attendu pour les porteurs de projet en lui apportant les conseils et le soutien nécessaire pour poursuivre leurs idées en dehors de l'espace physique de l'incubation.

L'objectif principal des incubateurs est de soutenir pleinement les projets créatifs et de les accompagner jusqu'à ce qu'ils transforment leurs idées en startups. Le jeune entrepreneur présente l'idée ou le projet au responsable de l'incubateur. Le projet sera évalué et vérifié s'il répond aux besoins de marché, et s'il est viable. Dans le cas où ces conditions sont vérifiées, l'incubateur offre l'accompagnement nécessaire pour lancer ce projet.

¹Paul midy : «les Start-up représentant aujourd'hui 5 à 10% de notre économie », numéro 404, année 2023

Conscient du rôle joué par startups dans le développement économique, le gouvernement algérien a commencé à s'intéresser dernièrement à leur création. Pour cela, plusieurs mesures ont été entreprises dernièrement dont nous citons: la création du ministère chargé de l'économie de la connaissance et des start-up, la simplification et la facilitation des procédures de création des startups, la création des structures de financement et d'accompagnement, et la promotion de la création des incubateurs. En Algérie, l'émergence des incubateurs dans les universités a favorisé le développement des startups en créant les conditions favorables pour assurer leur réussite. Le ministre de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique, Abdelbaki Benziane, a annoncé que 44 incubateurs ont été créés à travers les établissements de l'enseignement supérieur au niveau national. Le secteur privé encourage également la création des incubateurs, afin d'accompagner les porteurs de projet, par exemple à la Wilaya de Bejaia il existe un seul incubateur privé qui est l'incubateur ABP et 33 incubateurs au niveau de l'Algérie².

C'est dans ce cadre que nous inscrivons notre travail qui va porter sur le rôle et l'importance des incubateurs dans la création des startups. Pour ce faire nous allons étudier le cas de l'incubateur ABP qui est le seul incubateur privé implanté au niveau de la wilaya de Bejaia.

Nous tenterons alors de répondre à la question principale suivante : Quel est le rôle de l'incubateur ABP dans la création des startups au niveau de la Wilaya de Bejaia ?

Pour mieux expliquer le contenu de notre thème de recherche, nous tenterons à répondre aux questions suivantes :

- ❖ Comment l'incubateur ABP assure-t-il l'accompagnement des startups ? quels sont les outils utilisés et les services offerts ?
- ❖ Depuis sa création, l'incubateur ABP a-t-il influencé le développement des Start up au niveau de la wilaya de Bejaia?
- ❖ Quels sont les obstacles qui entravent la réalisation de ces missions de l'incubateur ?

² [Http : //leancubateur.co/article/les incubateur en Algérie](http://leancubateur.co/article/les-incubateurs-en-Algerie). Liste complet 2021, consulte le 09/03/2023

À partir de question principale, nous formulons les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 :

Créer une start-up est une tâche difficile, l'incubateur ABP offre un accompagnement aux jeunes porteurs de projet durant la création de leurs startups.

Hypothèse 2 :

Depuis sa création l'incubateur ABP a joué un rôle important dans le développement des Start up au niveau de la wilaya de Bejaia en bous tant la création des Start up.

Hypothèses 03 :

L'incubateur affronte les obstacles dans la réalisation des missions et dans l'accompagnement.

Objectif, méthodologie et structure de l'étude :

L'objectif de cette étude est de comprendre le rôle joué par l'incubateur dans l'accompagnement des startups, les outils utilisé par l'incubateur ABP BEJJAIA, les obstacles rencontré.

Nous allons réaliser notre travail sur deux phases. Dans la première phase nous allons réaliser une étude documentaire approfondie, d'ouvrages et des mémoires, dans le but de développer le cadre théorique. Avant d'entamer notre étude, nous allons consacrer du temps à une recherche minutieuse de sources documentaires variées.

Dans la deuxième phase, nous prévoyons de mener une enquête sur le terrain, au cours de laquelle effectuerons des études de cas en utilisant des guides d'entretien. Nous allons également mener une enquête sur le terrain. Au cours de cette enquête, nous allons réaliser des études de cas spécifiques en utilisant des guides d'entretien

En fin Le plan de notre travail se décline de la façon suivante :

Dans le premier chapitre intitulé « cadre générale des startups » : Dans la première section on va faire une présentation de la start-up, dans deuxième section on a expliqué la création d'une startup ces étapes et son impact sur le développement.

Dans le deuxième chapitre intitulé « cadre générale sur l'incubation » : En première section on va présenter le cadre théorique de l'incubateur, en deuxième section on va parler sur les modèles de l'incubateur, et dans la troisième section on va parler sur les incubateurs en Algérie.

Dans le troisième chapitre intitulé « les startups en Algérie » : dans la première section on va présenter les startups en Algérie, dans la deuxième section on va parler sur le financement des start-up en Algérie, et dans la troisième section on va parler sur les incubateurs des startups en Algérie.

Dans le quatrième chapitre intitulé «étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA», dans la première section on va présenter l'incubateur ABP, dans la deuxième section on va présenter la méthodologie de recherche en dans la troisième section on va analyser des données collectées auprès de l'incubateur ABP.

Chapitre I : cadre général des Start up

Introduction

Les startups sont généralement de simples projets ou des entreprises fondées par des entrepreneurs dans le but est de développer et de valider de manière évolutive des modèles commerciaux. Ces types d'entreprises sont censés être très grandes, contrairement aux types d'entreprises qui ne sont pas censées grandir. En cas de succès, celles-ci deviennent facilement des plantes vivaces. Les entreprises prospères de ce type sont appelées «licornes» car elles valent plus d'un milliard de dollars

Section 01 : présentation de la Start up

La Start up est un terme utilisé pour définir les entreprise nouvellement créées, qui ont émergé d'une idée entrepreneuriale innovante et ont un grande potentiel de croissance rapide et de prospérité. Cette entité est créé par un entrepreneur ou un groupe, dans le but de développe un produit ou un service distinctif à lancer dans un lieu différent. De nombreuses et divergentes idées portant sur les start-up sont apparues dans la littérature, trainant la notion au centre des débats.

1.1. Historique

Le mot start-up a commencé à émerger dans les années 20 sur le continent américain. Mais c'est en 1976 qu'on commence réellement à l'utiliser, c'est le célèbre magazine Forbes qui lecite dans un de ces articles : « unfashionable business of investing in startups in the electronic data processingfiled»³.

À la fin du 20ème siècle, aux Etats-Unis, ces firmes dynamiques spécialisées dans les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) ont donnée naissance à des grandes inventions numériques. Cela a commencé dans des endroits peu conventionnels. En outre, quand on parle de grandes firmes du numérique et des dernières technologies qui ont réussi, on pense au mythe du garage. :HP, Apple, Google ont tous commencé leurs réalisations dans leur garage avant de devenir des géants du numérique. Ces trois garages sont situés très proche de la célèbre SilliconValley.

En 1939, c'est dans son garage situé dans la ville californienne de Palo Alto que David Packard a conçu et développe sa firme connu sous le nom de HP(Hewlett-Packard). Sa firme a connu un énorme succès dans le domaine d'informatique.

³<http://sokeo.fr>«start-up définition», consulte le 20/02/2023

En 1976, c'est au tour de Steve Jobs de lancer son concept d'ordinateurs dans son garage, au cotée de son ami Steve Wozniak. Ils vont développer et concevoir le tout premier ordinateur d'Apple : l'Apple I. Par la même occasion ils vont créer leur firme connue sous le nom d'Apple. C'est à la même période que Microsoft, un de ses plus gros concurrents, s'est développé.

En 1997, l'un de plus célèbre moteurs de recherche web va voir le jour dans un garage. En effet, c'est dans leurs garages, situé dans la ville californienne de Menlo Park, que ces deux amis Larry Page et Sergey Brin vont concevoir Google.(www.google.com) sera enregistré à la date du 15 septembre 1997. D'autres grandes firmes qui ont été des start-ups au départ vont voir le jour entre le milieu années 90 le début des années 2000 telles Amazon en 1994 et Facebook en 2004

La plupart de ces firmes ont évolué dans un univers dynamique, universitaire et attaché aux nouvelles technologies comme internet, l'informatique et le web. L'endroit qui a concentré tous ces domaines : la Silicon Valley⁴.

1.2. Définitions d'une start-up

De nombreuses définitions peuvent être trouvées dans la littérature portant sur les startups, cependant les auteurs de la Silicon Valley demeurent la référence principale. Sans prétendre à l'exhaustivité nous citons les définitions suivantes :

Selon Eric Ries, La start-up est une institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême⁵.

D'après Steve Blank, Une start-up est une organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable et permettant une croissance exponentielle⁶

Quant à Paul Graham, Une start-up est une entreprise destinée à croître rapidement.

La définition de Steve Blank est celle qui semble réunir le plus d'experts, d'où on peut tirer grande part des caractéristiques principales d'une start-up. Steve Blank met en évidence le mot croissance qui est aujourd'hui un mot clé qui devra impérativement figurer dans la

⁴La Silicon Valley signifie « la vallée du silicium » en français. Son nom est l'origine du matériau de silicium qui l'ingrédient de base pour la réalisation des puces électroniques.

⁵David Heller, Sylvain de Chadillac, Jana Halaoui et Camille Jouvét « l'émergence des Start up », Iste Editions, Paris, volume 01, page 52, année 2019

⁶Idem, page 52

vraie définition d'une start-up. C'est ce qui donne du sens également à la dénomination choisie de ce type tellement particulier d'entreprise nommées « START-UP ».

Au sens étymologique, le terme start-up est un anglicisme qui résulte de la combinaison entre «Start» qui signifie commencer ou déclencher, et « up » qui traduit l'idée d'une croissance ou d'une évolution rapide. Le terme start-up est une forme elliptique de « start-up company».

La start-up est une entreprise pas comme les autres. Si ce n'est le statut juridique, une start-up se différencie en bien des points d'une entreprise classique. On est face à deux types de structures qui ne fonctionnent pas pareil, qui n'ont pas la même dynamique ni les mêmes objectifs. D'un côté, on a une structure dont un des enjeux est d'avoir des processus efficaces, permettant de délivrer le meilleur service possible avec un fonctionnement optimal. De l'autre, on a une structure qui explore, expérimente, afin de trouver ce qui a de la valeur pour le client, comment lui délivrer cette valeur, et comment gagner de l'argent tout en le faisant. La différence fondamentale est qu'une entreprise est organisée pour exécuter et optimiser un business model qui fonctionne, alors qu'une start-up est organisée dans l'optique d'en trouver un : un business model stimulant la croissance et l'innovation.

Nous pouvons donc définir une start-up comme étant une entreprise qui est dans la première phase de ses opérations, initiée par ses fondateurs autour d'une idée innovante ou d'un problème avec un potentiel d'opportunité et d'impact significatif.

1.3. Les caractéristiques d'une Start up

Ainsi, les startups apparaissent comme une forme d'entreprise qui peut représenter quelque chose de nouveau fonctions et de nouveaux principes de fonctionnement .mais comment sais-tu quand Vous faites affaire avec une startup ? Voici les différentes caractéristiques d'une startup :

1.3.1. Temporaire

Les startups ne devraient pas être laissées seules pour le reste de leur vie. Devenir une startup n'est pas le but Le démarrage est une phase spécifique et l'objectif principal est d'en sortir. C'est Comme le dit Peter Thiel, célèbre entrepreneur de la SiliconValley, « de passer de Zero-toOne, de transformer une idée en entreprise, de trouver une nouvelle manière de rendre un service, de créer de la valeur » .

1.3.2. Recherche d'un Business Model

Être une startup, c'est apporter de la valeur aux clients à travers un produit ou un service. Personne ne l'a fait auparavant. Le défi pour les start-up est de trouver et de construire le modèle économique qui va avec.

Un business model qui n'est pas calqué sur une structure existante, ni il doit être évident lorsque la structure démarre. Là, il faut ne pas confondre le business model (l'ensemble du modèle, mécanismes qui permettent à une entreprise de générer des revenus).

1.3.3. Industrialisable/Reproductible

Cela signifie que les startups recherchent des modèles qui fonctionnent (c'est-à-dire Je sais comment gagner de l'argent et gagner de l'argent), vous pouvez le faire à plus grande échelle. Fait ailleurs ou par d'autres. L'exemple le plus évident est une extension d'Airbnb ou d'Uberparville. Commencez avec une recette qui fonctionne (bien que vous deviez bien sûr l'adapter à votre situation) locaux de la société).

1.3.4. Scalable (pour une croissance exponentielle)

Une autre caractéristique des startups est leur évolutivité. Avoir plus de modèles Plus le nombre de clients est élevé, plus la marge est élevée. Coût du premier client Plus cher que: Cette évolutivité et le fait que le modèle Répliquable, permettant aux startups de se développer aussi loin très rapidement en peu de temps par rapport aux entreprises plus traditionnelles. Donc ce n'est pas ta boîte Ayez l'air cool si vos employés portent des baskets ou des sweats à capuche ou en ont un Le kicker de la salle de pause que vous êtes une startup. Travailler numériquement ne suffit pas non plus.

Par exemple, à Rennes, en France, vous voyez souvent le cabinet de conseil Media Watch.

Stratégie Web ou Niji (entreprise dédiée à la transformation numérique) Appelée une start-up (croissance rapide, "numérique"), mais ce n'est pas le cas. Votre activité est en fait basée sur la vente de service. Ainsi, plus vous avez de clients et de missions, plus vous avez besoin de temps Recruter (approximativement proportionnellement).

Mediaveille et Niji ne cherchent donc pas de business model. Évolutif. Ce ne sont pas des startups. C'est très bien. Ce sont de très belles boîtes. Créatrice d'emplois, Rennes rend l'écosystème local attractif, Donc être une startup n'est pas une fin en soi, Ne regarde pas si tu

veux le faire Alors ne démarrez pas une startup à tout prix et ne voulez pas être une startup juste parce que vous le voulez tendance.

Construire un système optimal pour résoudre les problèmes requis, N'oubliez pas de trouver votre modèle d'affaires sur le côté⁷.

1.4. Les types des Start up

Il existe une variété de types de start-up. Le type de start-up que vous créez aura un impact important sur la façon dont vous allez collecter des fonds, recruter des employés et développer votre entreprise. Voici les différents types de startups :

1.4.1. Big Business Startups

Les entreprises dotées de capitaux importants et présentes sur divers marchés ont été reconnues pour ce qu'elles offrent au fil des ans. Cependant, afin de devenir plus rentables et de générer de nouveaux revenus, les grandes entreprises doivent développer de nouveaux modèles commerciaux pour les aider à atteindre ces objectifs. De nouvelles activités développées par certaines de ces entreprises entrent dans cette catégorie.

1.4.2. Démarrage De L'entrepreneuriat Social

Certains entrepreneurs créent des organisations à but non lucratif ou réalisent des bénéfices, mais souvent leur objectif ultime est d'améliorer l'environnement. L'objectif principal des entrepreneurs sociaux est de rendre le monde meilleur. Ce n'est pas parce que votre entreprise ou organisation n'a pas la rentabilité comme objectif principal qu'elle doit être considérée comme une startup. Ils se sont également consacrés à la voie de la création de richesses pour créer un monde meilleur.

1.4.3. Startups Achetable

Les développeurs de logiciels deviennent de plus en plus capables et de plus en plus d'applications apparaissent sur le marché. Les fabricants peuvent viser à

⁷Dr yahia Djekidel, Dr Mohamed doua , Dr rais merrad «les Start up en Algérie(caractéristique et obligation) »;page 419,420 ; publie le 03/06/2021

créer quelque chose de nouveau, mais sont finalement achetés par des géants de la technologie. Par exemple, Facebook a pris le contrôle d'Instagram.

1.4.4. Scalable Startups

Dans cette catégorie, nous entendons probablement le plus parler des startups technologiques. Les entreprises technologiques ont un énorme potentiel de croissance en raison de la manière dont elles accèdent aux marchés mondiaux. L'évolutivité va au-delà de la technologie et offre aux startups le potentiel d'obtenir des financements auprès d'investisseurs et d'atteindre une empreinte mondiale. Par exemple : L'Appstore de l'iPhone.

1.4.5. PME En Démarrage

Les descriptions des petites et moyennes entreprises peuvent être ambiguës car ce type d'entreprise peut être classé selon la taille des employés ou le volume des ventes. Ce que ces entreprises ont en commun, c'est qu'elles partent des idéaux de leur fondateur ou groupe de fondateurs pour résoudre un de leurs besoins. Une petite entreprise en phase de démarrage n'a pas besoin d'être une entreprise très sophistiquée pour être considérée comme une startup. La manière traditionnelle de créer de la richesse consiste à créer de nouvelles entreprises avec des modèles commerciaux éprouvés.

1.4.6. Lifestyle Startups

Les amateurs de loisirs travaillant sur leurs véritables passions peuvent tomber dans ce type de startup. Ce sont généralement des personnes qui souhaitent combler leurs besoins en se livrant à des activités qui se concentrent entièrement sur ce qu'elles aiment. Par exemple, un mélomane qui décide d'ouvrir une école de musique, passera plus de temps dans cet environnement⁸.

⁸<https://barrazacarlos.com/fr/types-de-startups/> consulte le 03/03/2023

Section 2 : La création d'une start-up

La création d'une Start up est considérée comme un facteur très important dans l'économie de tous les pays, parce qu'il se fait dans le but de développer des activités innovantes ou d'exploiter un marché en croissance ou mature. Cette importance résulte un impact positif sur le développement économique et financière.

2.1. Le lancement d'une Start-up

Les startups sont créées dans le but de développer le marché en posant des activités et des produits innovants. Car les startups sont considérée comme un acteur de l'innovation, de fait de son intérêt de nombreux aspects économiques et administratifs. Les startups font désormais partie du vocabulaire courant dans de nombreuses sphères économiques et sociales (Menet et Zimmer 2018). Certains modèles de développement (Miettinen et al.2010). Durant mentalité de gestion d'équipe (Ries. 2017)⁹.

Le point de départ est souvent le plus dur, car décider de créer une start-up c'est décider D'analyser un marché qui n'excite pas. Dès le début ce n'est pas facile, pour plusieurs raison. Par définition, une start-up est « jeune » et « innovante » : ce qui veut dire un minimum d'expérience incertaine, et à partir de là les problèmes surgissent : comment faire confiance à une jeune équipe pour conquérir un marché inexistant avec un sujet qui n'existe pas ?¹⁰

Créer une start-up, c'est avant tout croire au succès de cette start-up et aussi parier sur l'avenir en transformant les problèmes en opportunités.

Le lancement d'une start-up nécessite également un investissement financier important. Pour assurer le développement de la start-up, les startups doivent trouver un « business model » ou modèle économique innovant et durable afin qu'il ne puisse pas faire croître leur start-up. Cependant, elles n'ont pas beaucoup de clients et de ressources au début de leur activité, et les banques refusent souvent de leur accorder des prêts car les risques peuvent être élevés. Dans ce contexte il existe donc des acteurs financiers prêts à prendre des risques pour investir dans le capital des startups.

⁹Karl dalex , «incubateurs ,Start up et partenariat» ; doctorat, spécialité de science de gestion /innovation et entrepreneuriat ; université de strasbourg ;année 2020 .page 64

¹⁰www.1001.startups.fr , consulte le 12/03/2023

2.2. Les étapes suivies pour la création d'une start-up

Pour créer une Start up, il y a cinq étapes à suivre qui sont :

Etape1 : Trouver une idée et évaluer le marché :

Trouver une idée est le point de départ pour créer une start-up. Cette étape est difficile car elle nécessite de trouver une idée alors que cette idée doit atteindre les besoins des clients, donc il est nécessaire d'évaluer le marché afin de trouver une idée innovante avec précision.

De nombreux points de vue contrôlent cette idée depuis sa naissance jusqu'à son développement et sa réalisation.

Etape2 : Monter son projet et le réaliser :

Cette étape permet d'évaluer la faisabilité du projet et son évolution. Elle suppose la mise en

Place des éléments suivants :

- Un business plan, présentant le projet et ses aspects financiers.
- L'exécutive summary, est un document qui décrit un plan d'affaire.
- Le business model, ou économique.
- Le pitch, est un document qui présente et promeut rapidement votre projet.

Ces facteurs permettent l'évaluation du projet d'implantation d'une start-up, ainsi que sa Faisabilité et sa rentabilité¹¹.

Etape3 : Financer la start-up :

Une fois le projet officiellement approuvé, l'entrepreneur doit faire une recherche pour connaître la meilleure méthode de financement.

Dans cette étape on va présenter les différents modes de financement qu'on peut utiliser pour financer un projet de start-up :

¹¹Zioal. Tahar« crée et développer une Start up» ; université ibenkaldoun Tiaret ; années 2020-2021 page 2 et 3

- **L'autofinancement** : Il s'agit d'une forme de financement dans laquelle le créateur de start-up utilise ses propres fonds, sans l'aide de capitaux extérieur pour financer son projet.
- **La love money** : Dans ce cas, le financement provient de la famille et des amis qui croient au projet. Et c'est le cas dans lequel le prêt peut être remboursé sans intérêts.
- **Les prêts bancaires** : Le prêt bancaire est la forme de financement la plus utilisée lors de la création d'une start-up. Dans ce cas le gestionnaire doit sa structure d'endettement.
- **Le financement participatif (Crowdfunding)** : Une présentation de projet sur internet qui s'appuie sur les capacités de communication persuasive du porteur de projet pour solliciter le soutien financier des investisseurs. Ce mode de financement est une pratique récente en Algérie, en 2013 l'Algérie vu la fondation de deux plateformes : la plateforme TWIZA et la plateforme CHRIKY et la troisième c'est la plateforme NINVESTI en 2019¹².
- **Les business angels** : Ce sont des actionnaires privés qui contribuent au financement des startups, ainsi que l'accompagnement des entrepreneurs.
- **Les pépinières d'entreprises privées** : Aussi connus sous le nom d'incubateurs, ils représentent une source importante pour le financement d'une start-up car ils fournissent un soutien financier d'aide à la création de la start-up et son développement.
- **Les concours de startups** : Postulez à des concours et appels à projet pour rendre visible les subventions, offre aux porteurs de projet la chance de travailler avec de grands groupes et assurer le développement de projet et de start-up.
- **Les aides publiques à la création d'entreprise** : Les entrepreneurs peuvent bénéficier de subventions de démarrage sous certaines conditions¹³

Etape4 : Choisir la forme sociale pour créer la start-up :

Sélectionnez la forme juridique sous laquelle vous souhaitez créer votre start-up. Choisir une forme d'entreprise nécessite de se poser une série de questions et de réfléchir à

¹² Debbah Mohamed Redha ,benbaraika abdoulouahab «le crowdfunding comme mécanisme innovante de financement des start-up », années décembre 2021 , page 366.

¹³ www.lagaleplace.fr guide financement start-up consulte le 20/03/2023

l'avenir de sa start-up. Spécifiquement vous souhaitez monter votre start-up seul ou avec un partenaire ? Attendez-vous à une croissance rapide ? Attendez-vous le succès de votre start-up ?

D'un point de vue structurel, les startups peuvent prendre toutes les formes juridiques accessibles aux entrepreneurs. C'est-à-dire :

- La SARL : Société à responsabilité limitée.
- La SA : Société anonyme.
- La SPAS : Société par action simplifiée¹⁴.

Etape5 : Lancer la start-up :

Il s'agit de la dernière étape, et c'est l'étape pour trouver la start-up elle-même. Cette étape résume les étapes de la construction d'une start-up, ainsi que les étapes pour le choix de la forme juridique à l'enregistrement de la start-up.

Les démarches à effectuer dépendent de la forme juridique que vous avez choisie et comprennent :

- Rédaction des statuts de la start-up.
- Soumission de l'incorporation des statuts.
- Une description des activités de l'entreprise.
- Publication liées à la création de startups dans les journaux d'annonces statutaires.
- Enregistrement de démarrage.

Pour faciliter le processus de constitution, les documents liés au processus sont soumis à l'autorité compétente afin qu'elle puisse les traiter dans les 48 heures¹⁵.

2.3. Les phases de développement d'une Start up

Lors de démarrage d'une Start up, il faut passer généralement par quatre phases différentes :

¹⁴www.legalplace.fr consulte le 20/04/2023

¹⁵zioul, Tahar ,op,cit page 04

2.3.1. La phase de découverte

Cette phase consiste à comprendre le marché, et cette phase garantit que l'idée correspond au projet, aux compétences et aux qualifications. Durant cette phase, les fondateurs de Start up testent le marché en se mettant à la place d'acheteurs potentiels qui personnalisent leurs produits et services.

2.3.2. La phase de validation

Durant cette phase, la Start up développe le produit sur le marché et le vérifie. Dans cette étape, vous devez mettre au banc d'essai votre solution avec vos clients pour valider la présence sur le marché.

2.3.3. La phase de l'efficacité

Cette phase dépend de la réaction de marché avec une préparation et une adéquation prouvées du produit. Les startups doivent avoir un business model répétitif qui permet le développement, créant ainsi un modèle économique évolutif et continu.

2.3.4. La phase de croissance

Cette phase est liée à la croissance de la Start up en biais les autres phases précédentes. Le succès des startups est lié à la recherche de produits commercialisables et de modèles économiques durables¹⁶.

2.4. L'impact de la création de la start-up sur le développement économique et Financier

Les startups ont un impact positif sur le développement économique et financier, car les startups émergent comme un modèle d'entreprise innovante qui introduit des innovations et met-en œuvre des stratégies de développement. Comme elles ont un rôle important dans la création de la valeur et d'emploi ce qui contribue à augmenter les opportunités d'emploi pour les jeunes et à réduire le chômage. Les startups sont considérées comme un moteur majeur de l'économie, car elle œuvre la création de nouveaux produits ou services.

¹⁶Stephanie Gagnon ; M.Sc , en gestion de l'innovation «Start up :contrôler sa croissance sans dérapage ;21 -01-2020 récupérer de <http://www.idp-innovation.com>

Ainsi ces startups visent à créer et à construire des business model solides et efficaces que d'autres pouvant adopter et améliorer. Les Start up devenu une solution aux problèmes car elles représentent le modèle qui contribuer au développement de l'économie aux cours des dernières années par l'innovation et de défier les acteurs traditionnels.

Malgré tous ces points positifs cependant le début de l'implantation de la Start up, les risques sont élevés pour les investisseurs¹⁷.

Conclusion

Les startups sont des moteurs de développement, car elles sont utilisées comme des véhicules financiers, elles sont également utilisées comme la deuxième solution au problème du chômage. Et aussi les startups sont importantes car contribuent à offrir des opportunités d'emploi. Elles conduisent également à l'émergence des idées nouvelles et innovantes, elles sont aussi une nouvelle façon d'organiser le travail.

Dans ce chapitre on a fait une présentation sur les startups, leurs caractéristiques, leurs types. Comme on a parlé sur la création des startups, les étapes de leur création, ainsi que leur impact sur le développement économique et financier.

D'une autre part les startups rencontrent des difficultés à se financer, et des difficultés à se car elles n'ont pas des moyens suffisantes, ce qui conduit à l'émergence des incubateurs, et de là on va parler dans le deuxième chapitre sur les incubateurs.

¹⁷ Célia Gradit : « les Start up a impact positif», master 2, spécialité de pilotage de projet et valorisation, université de Valéry merminod, année 2020, 2021, page 14, 15, 16 ,17.

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

Introduction

Un incubateur d'entreprise est une structure permettant à des startups, parfois encore en voie de création, de faire leur premiers pas, en les accompagnants par un soutien logistique et/ou des conseils. Les jeunes sociétés ainsi appuyées peuvent plus facilement se concentrer sur l'innovation qui a motivé leur création, sans risque de trébucher précocement en raison de problème matériels ou de la méconnaissance de difficultés récurrentes.

Ce chapitre portera sur la présentation des incubateurs, il est devise en trois section, dans la première section nous présentons le cadre théorique de l'incubateur, dans la deuxième section nous allons aborder les modèles de l'incubateur, quant à troisièmes section nous finirons par les incubateur des Start-up.

Section 01 : Cadre théorique de l'incubateur

Les incubateurs soutiennent les entrepreneurs qui souhaitent créer une entreprise. Ils peuvent fournir un espace de secrétariat et des services, mais idéalement, les incubateurs d'entreprises offrent un environnement propice à l'apprentissage, mise en réseau et accompagnement indispensable des entrepreneurs à toutes les étapes clés pour démarrer leurs projets d'entreprise.

1.1.Historique

Le concept d'incubation de startups est omniprésent dans le monde des affaires moderne. Cependant, les origines de l'incubation de startups remontent aux années 1950. L'idée a été proposée pour la première fois dans un document de recherche de l'économiste américain Joseph Schumpeter. Dans son article, Schumpeter a fait valoir que certaines entreprises peuvent être nourries et soutenues avec des ressources et un mentorat qui les aideront à se développer et finalement à prospérer.

La vision de Schumpeter d'une perturbation créative du marché a été rapidement adoptée par les investisseurs en capital-risque, qui ont commencé à gagner de l'argent en soutenant des entreprises risquées. Cela a ouvert la voie aux incubateurs de startups qui fournissent des ressources et un soutien aux startups. Le premier de ces incubateurs a été créé

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

dans la SiliconValley à la fin des années 1970, et depuis lors, des centaines d'incubateurs ont été créés dans le monde.

L'un des premiers incubateurs a été fondé en 1981 par Bill Draper et ses fils Tim et Steve Draper. Draper a créé le premier programme d'incubateur formel de la SiliconValley appelé le Draper Venture Fund. Le programme a fourni un capital d'amorçage et un mentorat aux startups en démarrage pour les aider à développer et à commercialiser leurs produits¹⁸.

Depuis sa création, deux vagues de développement de l'incubateur peuvent être distinguées :

- Phase d'introduction des incubateurs de développement économique Lieu : 1980-1997

Dans chaque pays, des incubateurs sont nés d'initiatives régionales individuelle .Enjeux spécifiques de renouvellement ou d'expansion territoriale .La fonction immobilière a été la première à proposer des conditions d'hébergement favorables jeune entreprise. Les fonctions complémentaires sont le service, le support et le conseil. Il se développe progressivement Ce modèle d'activation économique se répand progressivement et est souvent encouragé par la communauté Les sections locales cherchent à résoudre des problèmes commerciaux et d'image. Au début de cette période, la plupart des incubateurs bénéficiaient de subventions publiques Soutien de programmes nationaux ou régionaux, européens, grandes entreprises, banques, et divers organismes locaux.

- Phase de Croissance et diversification du modèle Nombre d'incubateurs d'entreprises : 1998

Cette étape en cours a été caractérisée par plusieurs phénomènes. Fondé par des incubateurs privés à des fins commerciales, notamment des "incubateurs Internet" Entrepreneurs indépendants, financiers et même grandes entreprises. Le groupe Aberdeen a identifié 350 incubateurs Internet aux États-Unis en octobre 2000. Les écoles de commerce se classaient au 24e rang fin 1998.

¹⁸<https://fastercapital.com/fr/contenu/L-histoire-de-l-incubation-de-start-up>, consulte le 04/04/2023.

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

Ces catégories d'incubateurs privés, associés à Internet puis à d'autres technologies, ont bénéficié de Au cours des prochaines années, une large couverture médiatique et un enthousiasme démesuré La même méfiance qui s'est manifestée depuis l'éclatement de la bulle. Cet engouement lié à la mode a généré de nombreux soutiens, demandes ou les startups de financement s'appellent elles-mêmes des "incubateurs", un terme souvent rejeté, Quelques mois plus tard, par ces protagonistes qui ne veulent plus du label.

Pendant ce temps, les incubateurs des universités et des centres de recherche Une nouvelle phase de développement grâce à la nouvelle politique d'innovation Au niveau européen et national, et la forte attirance des étudiants pour les start-up. En parallèle, ce regain d'intérêt permet de consolider l'intérêt pour l'incubateur. Les gouvernements locaux favorisent le développement économique local. Enfin gros Les entreprises sont plus intéressées par les incubateurs d'entreprises.

Ainsi, la deuxième phase se caractérise par l'intervention d'un grand nombre d'acteurs Nouveaux arrivants diversifiés intéressés par l'incubation d'entreprises pour renforcer ou Diversifier leurs activités, même de manière opportuniste¹⁹.

1.2. Définition d'un incubateur

Il n'y a pas de définition universellement acceptée en ce que concernent les incubateurs. Plusieurs tentatives pour définir ces derniers ont été mises en avant par les chercheurs et les praticiens. Les incubateurs sont principalement des organisations fondées sur la propriété avec la mission de développement de l'entreprise en utilisant l'agglomération de connaissances et le partage des ressources. Les pratiquants vantent souvent que les avantages des incubateurs soient multiples et à plusieurs niveaux : le développement régional, la création d'emplois et de la richesse, et la promotion de l'esprit d'entreprise en font partie.

Pour Moreira António et Carvalho Marta²⁰, les incubateurs d'entreprises sont des mécanismes qui stimulent la création et le développement de nouvelles micro et petites entreprises (entreprises technologiques, les entreprises manufacturières, les entreprises de services ou d'entreprises agricoles). En fournissant la formation complémentaire aux jeunes

¹⁹Phillipe albert ,Michel bernasconi, lynda gaynor «les incubateur :émergence d'une nouvelle industrie ;page 9 ,10 , avril 2002

²⁰MOREIRA António C. ET CARVALHO Marta F. S., « Incubation of New Ideas: Extending Incubation Models to Less-Favored Regions », 3eme editions, Portugal, 2012, p. 42.

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

entrepreneurs, à la fois dans les aspects techniques et de gestion de la nouvelle entreprise, les incubateurs d'entreprises facilitent et accélèrent le processus de l'innovation ainsi que la transformation économique et régional.

Selon la NBIA²¹ (National Business Incubation Association), « l'incubation d'entreprises est un processus dynamique de développement des entreprises. Les incubateurs nourrissent les jeunes entreprises les aidants à survivre et à se développer pendant la période de démarrage, moment où elles sont les plus vulnérables. Il les offre une assistance pratique de gestion, l'accès au financement et l'exposition orchestrée aux affaires critiques ou services de soutien technique. Ils offrent également aux entreprises entrepreneuriales services partagés de bureau, l'accès aux équipements, baux flexibles et un espace extensible - le tout sous un même toit »²².

L'UKBI (United Kingdom Business Incubation)²³ à son tour définit l'incubateur d'entreprise comme étant, généralement, une propriété avec des petites unités de travail qui fournissent un environnement instructive et favorable aux entrepreneurs au démarrage et pendant les premières années de vie de l'entreprise²⁴. Pour l'UKBI, l'incubation d'entreprise est aussi un processus dynamique de développement des entreprises. Ce terme couvre une grande variété de processus qui aident à réduire le taux d'échec d'entreprises à un stade de vie précoce, et d'accélérer la croissance des entreprises qui ont le potentiel de devenir des générateurs importants de l'emploi et de la richesse. Les incubateurs offrent trois principaux ingrédients pour la croissance des entreprises prospères : un environnement entrepreneurial et d'apprentissage, un accès facile à des mentors et aux investisseurs et la visibilité sur le marché.

Malgré les multiples définitions, il reste évident que les incubateurs d'entreprises sont des structures nourrissant des jeunes entreprises qui, sont aidées à survivre et à croître pendant les périodes d'incertitude, en particulier pendant la phase de démarrage. Ils sont conçus pour

²¹Créée aux États-Unis en 1985, elle est la première organisation mondiale dans le domaine d'incubation d'entreprise et elle est devenu, en Septembre 2015, l'INBIA (International Business Innovation Association) avec des membres à travers plus de 60 pays.

²² European Commission Enterprise Directorate General, « Benchmarking of Business Incubators », Final Report, Centre for Strategy & Evaluation Services (CSES), Belgium, 2002, p. 5.

²³ La principale autorité d'incubation d'entreprise au Royaume-Uni, créée depuis 1999 ; Dans www.ukbi.uk

²⁴ UKBI « Best Practice in Business Incubation: The complete best practice handbook », UK Business Incubation Ltd, United Kingdom, 2009, p. 8.

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

remédier aux défaillances inhérentes du marché et sont un outil de développement économique d'une région.

1.3. Les pratiques de l'incubateur

Il a plusieurs étapes consécutives à distinguer dans les pratiques d'incubation de projet de création d'entreprises innovante

1.3.1. Détection

- Le programme d'incubateur étant basé sur une fusion d'institutions/incubateurs, la découverte de projets basée sur la recherche communautaire relève de la finalité.

Les établissements d'enseignement supérieur et les établissements de recherche membres de l'incubateur, à travers ses services de développement. En revanche, il appartient à l'incubateur d'assurer l'acquisition d'autres types de projets, c'est-à-dire avec résultats de recherche publics ou indépendants, et projets de concours nationaux d'aide à l'entrepreneuriat.

- Les Conseils Régionaux peuvent jouer un rôle important en appuyant financièrement les actions de détection et de maturation de projets des établissements d'enseignement supérieur et de recherche, en lien avec OSEO Anvar.
- Dans la pratique, les incubateurs peuvent réaliser eux-mêmes une détection proactive dans les laboratoires publics, en accord et/ou en coordination avec les services de valorisation de l'établissement. Dans tous les cas, les incubateurs ont mis en place des actions de sensibilisation/formation à la création d'entreprise auprès des chercheurs et des étudiants, avec l'appui des services de valorisation.

1.3.2. Sélections

Les pratiques en matière de sélection des projets sont extrêmement diverses selon les incubateurs : modalités et intensité d'instruction du dossier des candidats par l'équipe de l'incubateur, nombre et composition des instances impliquées dans la sélection des projets...

L'équipe de l'incubateur est souvent le premier 'filtre' des projets candidats. Un ou plusieurs comités chargés de la sélection examinent les projets proposés par l'équipe et

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

prennent la décision de l'entrée en incubation. Ces comités sont parfois en charge du suivi périodique des projets. Leurs membres peuvent être des académiques (souvent représentants des membres fondateurs), institutionnels (financeurs de l'incubateur...), économiques (industriels).

- Il est clair que la plupart des incubateurs, depuis 2003, sont légaux Processus de sélection. De plus, les avantages de l'expérience de groupe, de la vocation Technologie externe (généralement volontaire, selon le réseau de informations sur l'incubateur, mais parfois aussi contre paiement de bureaux spéciaux ou OSEO Anvar), ou actions de maturité/pré-incubation des projets pour aider à constituer une équipe et formaliser un business plan couvrent un large éventail de processus de sélection.

Trois problèmes principaux peuvent se poser lors de cette phase :

- La transformation du comité chargé de la sélection en chambre d'enregistrement des décisions de l'équipe.
- L'engagement de dépenses pour pré-incuber des projets sans accord préalable du comité chargé de la sélection – ou d'un comité restreint (NB : les dépenses sante-incubation ne sont pas éligibles à la subvention de l'Etat et sont donc financées sur d'autres sources) .
- Enfin, la moindre sélectivité des comités quand le flux de projets est faible.

Dans le cas de projets exogènes (i.e. non issus de la recherche publique), les incubateurs peuvent adosser ces projets à un laboratoire public. Cet adossement est soit le fait de l'équipe de l'incubateur, soit celui des services de valorisation des établissements d'enseignement supérieur et de recherche membres (ces derniers parfois réunis dans un comité ad hoc).

La plupart des acteurs du dispositif ont souligné la qualité de la collaboration entre le projet et le laboratoire, l'impact positif sur l'établissement public, et parfois la pérennité de la collaboration une fois l'entreprise sortie d'incubation. Plus rares sont les témoignages des difficultés rencontrées, celles-ci pouvant être liées aux problèmes d'acceptation des projets par les laboratoires, ou au caractère artificiel de la collaboration.

1.3.3. Accompagnements

- Les pratiques des incubateurs en matière d'accompagnement des projets se sont fortement améliorées et professionnalisées depuis 2003, notamment grâce à un phénomène d'apprentissage, ainsi que par des retours d'expérience et échanges réalisés entre incubateurs.
- Les incubateurs fournissent un travail d'ingénierie de l'innovation, plus ou moins internalisé selon leur stratégie. D'une part, ils accompagnent le projet en interne : le plus souvent, il s'agit de suivre son avancement, d'aider à formaliser le business plan, de mettre en place un programme de formation, d'orienter les porteurs vers les aides disponibles ; il s'agit également, pour certains incubateurs, d'aider à la constitution des équipes des projets, d'assister les porteurs de projets dans leurs négociations avec des investisseurs ou des clients, de constituer des clubs d'incubés et anciens incubés, ou encore d'inviter des investisseurs. D'autre part, les incubateurs mettent les porteurs de projets en relation avec des prestataires de services externes (études juridiques, comptabilité, études de marché, marketing, etc), et les appuient dans l'identification de leurs besoins ainsi que dans la rédaction du cahier des charges de la prestation correspondant à leurs besoins. Certains incubateurs ont mis en place des procédures de capitalisation des connaissances et d'évaluation de la qualité de ces prestataires externes.
- Les projets peuvent être hébergés en interne, par l'incubateur, ou en externe, soit dans des locaux du laboratoire d'adossment, soit chez les partenaires économiques de l'incubateur (CEEI, pépinières et technopoles).
- Le manque de financement contraint certains incubateurs à ne pas pouvoir recruter du personnel pourtant nécessaire, non seulement pour accompagner au mieux les projets incubés, mais aussi pour réaliser les cruciales actions de détection et de sensibilisation. Les dépenses moyennes globales par projet sont de l'ordre de 60 k€, dont environ la moitié pour les seules dépenses externes spécifiques aux projets. Ce montant est donc conforme aux orientations du ministère qui recommandait un plafond de 80 k€ par projet. On note cependant au moins un incubateur où les dépenses par projet peuvent atteindre 100 k€ ou plus.
- Le remboursement à l'incubateur de tout ou partie des prestations par l'entreprise sortie de l'incubateur, était recommandé dans l'appel à projets de 1999 et réaffirmé par le ministère, car considéré comme une bonne pratique tant pour l'incubateur que

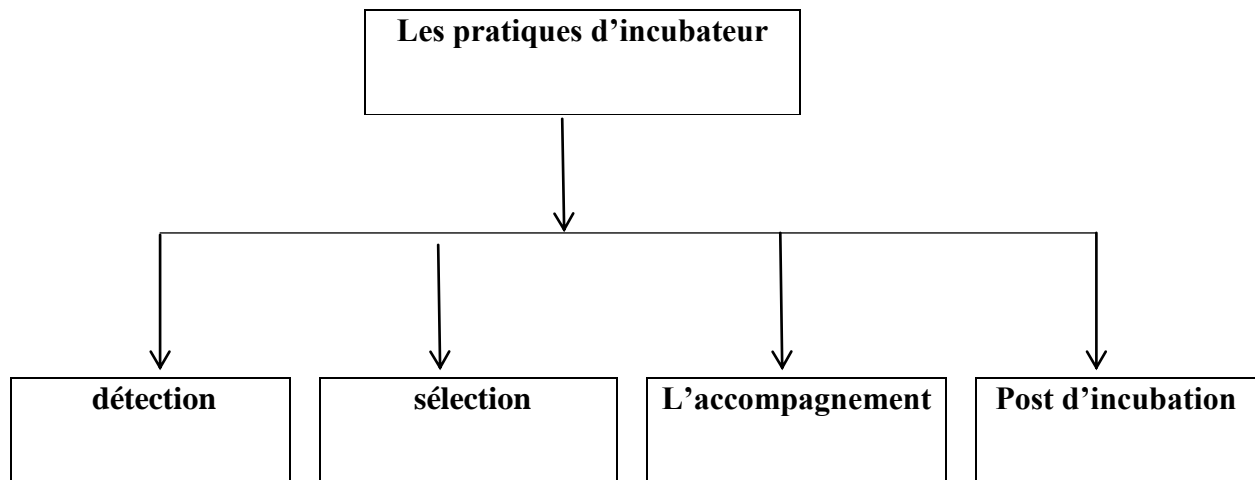
pour le créateur. Cette disposition a été mise en œuvre par la majorité des incubateurs et selon des modalités variables. Cependant, un modèle commun se dessine : un remboursement à 100% des dépenses externes (au minimum), échelonné sur plusieurs années, à partir de la 2^e ou 3^e année de vie de l'entreprise et en cas de succès de cette dernière.

1.3.4. Post-incubation

- La mission des incubateurs telle que définie par le ministère s'arrête à la sortie du projet ou de l'entreprise mais de fait, le lien entre les entreprises sorties et l'incubateur ne se rompt pas brutalement. Tout d'abord, l'incubateur doit se faire rembourser, ce qui nécessite un suivi du devenir de l'entreprise. Ensuite, il arrive fréquemment que les entreprises demandent conseil aux équipes des incubateurs, de manière informelle, parfois même plus de trois ans après leur sortie d'incubation.
- Certains incubateurs mènent des activités d'accompagnement post-incubation. Selon le contexte régional, il arrive qu'il n'existe pas de relais à l'action de l'incubateur ; avec le soutien des collectivités territoriales (ces activités ne sont en effet pas éligibles à la subvention de l'Etat), ces incubateurs peuvent donc capitaliser sur leurs méthodes d'accompagnement des projets et aider les entreprises trois à cinq ans après leur sortie d'incubation. Le label CEEI attribué à certains incubateurs fluidifie fortement l'accompagnement des entreprises créées²⁵

²⁵ Sophie bussillet, philippelarrue, soheirdani, claire girault, technopolis France 15 octobre 2006, « les incubateurs d'entreprise innovantes liés à la recherche publique : panorama du dispositif d'incubation. », rapport réalisé pour le ministère chargé de la recherche.

Figure N° 01 : Les pratiques d'incubateur



Source : établis par nous même

1.4. Les caractéristiques de l'incubateur

- les pépinières d'entreprises devraient s'inscrire dans des programmes de développement régional plus vastes. Ils ne sont pas des entités isolées d'une stratégie territoriale plus large et n'ont pas besoin de contribuer à la promotion avec d'autres acteurs.

-Il s'ensuit que les incubateurs doivent être facilités par des partenariats entre incubateurs leaders. Acteurs publics et privés impliqués dans l'économie locale.

- Avant de lancer un incubateur, une étude d'opportunité et de faisabilité doit être menée. La logique derrière la création d'un incubateur financé par l'État est de surmonter les défaillances du marché. Par conséquent, il est nécessaire de les identifier clairement à l'avance.

-Le soutien public est essentiel pour créer et maintenir des incubateurs.

-La mise à disposition de locaux pour accueillir les entreprises est un élément clé de l'offre.

-La valeur ajoutée réelle pour l'entreprise dépend de la qualité des services d'assistance. Conseil. Nous devons maintenant nous améliorer dans quatre domaines pour mieux servir la

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

justice. Entreprises : formation à l'entrepreneuriat, qualité et portée des conseils aux entreprises, accès au financement, soutien technique.

- Les incubateurs doivent s'adresser à un marché d'entrepreneurs et d'entreprises clairement défini afin que les responsables de l'incubateur puissent acquérir des compétences spécifiques qui correspondent le mieux possible aux besoins de ces entreprises.

-Il faut équilibrer la recherche d'un taux d'occupation élevé avec le respect des critères d'admission cohérents.

-Les performances d'un incubateur doivent être évaluées régulièrement, mais elles doivent plutôt être mesurées par rapport à des objectifs à long terme (tels que l'impact commercial). Économie locale basée uniquement sur des indicateurs de court terme (taux d'occupation, prix), commerces vivants, etc.)²⁶

1.5. Le rôle de l'incubateur

Le rôle de l'incubateur est d'accompagner les porteurs d'idées et de les transformer en métiers de projets en maximisant leurs chances de réussite .Le soutien à l'incubateur se présente sous trois formes:

- **Partage et retour d'expérience entre les entrepreneurs.** Les projets accompagnés peuvent bénéficier d'un retour d'expérience de la part d'entrepreneurs plus expérimentés. Le but de l'incubateur est avant tout de mettre en relation des personnes qui vivent la même expérience entrepreneuriale.
- **Conseil.** Composés de spécialistes, les incubateurs mettent en relation les porteurs de projet avec des partenaires spécialisés dans leur domaine. Les incubés sont donc formés et obtiennent des réponses à leurs questions concernant l'entrepreneuriat, le ciblage du marché ou l'élaboration d'un modèle économique.

²⁶Phillipe albert , Michel bernasconi, Lynda ganyor ; op cit page 21

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

- **Accès aux ressources matériels et technologiques.** Les incubateurs mettent à disposition des entrepreneurs du matériel informatique, des locaux, mais également des salles de réunion. Les prix restent accessibles comparés à ceux du marché²⁷.

Et aussi le rôle principal d'un incubateur d'entreprise est d'accompagner les entrepreneurs lors de la création ou du développement de leur start-up. Cet accompagnement s'articule souvent autour de cinq axes principaux.

- celui du conseil et expertise. D'ailleurs, l'essence d'entrer dans un programme d'incubation est d'être conseillé par des experts. Ainsi, l'accompagnement proposé passe par un suivi régulier de l'entreprise pour que l'entité franchisse plus facilement les premières étapes. L'entrepreneur sera alors accompagné autour de certaines compétences clefs, notamment la recherche des premiers clients, la communication et le marketing, la signature des premiers contrats ainsi que le passage au prototype et l'accompagnement au niveau comptable et juridique.

-l'accompagnement est la création de réseau professionnel dans le but d'améliorer la notoriété de la start-up dans le secteur de l'innovation et de l'entrepreneuriat. Un réseau professionnel offre certainement la possibilité de faciliter les levées de fonds, de développer l'entreprise plus facilement économiquement et commercialement, de la mettre en lien avec des experts et autres.

- L'incubateur d'entreprise peut également donner accès à des locaux à prix attractif et plus accessibles. De même, il pourra mettre à la disposition de l'entreprise des moyens logistiques utiles, comme les salles de réunion, des moyens d'accueil, du matériel informatique et la réception du courrier et des colis.

Enfin, le support s'appuie sur la communauté de l'incubateur. Grâce à l'interaction avec d'autres entrepreneurs, les entrepreneurs incubés peuvent en apprendre davantage sur les expériences personnelles de chacun et apprendre de leurs succès et de leurs échecs.²⁸.

²⁷<https://business-cool.com/entreprendre/se-lancer/incubateur-role-fonctionnement-startup/>, consulte le 02/03/2023

²⁸ [Http://swiver.io/blog/incubateur-d-entreprises/](http://swiver.io/blog/incubateur-d-entreprises/), consulte le 29/02/2023

Section 02 : les modèles de l'incubateur

Les incubateurs sont devenus qualifiables selon : leur localisation (rurale , urbaine), leur finalité, leurs objectifs (créer de l'emploi, le profit), leur configuration (résidentiel, virtuel), leur modèle d'affaires (coopératif, OBNL «organisation à but non lucratif »), leurs bailleurs de fonds principaux, leurs promoteurs (publics, corporatifs, universitaires), leur activité dominante, le type de clientèle ciblée (mixte, industrielle, technologique), et évidemment un amalgame de tous ces critères. Ce qui se résume en fait par l'ajout d'une multitude de caractéristiques à la typologie classique (public, privé, universitaire).

2.1. L'incubateur de développement économique local

Ce type d'incubateur est le plus ancien et le plus courant. Les incubateurs de développement économique local ont une vocation et des orientations nettement plus larges que les autres modèles et sont davantage préoccupés par le développement socioéconomique d'un territoire que par la croissance rapide et très rentable d'une entreprise spécifique. En effet, en tant qu'incubateurs qui ne recherchent pas absolument le profit, ils sont initiés par les acteurs du milieu et leurs fonds sont majoritairement publics ; par ailleurs, ces incubateurs couvrent tant les milieux ruraux que les milieux urbains. Sa composante immobilière implique souvent des investissements publics considérables, parfois soutenus par des programmes nationaux ou locaux pour l'innovation, la création d'emplois et le développement économique. Leurs services à la base étaient des espaces locatifs et des services administratifs partagés, afin de bénéficier d'économies d'échelles. Par la suite, l'accompagnement s'est adapté aux besoins des clients. Maintenant, le modèle s'est segmenté par clientèle cible, par les services qu'il offre et par le milieu dans lequel il gravite. L'incubateur de développement économique local est celui qui, sur le plan des services, accorde le plus de place et se centre davantage sur l'entrepreneur (coaching, formation, assistance, conseils, etc.)²⁹.

2.2. L'incubateur universitaire ou scientifique

Les incubateurs universitaires sont souvent au cœur des stratégies d'innovation des entreprises technologiques. La finalité principale est la recherche, et ils ont la particularité de soutenir des clients de la recherche qui n'ont rien. Il vise à exploiter le talent des entrepreneurs

²⁹ Rodrigues Monteiro Aguiar Vas, Manuel Antonio : «l'entrepreneuriat et l'utilité des incubateurs dans le lancement des projets innovants », master 2, spécialité de marketing et management des entreprises, université mouloud Mammeri tizi ouzou , page 52, année 2014-2015.

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

et à accélérer le développement de nouvelles entreprises en combinant la recherche ,la technologie ,le capitale le savoir-faire de l'université. Accélérer les entreprises axées sur la technologie et la commercialisation de la technologie. L'accompagnement nécessite donc une attention particulière de la part de l'entrepreneur qui en est à l'origine. Parce qu'il porte les valeurs de l'entreprise. Ces structures sont souvent des pré-incubateurs pour l'entreprise, intervenant dans la phase de développement des idées de projets. Utilisation des installations universitaires et des instituts de recherche³⁰.

2.3. L'incubateur propriété d'une firme

Les incubateurs à l'intérieur de grandes firmes peuvent viser différents objectifs. Souvent utilisés pour développer l'esprit d'entreprise de leurs employés, ils peuvent permettre à une grande entreprise de garder sous sa tutelle des employés de grand talent qui souhaitent démarrer une entreprise qui serait utile à l'entreprise mère³¹. Il existe donc des structures connexes afin de conserver ces talents à l'interne tout en leur laissant la latitude désirée pour développer un projet qui leur est cher. Ce concept est aussi connu sous l'appellation d'essaimage qui concerne la création de nouvelles entreprises par des salariés, soutenus par leur employeur.

Par ailleurs, les grandes entreprises doivent rester à l'affût d'innovations de technologies ou d'activités nouvelles pouvant provenir d'entreprises émergentes ou de secteurs extérieurs à leur domaine. Pour cela, la veille stratégique est devenue permanente et s'accompagne de l'acquisition croissante de technologies (acquisition de brevets, joint-venture, prises de participation ou rachats d'entreprises). Parmi les formes que peuvent prendre ces relations pour acquérir des technologies, on trouve particulièrement :

- Les alliances stratégiques de recherche avec des entreprises concurrentes ou non, la participation à des réseaux d'innovation, dont certains sont informels ;
- Le capital-risque d'entreprise, (corporate venturing), investissements minoritaires dans des start-ups ;

³⁰MARCIL Frédéric, « Incuber l'entrepreneur pour développer l'économie locale : l'expérience LaCERE à Acton Vale », mémoire présenté pour l'obtention de la maîtrise en administration des affaires, Université du Québec à Trois-Rivières, 2013, p. 37

³¹Rodrigues Monteiro Aguiar Vas ,Manuel Antonio op cite page 53.

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

- L'association à des incubateurs extérieurs.

Le rôle de ce type incubateur est donc de devenir un lieu focal et transitoire pour développer des innovations. Si elles émergent, ces innovations seront alors intégrées à l'intérieur de l'entreprise, ou développées dans des unités semi-autonomes ou revendues à l'extérieur.

2.4. l'incubateur privé de capital risque

Les capitaux de risque utilisent le modèle d'incubation d'entreprise pour plusieurs raisons. Le principe d'économies d'échelle possibles en incubation vient en premier plan, que ce soit au niveau des services aux entreprises ou au niveau de l'immobilier. L'aspect synergie entre les entreprises vient également ajouter de la valeur à l'offre de services à ces entreprises. Les échanges commerciaux entre les entreprises, dans différents secteurs particulièrement, viennent créer une activité économique entre les entreprises à même l'incubateur (Albert et coll., 2002).

Ces structures visent principalement le profit, en accélérant le démarrage d'entreprises technologiques principalement. Donc, il est certain qu'ils souhaitent créer des entreprises, mais ce n'est pas un but en soi, leur structure d'affaires s'applique bien aux entreprises liées aux technologies de l'information. Ces dernières créent rapidement de la valeur et demandent habituellement peu d'espace locatif (Albert et coll., 2002).

2.5. Les incubateurs virtuels

Mentionnons aussi qu'il existe également une structure d'incubation d'entreprises, dite virtuelle qui n'offre pas de locaux, mais plutôt de l'accompagnement complet à l'entreprise. Elle offre un soutien au sujet du financement, du marketing, de la gestion en général et un soutien technologique le tout jumelé un accès aux réseaux d'affaires³² Ce type d'incubateurs est parfois appelé de l'incubation pur.

Il est possible de faire le lien avec les fonctions l'incubateur virtuel et la volonté des communautés à renforcer leurs caractéristiques entrepreneuriales, par l'utilisation de l'incubation d'entreprises. La pertinence de ce type de référence d'accompagnement il et

³²Rodrigues Monteiro Aguiar Vas , Manuel Antonio op cite Page54 .

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

ajouter dans un processus relationnel d'échanges d'information « universelle » entre des entreprises locaux³³.

Ce tableaux présenter les différentes modèles de l'incubateur selon Albert et Cool 2002.

Tableaux N° 01 : Les caractéristiques des différentes catégories de l'incubateur

	Incubateur d'économique local	Incubateur universitaire ou scientifique	Incubateur d'entreprise propriété d'une firme	Incubateur d'investissement de capitale de risque	Incubateur virtuel
Finalité	A but non lucratif	A but non lucratif	Profit	Profit	But non lucratif
Activité dominantes	Généraliste	Hight- tech	Hight- tech	Hight -tech	Généraliste
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> •création d'emploi •reconversion /revitalisation •développement économique •soutien à la dépopulation ou industrie particulière •développement des pme et des réseaux 	<ul style="list-style-type: none"> •valorisation des technologies •développement de l'esprit d'entreprise •citoyenneté •images •ressources financière 	<ul style="list-style-type: none"> •développer l'esprit d'entreprise parmi les salaires •retenir les talents •vielle •accès à des nouvelles technologies et de nouveaux marchés 	<ul style="list-style-type: none"> •profit par revente d'action d'un portefeuille d'entreprise permettant de répartir les risque •coopération entre les entreprises de portefeuille 	<ul style="list-style-type: none"> •accompagnement complets de l'entreprise (financement, marketing, gestion) numérique et la distance •élabores un business plan susceptible de convaincre les parties pertinentes
Cible	<ul style="list-style-type: none"> •petites entreprises artisanales commerciale ou services •dans certain cas d'entreprise hight- Tech 	<ul style="list-style-type: none"> •projet interne aux institutions avant création •projets externe 	<ul style="list-style-type: none"> •projet interne et externe ; en générale en relation avec les métiers d'entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> •Start up technologiques 	<ul style="list-style-type: none"> •porteur de projet

Source : Albert et cool. (2002)

³³Elias carayanis, max von zedtwiz :«Architecting gloCal (global-local), real-virtual inubator networks (G-RVINs) as catalysts and accelerators of entrepreneurship in transitioning and development economies : Lessons learned and best practices from current development and business incubation practicles.; février 2005

Section 03 : les incubateurs des Start up

A la dernière extrémité, avant de démarrer la création d'une Start up, il faut répondre à la question : Est-ce que on a besoin d'un incubateur pour nous accompagner ?

Les incubateurs sont considérés comme une structure d'accompagnement très importante pour les startups car ils aident et encouragent les porteurs de projet à lancer leurs Start up en les aides par les différents moyens.

3.1. Une présentation des incubateurs de Start up

Les incubateurs sont vus comme des accélérateurs publics ou privées pour les startups et sont donc des acteurs clés dans le développement de nouveaux projets et de nouvelles politiques de soutien à l'innovation. Les incubateurs assurent le développement des startups on offrant un programme d'accompagnement. En effet ces incubateurs offrent des espaces de travail ou plusieurs porteurs de projet peuvent se réunir pour échanger des idées, et essayer de trouver des solutions aux problèmes qui touchent leur projet. Les incubateurs offrent aux startups un taux de survie plus élevé que les autres Start up, car leur objectif principal est de fournir de nouveaux programmes de soutien aux porteurs de projets innovants. Comme ces incubateurs fournissons également un environnement adapté à la création d'une Start up en apportant des conseils professionnels pour résoudre les difficultés qui se présentent et éviter les erreurs.

Ces ressources permettent aux startups de construire se développer dans les premières étapes de leur vie tout en fonctionnant à moindre coût³⁴.

3.2. Accompagnement des startups par les incubateurs

Les programmes d'accompagnement ont souvent une durée de 6 à 12 mois. C'est le temps qu'il faut à une Start up pour démarrer officiellement un projet. L'accompagnement passe par deux phases :

- Phase Early stage : C'est la phase de précoce, dans laquelle les entrepreneurs passent de l'acquisition de leurs premiers clients à la stimulation du financement et à l'entrée dans la phase de croissance.

³⁴ Les incubateur des Start up ; Algérie presse service, publie le samedi 5mars 2022.

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

- la phase de croissance : afin d'atteindre la phase de croissance les incubateurs proposent des programmes d'accompagnement sous forme de formation³⁵

3.3. Les avantages d'un incubateur de Start up

L'accompagnement des Start up par les incubateurs offre plusieurs avantages :

- **Economies de loyer :** les incubateurs offrent souvent des lieux gratuitement ou à faible coût pour le travail.
- **Apprentissage et croissance :** Les incubateurs de startups donnent accès à des mentors, des coachs et des programmes axés sur l'innovation.
- **Trouver un financement :** l'incubateur contacte des investisseurs pour financer le projet.
- **Se connectez avec d'autres Start up :** Les incubateurs offrent la possibilité de profiter de ressources partagées avec diverses autres Start up.
- **Travaillez en réseau avec d'autres Start up :** Un incubateur offre un environnement structuré qui aide les porteurs de projet à développer leur Start up de bonnes habitudes de travail³⁶.

Conclusion

Un incubateur est un lieu d'accueil et d'accompagnement de porteurs de projets de création, l'objectif est de soutenir davantage de jeune entreprise en phase de démarrage. Généralement, il intervient toute au long du processus de création, qui va de l'idée jusqu'à la création proprement dit de l'entreprise, moment où ils sont plus fragiles et vulnérable. Les incubateurs contribuent à la création et au développement de nouvelles entreprises innovantes, généralement à fort potentiel de création de valeur, grâce à un ensemble de dispositifs d'accompagnement. Cet accompagnement est assuré par un processus d'incubation, qui est faite sur une période de temps déterminée, pendant laquelle les porteurs de projet seront en contact avec le réseau de l'incubateur (clients, partenaires, experts, investisseurs, associations, etc..) facteur très important pour l'avenir de l'entreprise.

³⁵<https://www.theschoolab.com/articles:startup-entrepreneuriat/incubateur-startup-definition/>. consulté le 10/04/2023

³⁶ Incubateur de Start up de startups-annuaire des 300structure-lancetonidee/

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

Donc La pépinière se situe en aval de l'incubateur. A la différence d'une pépinière d'entreprises ou d'un hôtel d'entreprise, l'incubateur s'adresse à des sociétés très jeunes ou même encore en création, en leur proposant un ensemble de services adaptés à leur besoin.

Dans ce troisième chapitre nous allons traiter les start-up et les incubateurs en Algérie.

Chapitre III : Les Start up et les incubateur en Algérie

Introduction

Les Start up sont un vecteur de développement économique en Algérie, et pour cette raison les économistes ont progressivement pris conscience de la nécessité de les encourager. Les économistes s'accordent désormais à dire qu'il existe une corrélation directe entre la vitesse de création des startups et la croissance économique. Ainsi, compte tenu de la vulnérabilité naturelle des Start up, l'Algérie utilise des outils pour les aider à se développer. Ainsi, un système de financement public de la création de Start up par divers moyens a progressivement émergé. Parmi ces outils on trouve les incubateurs de Start up qui visent à accompagner et former les jeunes porteurs de projet.

Ce chapitre sera consacré à la présentation des Start up et des incubateurs en Algérie. Dans la première section nous allons aborder l'histoire des Start up en Algérie, ces startups entre opportunités et menaces, et leurs relations avec le développement économique Algérien. Dans la deuxième section nous allons parler sur le financement des Start up en Algérie, nous allons aborder tous les modes de financement en Algérie, ainsi que la réalité de financement des Start up en Algérie. Et la troisième section sera consacrée aux incubateurs en Algérie

Section 01 : présentation des Start up en Algérie

Une start-up est considérée comme une création d'entreprise, En fait, elle est intrinsèquement liée à une forte croissance et à des entreprises innovantes.. Maintenant, en entrant dans le jargon du pays et les réalités de l'économie, Cette dernière bénéficie de cadres réglementaires et fiscaux spécifiques. Selon la réglementation algérienne, la constitution se fait au moyen d'actes. Les organismes appelés "labels" font office de "cartes d'identité" et ce que doit avoir une entreprise doit répondre à un certain nombre de critères annoncés par l'Etat dans le décret n°20-254 publié au Journal Officiel de la République le 15 septembre 2020. Startups, projets d'innovation et incubateurs.

1.1 L'avènement des Start up en Algérie

Pour le développement économique, l'Algérie poursuit une nouvelle stratégie de relance basée sur le renforcement et l'expansion du secteur des entreprises. Les premiers efforts pour accélérer la croissance des START up ont commencé en 2009. « Algerian Start up Initiative » ASI a été créée le 19 octobre 2009 lors d'un colloque réunissant des ministres et les entrepreneurs algériens. Ainsi, certains d'entre eux ont eu l'opportunité de travailler dans

Chapitre III : Les Start up et les incubateurs en Algérie

la célèbre Silicon Valley, le but étant de former de jeunes porteurs de projets, ainsi que les managers travaillent à persuader les investisseurs de soutenir leurs projets. Puis le 21 octobre 2009, l'Algérie a adopté l'idée de fonder une Start up « NTIC » dans le domaine des technologies de l'information et de la communication³⁷.

En 2016, le gouvernement algérien a mis en place une loi créant un cadre légal pour ces jeunes pousses. Le terme Start up comprend plusieurs décrets présidentiels et lois :

- Décret présidentiels n°16-309 du 28 novembre 2016 portant composition et fonctionnement du conseil national économique et social.
- Décret présidentiel n°17-272 du 7 octobre 2017 portant organisation de l'administration centrale du ministère de la poste, des télécommunications des technologies et du numérique.
- Décret exécutif n°13-81 du 30 janvier 2013 fixant les missions et l'organisation de la direction générale de la recherche scientifique et du développement technologique.
- La loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise.
- La loi de finance 2020 n°19-14 du 11 décembre 2019³⁸.

En 2008, ALUMNI HEC Alger en coopération avec l'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parc Technologiques, a organisé la première édition d'Algerian Startup Challenge sur le thème « E-Commerce et le E-Paiement » en deux phases (Atelier /Finale). Formula, un programme très riche pour les jeunes porteurs de projet. Cette première édition leur a permis de s'initier au monde de l'entrepreneuriat et de suivre des formations sur la manière de monter une Start up.

En 2020, le premier ministre a signé deux décrets N 20-306 et N30-307 portant création et organisation du Ministère délégué de l'Economie de la connaissance et des Start up. Le ministère a ensuite parrainé l'Algérie Startup Challenge pour sensibiliser

³⁷Mouhand ouali : « l'Algerian Start up initiative (ASI) , un projet pour favoriser les jeunes pousses algériennes des TIC. » , Algérie, année 2009

³⁸ Le décret exécutif n 20-254 publié le 15 septembre 2020 dans le journal officiel de la république algérienne consulte le 21 /05 /2023

Chapitre III : Les Start up et les incubateurs en Algérie

d'avantage d'étudiant et des porteurs de projets, ainsi que pour favoriser la diversification et s'ouvrir à d'autres domaines³⁹.

En créant un cadre légal, les jeunes peuvent se développer. Vu la valeur de la création d'un cadre légal pour ces jeunes pousses, le parlement algérien a pour la première fois décidé de consacrer une partie de la loi de finance 2020 à ces Start up.

Dans ce cadre, 624 start-up labélisées à l'échelle nationale et 6657 personnes inscrites sur le site officiel des start-up, dont 2000 ont demandé le label. Ces statistiques encourageantes la création des incubateurs, car les incubateurs sont considérés comme le moteur de l'écosystème des startups. Le nombre des incubateurs passe de 14 à 33 incubateurs dans le secteur privé, et 44 incubateurs ont été créés à travers les établissements de l'enseignement supérieur au niveau national⁴⁰.

La première chose qui distingue les startups des entreprises traditionnelles est leur définition. La loi algérienne ne définit pas à ce jour ces entreprises, mais en référence au décret présidentiels n° 20-254 du 15 septembre 2020, les termes « Start up », « innovateur de projet », et « incubateur » ont institué un comité national de labellisation; déterminer sa mission sa composition et sa fonction. Yacine El Mahdi OUALI, Ministère de l'Economie de la connaissance et des startups, propose la définition de ces Start up comme suite : « Une Start up est une entreprise labellisée Start up. Il s'agit d'un document légal qui lui permet de s'identifier auprès des autorités. Si certaines conditions sont remplies ». Les conditions qu'il faut remplir pour avoir le label sont :

- La Start up ne doit pas exister depuis plus de 8 ans.
- Le business model de la Start up doit être basé sur des produits, des services, des Business model ou d'autres concepts innovant.
- Le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser le qui a été fixé par le comité national.
- Au moins 50% du capital social doit être détenu par une personne physique agréée fonds d'investissement ou une autres société labellisée « startup ».
- Le potentiel de croissance de la Start up est suffisamment important.

³⁹ Economie de la connaissance et des Start up : les attributions du ministre fixées : www.aps.dz, publie le samedi 14 novembre 2020.

⁴⁰ <https://www.aps.dz/economie/128854-63-des-staet-upd-labellisees-creees-entre-2020-et-2021.consulte> le 02-07-2023.

Chapitre III : Les Start up et les incubateurs en Algérie

- Le nombre d'employés de la Start up ne doit pas dépasser 250 employés.

L'inscription ou la demande de label se fait en ligne via le site « startup-dz.com ». En plus des labels, une autre forme juridique plus approprié aux startups, une forme intermédiaire entre SARL et SPA, a vu le jour offrant plus d'avantages et de flexibilité dans la création d'une Start up. Le format est Société Par Actions Simplifiée avec deux critères principaux : Avec un nombre minimum d'actionnaires et un capital social minimum de 100000 DA, le passage de SPA à SPAS se fait directement par acte notarié⁴¹.

1.2. Les Start up en Algérie entre opportunités et menaces

L'innovation conduit à la croissance économique, nous avons donc besoin de solution et des idées innovantes pour résoudre les problèmes de demain. Récemment, l'Algérie a fait des progrès dans l'offre d'opportunités et de ressources aux entrepreneurs, notamment avec la création du « Algerian Start-up Fund », un fonds dédié à l'investissement dans les startups. De plus, le premier Start up Accélérateur Public, un projet algérien qui fournit tout ce dont une Start up a besoin, y compris le financement et la formation, a été lancé dans le but de promouvoir et de diversifier l'entrepreneuriat en Algérie.

Il existe divers programmes de l'ambassade des Etat –Unis visant à favoriser l'entrepreneuriat algérien et à soutenir la création de nouvelles startups, qui ont stabilisé les startups dans plus de 20 Etats à travers l'Algérie⁴².

Malgré ces opportunités, l'Algérie fait souvent face à des problèmes qui freinent le développement des Start up, tels que :

- La vitesse Internet lente est considérée comme l'une des pires au monde. En effet, le site Speedtest, spécialisé dans les données mobiles et fixes, a classé l'Algérie 174ème en 2021 sur 177 par ce classement.
- A propos de la vitesse de l'Internet mobile. L'Algérie obtient déjà de très mauvais résultats en matière de vitesse de connexion fixe, mais ne s'est pas beaucoup améliorée. En fait, la connectivité mobile de l'Algérie se classe 126ème sur 140 pays inclus dans le classement.

⁴¹Un interview sur www.youtube.com/LagalDoctrineTV, le cadre juridique et règlementaire des Start up en Algérie –droit au débat – legal doctrine, première épisode du 08 -02-2021.

⁴²<https://startup.dz/entrepreneuriat-en-algerie-defis-et-opportunités> .Consulte le 10/05/2023

Chapitre III : Les Start up et les incubateurs en Algérie

- Difficulté d'accès aux paiements en ligne.
- Coût de transport et de logistique très élevés par rapport aux standards mondiaux. En Algérie, il représente environ 35% du coût du produit, alors que la norme mondiale est d'environ 15%.
- Selon le site Internet Global Entrepreneurship Index 2018, l'Algérie se classe au 80^{ème} rang du classement de la facilité de faire des affaires⁴³.

1.3. Les Start up et le développement économique en Algérie

L'Algérie attend des Start up qu'elles prennent des mesures de développement économique pour moderniser et renforcer son économie. Les Start up peuvent stimuler l'économie algérienne dans les secteurs économiques. (L'entrepreneur algérien, 2021).

a) TICS :

- Réduire les délais d'attente pour la délivrance des documents gouvernementaux.
- Faciliter la communication et la gestion au sein des institutions étatiques algériennes grâce à une plateforme numérique centralisée.
- Combattre la corruption et promouvoir la transparence administrative.
- Optimiser de la gestion et de la communication au sein des entreprises algériennes.
- Les documents utilisés en interne doivent être autant que possibles non électroniques.
- Grâce à l'administration, le temps nécessaire pour créer une entreprise en Algérie a été fortement réduit.

b) Education :

- Généraliser l'utilisation des médias numériques dans les écoles Algérien
- Promouvoir les relations parents-élèves-enseignants par l'encouragement de la communication avec les élèves et suivi de routine.
- Faciliter l'accès au savoir en créant des bibliothèques virtuelles 100% algérien.
- Amélioration des méthodes d'apprentissage basées sur les dernières découvertes, les avancées technologiques des Start up dans les télécommunications.
- Vulgariser l'utilisation de E-Learning.

⁴³Deghloul Melhadr ,Ait si mammar celina «le fonds de financement des Start up», master 2 , spécialité finance et banque , université mouloud Mammeri tizi-ouzou ,année 2020 page 45 et 46.

c) Transport :

- Activation du réseau neuronal et surveillance du trafic en temps réel.
- Information en temps réel sur les départs des transports en commun.
- Système d'abonnement séparé centralisé pour tous les transports.
- Améliorer le suivi des produits avec une traçabilité en temps réel.

d) Santé :

- Introduction progressive du conseil à distance dans les hôpitaux Algérien.
- Rationalise la gestion hospitalière en termes de prise de rendez-vous et de suivi.
- Dossiers patients, outils d'aide à la décision, orientation patient au niveau du centre médical.
- Cartographier le réseau médical algérien afin que les citoyens puissent le trouver rapidement le centre médical dont il a besoin.
- Réduire les temps d'attente, réduire les hospitalisations et améliorer les relations hôpital-citoyen orientation⁴⁴.

Section 02 : financement des Start up en Algérie

Le financement et le soutien financier sont les deux piliers importants pour le succès de n'importe quelle start-up. En plus d'un projet de création d'entreprise innovant, les start-up sont par-dessus dépendantes des ressources financières pour rendre leur croissance rapidement viable. La start-up est particulièrement confrontée à l'incertitude économique, il est donc essentiel de savoir comment faire face à chaque phase, quels en sont les risques encourus pour chacune et en fonction de son avancement et de ses besoins, choisir un mode de financement disponible appropriée.

2.1. Les modes de financement classique

Lorsque vous êtes une jeune startup, obtenir un financement peut être un véritable parcours du combattant. De nombreuses start-up échouent avant de devenir rentables parce qu'ils manquent d'argent. Bien que les entrepreneurs ayant une expérience entrepreneuriale

⁴⁴Hadjou Djamel, djeroum Yanis «Etas des lieux de la création des entreprises per des jeunes étudiants » ; master 2, spécialité de l'économie de développement, université mouloud Mammeri tizi-ouzou ; année 2021 /2022 ; page34et35.

Chapitre III : Les Start up et les incubateurs en Algérie

sont par les voies officielles ou par sources non officielles. Contrairement aux jeunes entrepreneurs, ils n'ont pas Il n'y a pas d'expérience et peu d'actifs à offrir en garantie.

D'une manière générale, il existe deux modes de financement classique : les apports personnels et financement externe.

2.1.1. Les apports personnels

Pour les investisseurs, un projet entrepreneurial doit être étudié avec attention, car il représente un financement à risque, car le taux d'échec est particulièrement élevé. Par conséquent, avoir une documentation solide est indispensable pour réussir à financer une start-up. Cela signifie notamment que les conditions suivantes sont remplies :

- Constituer une équipe avec des projets et des objectifs cohérents.
- Créer des business model intéressants qui offrent des produits ou services intéressants qui répondent aux besoins des consommateurs.
- Études de marché et plans d'affaires bien analysés.

A) l'autofinancement :

L'autofinancement s'appelle (paiement en espèces) et est une forme de financement qui représente un apport personnel, puisque l'entrepreneur commence à chercher parmi ses propres ressources (argent mis de côté), qu'il met dans la start-up. Ce financement consiste à financer ses investissements et sa croissance sur ses propres ressources sans attirer d'autres capitaux étrangers.

B) Le love money ou les 3F :

Le love money se traduit littéralement de l'anglais par "l'argent de l'amour".

C'est un moyen de lever les fonds nécessaires pour démarrer une entreprise ; Des acteurs qui investissent généralement en premier lorsque l'entrepreneur lance une idée sont nommés les 3F's : family, friends and fools. L'argent investi par les 3F's est appelé «Love Money».

Chapitre III : Les Start up et les incubateurs en Algérie

Indique le financement apporté par l'environnement immédiat de l'entrepreneur, Les seules personnes qu'il peut persuader d'obtenir un financement. Cependant, le financement interne est limité et a fait ses preuves dans la plupart des cas. Par conséquent, les entreprises jeunes et innovantes doivent s'appuyer au financement externe alors qu'elles ne se situent que dans les premières phases de la mise en place du projet innovant, parfois avant même d'avoir débuté la commercialisation de leur produit.

2.2.2. Les financements externes

Dans la plupart des cas, il s'agit d'un financement par un tiers par le biais d'institutions financières ou de divers programmes de subventions. L'Algérie dispose de plusieurs mécanismes de financement pour la jeunesse Entrepreneurs, fournis par les mécanismes nationaux pour permettre les Accompagner dans leurs premier étape.

a) Les prêts bancaires :

Un prêt bancaire est clairement une solution de financement de projet plus fréquemment utilisé par les chefs de projet pour la création d'entreprise. Dans ce cas, le responsable doit toujours s'engager personnellement pour garantir la structure de la dette.

Toutefois, pour les start-up, en raison de sa fragilité, la plupart des banques évitent le financement en raison du processus de décision d'attribution. Le crédit est complexe, les taux de prêt sont variables et élevés. Cela dépend de plusieurs caractéristiques, telles que la capacité à payer les chefs de projet. , c'est-à-dire la capacité de rembourser les dettes, Mesure l'évolution de l'inflation et de la politique monétaire générale. Par conséquent, compte tenu de ce fait, le risque est intégré au taux d'intérêt, la Durée du prêt et type de projet . Et enfin, la plus importante raison est que les crédits classiques qu'elles proposent ne sont pas adaptés à leurs besoins.

En conclusion il est assez rare que les banques aient tendance à prêter Des sommes importantes sont données aux jeunes entreprises car ces dernières manquent d'actifs en garantie, ce qui se traduit par une faible probabilité de remboursement par des entités non génératrices de revenus, couplée à un historique trop court en raison de leur inexpérience.

Chapitre III : Les Start up et les incubateurs en Algérie

b) Les aides et subventions de l'Etat :

L'Algérie développe des politiques qui soutiennent fortement l'entrepreneuriat. Alors que l'Etat propose différents dispositifs aux jeunes porteurs de projets, notamment pour soutenir la création, l'accompagnement et le développement de start-up. Plusieurs mesures ont été prises à cet égard et une politique visant à encourager Démarrer une entreprise. Parmi ces mesures et les acteurs les plus importants on citera ce qui suit :

-Le Fonds d'appui et de développement de l'écosystème "start-up" :

Le compte spécial n° 302-150 créé dans le cadre de la loi de finances 2020 et de la loi de finances complémentaire 2020 dénommé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème de l'entrepreneuriat » fait figurer dans les revenus : les dons de l'Etat, les recettes fiscales et semi-fiscales, les dotations et successions et toutes autres ressources et cotisations. De plus, les frais du compte comprennent : le financement des études de faisabilité, l'élaboration d'un business plan, l'assistance technique, les frais liés à la création de prototypes, la formation, l'incubation de « startups » et la promotion de l'écosystème entrepreneurial.

- L'Agence nationale de gestion du micro-crédit (ANGEM) :

L'ANGEM a été créée par décret présidentiel n° 04-14 du 22 janvier 2004. Au départ, il s'agit d'un organisme public spécifique. L'option permet d'octroyer des microcrédits en cours, c'est-à-dire par les catégories de citoyens de 18 ans et plus en situation de : Chômage, emploi précaire à faible revenu, instabilité et irrégularité ou aucun revenu. Ce type de financement intervient déjà au moment de l'achat des matières premières nécessaires à la mise en œuvre de jeunes descendants.

- Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) :

Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) anciennement Agence Nationale d'Appui à l'Emploi Jeunes (ANSEJ). sonnom a changé depuis novembre 2020.L'agence est l'organisme public chargé de la gestion des fonds de crédit pour la création d'entreprise. Elle accompagne le porteur de projet création et expansion de micro-entreprises. De plus, cela aide soutien financier par un financement sous forme de prêts.

Chapitre III : Les Start up et les incubateurs en Algérie

- La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) :

La Caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) est un organisme public de Sécurité sociale chargée d'indemniser les salariés ayant perdu leur emploi pour des raisons économiques. Elle gère un fonds de crédit pour la création entreprise. Elle participe au service public de l'emploi. L'agence propose de mettre en œuvre la politique de développement des petites et moyennes entreprises, Émergence, croissance et pérennité des PME et Départements concernés⁴⁵.

2.2. Les modes de financements alternatifs

Révélé comme une alternative intéressante, tant les modes de financement traditionnels sont devenus difficiles à utiliser pour les start-up.

2.2.1. La prise de participation au capital

La prise de participation au capital ou le capital investissement S'exerçait en Algérie, avec un certain nombre d'intervenants depuis les années 1990. Il s'agit d'un type spécial de financement de fonds pour les entreprises non constituées en société à fort potentiel de croissance. C'est un domaine de financement très peu développé en Algérie par rapport à certains pays développés. Parmi les sociétés de capital investissement on citera ce qui suit :

SOFINANCE :

Elle intervient dans toute production de biens et de services, à l'exclusion des activités commerciales et agricoles. Les activités de SOFINANCE comprennent la participation en actions. Il s'agit d'un type de financement qui comprend des apports en numéraire à la création, au développement et à la restructuration du capital d'une entreprise. Cela permet à SOFINANCE de devenir un actionnaire actif qui cède ensuite sa participation (ou ses actions) à l'issue de la période précisée dans le pacte d'actionnaires.

⁴⁵Hafsa drouiche ; Lamia menai «le financement des Start up en Algérie entre réalité et les attentes », faculté de droit université d'Alger 1, page 73.74.75.76.

Chapitre III : Les Start up et les incubateurs en Algérie

El DjazairIstithmar :

La société « El DjazairIstithmar. Spa » est une société de capital investissement créé le 28 décembre 2009 et est opérationnel depuis le 7 juillet 2010.⁴⁶ C'est une filiale de deux banques publiques. En l'occurrence BADR et CNEP Banque. Les activités de la société consistent en toutes opérations consistant en des prises de participation en numéraire, minoritaires et ponctuelles dans le capital social de PME, c'est-à-dire des apports en capital et semi-capital.

FINALEP :

La FINALEP Spa « La Financière Algérienne de Participation - FINALEP Spa (Ex. Financière Algéro-Européenne de Participation) » a été créée le 30 juin 1991.⁴⁷ L'activité de cette société consiste à participer pour son compte propre ou pour compte de tiers dans le but de se replier sur la recapitalisation des PME.

2.2.2. Gain des concours

Afin d'encourager la création de start-up et les porteurs de projets innovants, les institutions publiques et privées organisent différents types de concours dans différents domaines, et les lauréats sont généralement récompensés sous forme de fonds propres (argent).

Exemple : Concours « THAKAFA-UP Challenge » organisé par le ministère de la Culture et des Arts en coopération avec le ministère de tutelle chargé de l'économie du savoir et la start-up Oreedoo.

2.2.3. Le financement participatif

Il représente un mécanisme de financement alternatif à la collecte de fonds traditionnelle. De ce modèle Les financements se sont multipliés grâce à internet et aux réseaux sociaux ; ils permettent de récolter des fonds sur des plateformes internet en mettant en relation des porteurs de projets avec des particuliers qui souhaitent les soutenir ; Ce mode de financement

⁴⁶ <http://www.eldjazayer-istithmar.dz>

⁴⁷ <http://www.finalep.dz/notre/socoite> consulte le 29/05/2023

Chapitre III : Les Start up et les incubateurs en Algérie

en Algérie a été institué en vertu de l'article 45 de la loi de finances complémentaire pour l'année 2020.⁴⁸

2.2.4. La réalité de financement des Start up en Algérie

La question des start-up en Algérie a été si importante que le pays s'est récemment tourné vers cette entreprise, en la positionnant comme l'épine dorsale de l'économie nationale. Mais malgré son dynamisme, celle-ci s'est heurtée à un environnement de financement faible et à certains obstacles qui ont entravé sa croissance. Cela a menacé certains d'entre eux de mettre leurs clés sous le paillason.

Afin d'amorcer une percée définitive dès que possible la gouvernance macroéconomique nécessite un modèle de croissance alternatif. En raison de la contraction du secteur des hydrocarbures, l'Algérie doit s'appuyer sur des modèles de croissance économique alternatifs autres que les hydrocarbures, y compris les start-up. En effet, favoriser les start-up pourrait être un moyen de sevrer le pays de sa dépendance aux hydrocarbures. Une dépendance qui n'a que trop duré, d'autant plus que les énergies fossiles ne constituent plus l'assurance future du pays. Se débarrasser des hydrocarbures n'est donc plus un choix mais une obligation. Par ailleurs, tous les pays développés font partie de la transition énergétique. La motivation de l'Algérie à faire des start-up un levier important pour le développement de l'innovation et de l'économie numérique et l'amélioration des services à la population.

La notion de start-up en Algérie est restée floue ces dernières années, et il faut attendre la publication du décret exécutif n°20 – 254⁴⁹ ; en raison de l'absence d'un cadre juridique clair précisant les modalités de création des 15 septembre 2020 ; pour que le label "startup" un symbole qualifié pour les start-up. Le label est attribué aux start-up qui remplissent les conditions fixées par le décret précité⁵⁰.

⁴⁸Hafsa Derouich ,Lamia menai ;op cit ;page 77 et 78

⁴⁹Décret exécutif n° 20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement. J.O n°55 du 21/09/2020. p.10.

⁵⁰Hafsa drouiche, lamia menai ; op cit page 78- 79- 81

Section 03 : état des lieux des incubateurs en Algérie

Dans le cadre du projet e-Algérie et en vue d'encourager l'économie immatérielle, l'Etat a investi beaucoup d'argent dans la construction de parcs technologiques et d'incubateurs. Les objectifs tracés par les pouvoirs publics sont, d'une part, d'aider les porteurs de projet à créer des startups et des entreprises innovantes génératrices d'emplois et de richesses et d'autre part, de promouvoir l'appropriation des TIC et leurs développements.

3.1. Les incubateurs en Algérie

Une stratégie nationale de promotion et de développement des technopôles est mise en œuvre dans le cadre d'e-Algérie. 18 Plusieurs incubateurs ont vu le jour à travers le pays. Cyber Parc Sidi Abdellah (2010), Incubateur Ouargla (2012), Incubateur "Technobridge" de l'INTTIC à Oran (2013), et Incubateur Université de Batna (2013), et récemment l'incubateur ABP SPACE de la wilaya de Bejaia ; Leur mission principale est d'accompagner les porteurs de projets innovants dans le domaine des TIC voire d'accompagner la création de startups. Des conventions de partenariat ont été signées entre l'ANPT et ces organismes. L'ANPT pilote un incubateur de startups dans le domaine des TIC⁵¹.

3.2. Le label incubateur en Algérie

Le décret exécutif n° 20-254, publié au Journal officiel de la République algérienne le 15 septembre 2020, porte le projet de création d'un Conseil national algérien de la labellisation et les conditions requises pour octroyer le label aux incubateurs.

Elle qualifie pour le label incubateur en Algérie, toute structure publique ou privée ou partenariat privé avec la collectivité qui apporte un accompagnement initial et une conception aux porteurs de projets en matière d'hébergement, de formation, de conseil et d'accompagnement.

- **Les rôles des incubateurs en Algérie :**

Les structures d'accompagnement (incubateurs, accélérateurs...) sont de véritables relais des politiques publiques de soutien à l'innovation. Ces structures qui accueillent les porteurs de projets ont plusieurs rôles importants dans les premières années de l'entreprise :

⁵¹Mohamed Djelti, Chouam Bouchama : «état des lieux des incubateurs en Algérie », revue algérienne d'économie et de gestion n 01,page111 .

Chapitre III : Les Start up et les incubateurs en Algérie

- Espace de travail disponible à prix réduits .
- Mettre en place des formations mutualisées pour les incubateurs.
- Prestation de services mutualisés de gestion administrative et comptable.
- Mettre en relation les responsables de programme avec des mentors ou des coachs.
- Faciliter l'accès des start-up au financement en organisant des rencontres avec les financeurs.
- Se connecter avec des clients potentiels (notamment dans le cadre de l'innovation ouverte)⁵².

- **Les conditions d'avoir un label incubateur en Algérie :**

Eligible au label « incubateur » algérien, toute structure publique, privée ou partenariale public-privé qui apporte un accompagnement en hébergement, formation, conseil et financement aux start-up et porteurs de projets innovants.

Les demandes d'attribution du label « Incubateurs » sont introduites auprès du comité national via le portail électronique des Startups, accompagnées des documents suivants :

- Le plan d'aménagement détaillé de l'incubateur.
- Une liste des équipements mis à la disposition des Startups incubées.
- Une présentation des différents services offerts par l'incubateur aux Startups incubées.
- Une présentation des différents programmes de formation et d'encadrement proposés par l'incubateur.
- Les curriculum vitae (CV) du personnel de l'incubateur, des formateurs et des encadreurs.
- Éventuellement, la liste des Startups incubées.
- Un extrait du registre de commerce et des NIF et NIS .
- Une copie des statuts juridiques de la société.
- Une attestation d'adhésion à la CNAS avec une liste nominative des salariés.
- Une attestation d'adhésion à la CASNOS.

⁵²<http://startup.dz/pour> les incubateurs, consulte le 29/02/2023

Chapitre III : Les Start up et les incubateurs en Algérie

-Une copie des états financiers de l'année en cours.

Les entreprises postulant au label "incubateur" en Algérie doivent disposer de salariés ayant les qualifications requises ou une expérience professionnelle suffisante dans le domaine de l'accompagnement des entreprises. Le label « Incubateurs » est octroyé au postulant pour une durée de cinq (5) ans, renouvelable. Les entreprises labellisées "incubateur" sont exonérées de la (TAP) et de (IRG) ou de (IBS) pendant deux (2) ans à compter de la date d'obtention du label. Ils sont également exonérés de TVA sur l'acquisition d'équipements utilisés directement pour réaliser leurs projets d'investissement. (Article 87 de la loi de finances 2021)⁵³.

Conclusion

Les incubateurs des Start-up sont des structure d'accompagnement et de développement des Start-up; On constate que l'Algérie est un pays encore peu dynamique car déficitaire en entrepreneuriat. En effet, malgré une recrudescence des initiatives de création de start-up en Algérie ces dernières années, celles-ci n'ont pas encore atteint la masse critique de start-up qui pourrait contribuer à la forte croissance de l'économie nationale, rendant la tâche difficile aux jeunes entrepreneurs.

Dans ce chapitre on a fait une présentation sur les start-up en Algérie, comme on à parler sur le financement des start-up en Algérie, et aussi sur les états des lieux des incubateurs en Algérie.

Etant donné le rôle important des incubateurs dans la création des start-up en Algérie, dans le quatrième chapitre nous allons réaliser une étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia.

⁵³www.lentrepreneuriatalgerien.com , consulte le 15/05/2023

**Chapitre IV : Étude de
terrain sur l'incubateur ABP
SPACE BEJAIA**

Introduction

Compte tenu de l'importance de l'innovation et de son impact sur le développement économique, l'Algérie s'emploie à développer et à favoriser la création de start-up en soutenant l'innovation. L'Algérie utilise un certain nombre de mécanismes de soutien, l'incubateur étant le plus important d'entre eux. Elle s'engage à fournir aux porteurs de projets une gamme de services et d'équipements pour les aider à créer leur propre start-up.

L'avancement des incubateurs des Start up en Algérie est récent. Avec l'émergence du label incubateur et les facilitations instaurées par le gouvernement, nous assistons aujourd'hui aux développements de ces structures en Algérie .ainsi, dans ce travail de recherche nous nous intéresserons à leur caractéristique et au rôle qu'elles jouent dans l'accompagnement des Startup. Pour ce faire, nous allons étudier le cas de l'incubateur ABP space, qui est le seul incubateur privé au niveau de la wilaya de Bejaia.

Ce chapitre comprend trois section, dans la première section nous présenterons l'incubateur ABP SPACE qui est le seul incubateur privé des Start-up dans la wilaya de Bejaia ; dans la deuxième section, nous exposerons la méthodologie de la recherche. Quant à la troisième section elle sera consacrée sur le rôle de l'incubateur dans l'accompagnement des start-up.

Section 01 : L’incubateur ABP SPACE BELAIA

Les Incubateurs de Startup Privés offrent des programmes de financement et d'accompagnement pour les jeunes entreprises innovantes. Il fournit des espaces de travail partagés, des conseils d'experts, un accès à un réseau de mentors et de partenaires et un financement pour aider les start-up à se développer et à prospérer.

1.1. Présentation de l’incubateur ABP SPACE

Abp-space est le premier incubateur de Wilaya de Bejaia labellisé par le Ministère des Startups, encourageant les startups et les projets innovants et rassemblant des équipes passionnées pour apporter des solutions innovantes aux enjeux régionaux et nationaux en augmentation. Faites-y face grâce à l'entrepreneuriat. Cela crée des opportunités d'emploi, promeut la protection de l'environnement, crée des mouvements culturels et intègre les jeunes et les scientifiques dans le processus de développement.

Chapitre IV :Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA

Le programme de l'incubateur Abp-Space s'adresse en particulier aux porteurs de projets innovants passionnés et aux startups, étant capables de développer un esprit entrepreneurial, voient les défis comme des opportunités à saisir.

ABP space vise à construire une société moderne meilleure une société régie par l'action individuelle pour le bien commun, inspirée notamment des valeurs ancestrales algériennes et des valeurs humaines en général. En promouvant l'entrepreneuriat social (ou tout autre domaine), l'incubateur vise à créer du dynamisme chez les jeunes et à développer davantage une culture entrepreneuriale qui mène à un changement positif et au développement économique en Algérie.

1.2.Le rôle de l'incubateur abp space

L'incubateur abp space remplit plusieurs rôles clés pour aider les jeunes entreprises à réussir. Tout d'abord, il fournit un espace de travail partagé où les entrepreneurs peuvent travailler, collaborer et apprendre les uns des autres.

Il Fournit également des conseils d'experts sur la création d'entreprise, le marketing, la finance et la gestion, ainsi qu'un accès à un réseau de mentors et de partenaires.

De plus, l'incubateur ABP aide les Start-ups à obtenir le financement nécessaire pour couvrir les coûts de développement de leur entreprise, tels que les frais de développement de produits, les salaires des employés et les dépenses générales.

Enfin, cet incubateur assiste les Start-up dans l'établissement des partenariats avec des investisseurs, des fournisseurs et des clients potentiels pour accélérer leur croissance.

1.3. L'objectif de l'incubateur abp space

L'objectif principal de l'incubateur abp space est d'aider les start-up à réussir en leur fournissant les ressources et le soutien dont elles ont besoin pour se développer rapidement et efficacement.

Il croit que les start-ups sont l'avenir de l'innovation et de l'entrepreneuriat, et aussi il est déterminé à les aider à réussir en leur fournissant l'environnement, les ressources et les outils dont elles ont besoin pour innover et réussir.

Section 02 : la méthodologie de recherche

Dans cette section, nous abordons la méthodologie de recherche à travers la présentation de la démarche méthodologique mise en place pour la réalisation de notre travail de recherche et la vérification de nos hypothèses.

2.1. Démarche méthodologique

Pour la réalisation de notre travail de recherche, nous avons mené une étude qualitative. En effet, nous avons réalisé une étude de cas de l'incubateur ABP space. Par ailleurs, le choix de cette méthode de recherche n'était pas volontaire mais nous étions contraints suite aux différents obstacles rencontrés sur le terrain.

Notre choix méthodologique de départ était, en effet, de mener une étude auprès des deux incubateurs de la wilaya de Bejaia à savoir : l'incubateur ABP space et l'incubateur de l'université de Bejaia, en menant également une étude par questionnaire auprès des startups incubées par ces deux incubateurs.

Cela dit, nous avons tenté, à plusieurs reprises, de contacter les responsables de l'incubateur de l'université et nous avons même envoyé un questionnaire par mail et via les réseaux sociaux, mais nous n'avons eu aucune réponse de leur part. Et vu que nous sommes limités par le temps, nous nous sommes contentés de prendre le cas de l'incubateur ABP.

En revanche, nous avons préparés un questionnaire pour réaliser une enquête auprès des startups incubées par cet incubateur ABP, afin de vérifier le rôle qu'il a joué dans leur lancement et leur réussite, cependant, le responsable de l'incubateur a refusé de nous fournir des informations sur les startups incubées ou leurs coordonnées pour les contacter, ce qu'il a qualifié de " données confidentielles". Nous lui avons même demandé de les envoyer lui-même, mais il nous a informés qu'il a déjà envoyé plusieurs questionnaires mais ils refusent de répondre donc il ne le fait plus.

Ce qui nous a alors poussés à réaliser une étude de cas et collecter des données qualitatives que nous avons analysé, pour vérifier nos hypothèses de recherche.

2.2.1. L'étude qualitative

Selon Mays et Pope : «L'objectif de la recherche qualitative est le développement de concepts qui nous aident à comprendre les phénomènes sociaux dans des contextes naturels (plutôt qu'expérimentaux), en mettant l'accent sur les significations, les expériences et les opinions de tous les participants ».

Selon Creswell : «bien qu'il n'existe pas de définition standardisée de la recherche qualitative, la plupart des auteurs s'accordent sur des principales caractéristiques. les auteurs s'accordent à dire que la recherche qualitative se déroule dans des environnement naturels, que le chercheur est un outil de collecte de donnée, collecte des mots ou des images , effectue une analyses inductives , met l'accent sur le sens des participants et décrit un processus qui est expressif et convaincant dans le langage»

La collecte de données qualitatives prend de nombreuses formes, mais les entretiens et l'observation sont parmi les plus utilisées, peu importe la tradition théorique du chercheur.

L'étude qualitative est une méthode qui permet d'analyser et comprendre des phénomènes, des comportements de groupe, des faits ou des sujets. L'objectif n'est pas d'obtenir une quantité importante de données, mais d'obtenir des données de fond (de qualité). Cette méthode de recherche descriptive se concentre sur des interprétations, des expériences et leur signification⁵⁴.

2.2.2. L'étude de cas

Une étude des cas est une méthode de recherche qualitatives qui implique l'analyses approfondie d'un cas particulier, tel qu'une personne, un groupe ; une organisation, un évènement ou un phénomène. Elle permet d'explorer des questions de recherche complexes et de comprendre les processus, les comportements et les expériences des individus ou des groupes dans leurs contextes. les données sont collectées a laides de différentes technique, telle que des interviews, des observations et des documents n et sont analyses a laides de différentes méthodes, telle que l'analyse de contenu, l'analyses de cas et l'analyses des données qualitatives. les résultat de l'études des cas sont présentes sous formes de rapport ou

⁵⁴Laurence Kohn ,wendy Christians : « les méthodes de recherche qualitatives» , reflex et prospectives de la vie économique, numero 04 , page 67 et 68

Chapitre IV :Étude de terrain sur l’incubateur ABP SPACE BEJAIA

de présentation, qui doit inclure une description détaillée du cas , une analyses des donnée et de conclusion .

En fait, l'étude de cas est une méthode de recherche rare qui combine l'observation directe et différentes sources de littérature liées à la pratique et au discours liés au sujet de recherche.

Pour réaliser une étude de cas, il est important de suivre une méthodologie rigoureuse. Tout d'abord, il est important de sélectionner un cas approprié qui répond a une question de recherche spécifique .ensuite, il est important de collecter des donnée pertinentes telles que des interviews des observations et des documents. les donnée peuvent être analysées à l'aide de différentes méthodes , telle que l'analyse de contenus , l'analyse de cas , et l'analyses des donnée qualitatives .il est important de suivre des procédure éthiques appropriées tout au long de l'étude de cas , en respectant la confidentialité et la vie privée des participants⁵⁵ .

2.2.3. Les outils de l'enquête

Pour la réalisation de notre étude nous avons mené une enquête par entretien, au sein de l'incubateur ABP space.

❖ le guide d'entretien :

Un guide d'entretien est un document fourni à un enquêteur ou à un chercheur pour l'aider et le guider dans la conduite d'un entretien. Le concept de directives d'entretien est principalement utilisé dans le domaine de la recherche qualitative pour s'assurer qu'une méthodologie stricte est suivie lors de la réalisation de divers entretiens. Il peut également être utilisé pour des enquêtes quantitatives puis des questionnaires à remplir soi-même. Le guide d'entretien comprend généralement l'introduction faite aux participants (objectifs de l'étude, consignes, etc.) et liste les différents domaines ou questions devant être abordés. Pour favoriser l'entrée en matière, le guide d'entretien commence généralement par les questions les plus simples et se termine par les questions les plus complexes ou les plus délicates. Outre sa fonction d'aide à l'animateur, l'usage d'un guide d'entretien permet également de s'assurer que

⁵⁵<http://wikipedia.org/wiki/étude> de cas, consulte le 20 /05/2023

Chapitre IV :Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA

les entretiens sont menés de manière plus ou moins homogène lorsque plusieurs enquêteurs ou chargés d'études sont utilisés pour une même étude.

Donc Un guide d'entretien est un document qui rassemble toutes les questions que vous poserez ou les sujets que vous aborderez lors de votre entretien. Il est structuré en fonction du type d'entretien que vous souhaitez mener.

Dans le cadre de notre travail, nous avons mené un entretien auprès du responsable de l'incubateur ABP space. Pour ce faire, nous avons préparé guide d'entretien (voir l'annexe N° 01) Notre guide d'entretien contient 28 questions regroupées en quatre axes, comme suite:

- **Axe 01** : présentation de responsable de l'incubateur :

Cette partie va nous permettre de réunir des informations sur le profil du responsable de l'incubateur.

- **Axe 02**: présentation de l'incubateur ABP :

Cette partie va nous permettre de connaître les formations sur l'incubateur comme la création, le statut juridique, le financement,....etc

- **Axe 03**:les objectif et rôle et mission de l'incubateur ABP dans l'accompagnement des Start-up :

Dans cette partie nous allons parler sur le rôle de l'incubateur, ses objectifs et sesmissions.

- **Axe 04** : les obstacles rencontrés par l'incubateur ABP :

Dans cette partie nous allons comprendre les obstacles rencontrés par l'incubateur ABP.

Nous avons réalisé un entretien en face à face qui a duré une heure et demi auprès du responsable de l'incubateur r. Notre entretien nous l'avons réalisé sur plusieurs jours, vu son indisponibilité et le temps limité qui nous accorde à chaque fois pour nous répondre et nous expliquer.

2.2.4. Les obstacles rencontrés

Durant la réalisation de notre enquête nous avons rencontrés plusieurs obstacles dont nous citons :

-Le manque de collaboration des acteurs concernés.

-Le manque d'information sur le sujet car c'est un nouveau thème, et ce n'est que récemment que les chercheurs ont commencé à s'intéresser à ces structures, en voie de développement.

-La nouveauté de ces structures et leur réticence vis-à-vis de la divulgation des données et des informations les concernant.

Section 03 : analyses des données collectées auprès de l'incubateur ABP

Dans cette section nous allons présenter et interpréter les résultats de notre enquête réalisée au sien de l'incubateur ABP.

3.1. Présentation de responsable de l'incubateur

Le responsable de l'incubateur ABP Space, est diplômé en école supérieur de banque, il a beaucoup d'informations sur la création des startups et des entreprises car il été un entrepreneur avant qu'il lance la création de son incubateur, donc il a eu une expérience et un cursus de formation économique et de gestion, d'ailleurs il a créé déjà une école. Ce qui a été un atout pour le lancement de son incubateur, malgré qu'il n'ait pas travaillé déjà dans incubateur, et qu'il n'a pas suivi des formations sur la gestion des incubateurs.

Il a créé cet incubateur afin d'aider les jeunes porteurs de projet qui veulent développer leurs propres Start up et accéder au financement de leurs idée pour la propulser à un niveau supérieur. Car la création des Start up joue un rôle très important dans le développement économique et social.

L'idée de la création de cet incubateur vient de la passion de son créateur et son amour pour ce domaine. Comme il nous a confirmé « Il faut saisir les opportunités de marché, en plus ça fait partie de mes passions. Lorsque j'ai créé l'école, j'ai accompagné des étudiants, j'ai accompagné des entreprises. Donc maintenant après l'émergence des incubateurs en Algérie pourquoi ne pas accompagner des Start-up».

Chapitre IV :Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA

De là, nous concluons que le responsable de l'incubateur ABP a toutes les qualités et les qualifications d'un incubateur, et c'est ce qui le conduit à la réussite dans la création de le seul incubateur au niveau de la wilaya de Bejaia.

3.2. Présentation de l'incubateur

- **Création de l'incubateur**

L'incubateur ABP est l'ancienne dénomination de l'école qui a été créé en 2011, ABP c'est Algérien Business Plan, en effet le responsable de l'incubateur a gardé la même dénomination de l'école et il a ajouté Space qui signifie l'espace. C'est ainsi que le premier espace coworking où les gens peuvent faire des réunions pour travailler été créé. Le coworking compte déjà plusieurs partenaires et Start up hébergé, un programme d'accompagnement et de formation pour 40 nouveaux entrepreneurs incubés a par ailleurs été lancé.

Au début l'idée de responsable de l'incubateur été de créer un endroit où certaines compétences, dont l'entreprise aurait besoin (un comptable, un infographe, un conseiller, un conseiller juridique, un conseiller fiscal.....etc.), se réunir, dans le but d'aider les jeunes porteurs des projets pour se lancer. Mais cette activité n'existe pas en Algérie.

Comme il nous a confirmé : « Moi au début j'avais l'idée de réunir certains compétences dans un seul endroit, dans le but d'aider les jeunes porteurs de projet gratuitement. Mais lorsque j'ai fait mes recherches j'ai appris que cette activité n'existe pas dans le registre de commerce. »

En effet, le responsable de l'incubateur a eu une expérience dans le domaine de l'entrepreneuriat, ce qui lui a permis de savoir que les entreprises ont besoin d'un accompagnement dès le démarrage.

Ainsi, après la période de récession économique qu'a connu l'Algérie après la crise covid19, et les difficultés rencontrées par les porteurs de projet, pour se lancer dans le domaine de l'entrepreneuriat et la création des projets innovants, le besoin d'un soutien et d'un accompagnement est devenu capital pour les entreprises en générales et les startups en particulier. C'est dans ce contexte que l'incubateur ABP a vu le jour. Il a été créé et labéliser en 2021.

Chapitre IV : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA

- **Le statut juridique.**

Le statut juridique de l'incubateur ABP est entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (l'EURL), le responsable de l'incubateur a choisi ce statut juridique par rapport à ces avantages.

Comme il nous a confirmé : « J'ai choisi ce statut juridique car il me permet de développer mon incubateur, et aussi par rapport à la classification des sociétés. Et aussi je suis le seul fondateur et le seul gérant de l'incubateur. »

L'EURL c'est une société composé d'un seul associé et qui ne comprend pas d'autres associés. L'EURL est le type de société possible pour un entrepreneur qui veut créer une société seul. Car cet incubateur a son statut, son registre, son label, son personnel, son actif, ses employés, son capital. Ainsi qu'il a un seul fondateur. Ce statut juridique a beaucoup d'avantages, parmi ces avantages on peut citer :

- L'avantage de l'EURL est qu'avec un seul associé il y a moins d'obligations.

-le gérant n'aura pas à établir de rapport de gestion ni de procès-verbal d'assemblée.

-La responsabilité de l'entrepreneur est limitée au montant de ses apports.

-L'EURL permet également d'opter pour deux types d'imposition : l'impôt sur le revenu ou l'impôt sur les sociétés.

- **Les employés**

L'incubateur ABP accorde une importance capitale au choix de ces employés et de ces partenaires. Ils sont choisis avec précision en fonction de leur expériences dans ce domaine pour s'assurer qu'ils joueront un rôle actif dans le développement de ce projet. Cet incubateur a trois employés qui travaillent dans un bon environnement dont le responsable d'incubateur les consulte lors de la prise des décisions liées à l'incubateur d'après ce qui déclare le responsable de l'incubateur ABP.

3.3. Le financement et la politique tarifaire

- **Le financement**

Le responsable d'incubateur à utiliser l'épargne personnel comme source de financement pour lancer cet incubateur. C'est son choix personnel car le responsable de l'incubateur voulu s'appuyer sur ses propres fonds. Ainsi le mode de financement utilisé pour lancer cet incubateur est l'autofinancement.

Actuellement il n'utilise aucune autre source de financement. Il n'a pas fait appel aux programmes de financement présenté par le gouvernement, l nous a confirmé que : « Sur le papier on a eu droit au soutien et à la subvention de l'Etat, c'est ce qui a été déclaré dans le décret officiel. Mais réellement sur le terrain je n'ai pas bénéficié d'aucun programme de soutien lancé par le gouvernement, car il existe toujours des obstacles administratifs surtout dans les petites villes ».

- **La politique**

L'incubateur ABP à choisie la politique des services qui sont fournis en échange d'un intérêt dans l'entreprise cliente comme politique tarifaire.

Nous pouvons conclurons que le responsable d'incubateur à choisie cette politique pour le bien de son incubateur. En effet, l'intérêt qu'il va la gagné dans l'entreprise cliente se répercuter a positivement sur ses progrès et son développement.

3.4. Les startups incubées par ABP

- **Le critère retenu**

Quant au critère retenu dans la sélection des startups à incuber est : Le plan d'affaire.

Le plan d'affaire est un document écrit qui présente le projet de l'entrepreneur et son modèle économique, puis qui propose ensuite une étude financière composée de plusieurs tableaux. Il s'agit d'un outil très important pour l'entrepreneur, notamment pour prouver la viabilité de son projet et pour communiquer avec des partenaires potentiels.

Chapitre IV : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA

Ainsi, le responsable d'incubateur accorde de l'importance à ce critère dans la sélection des startups a incubé car le plan d'affaire est un outil efficace pour assurer la réussite à long terme des projets.

Domaine d'activités

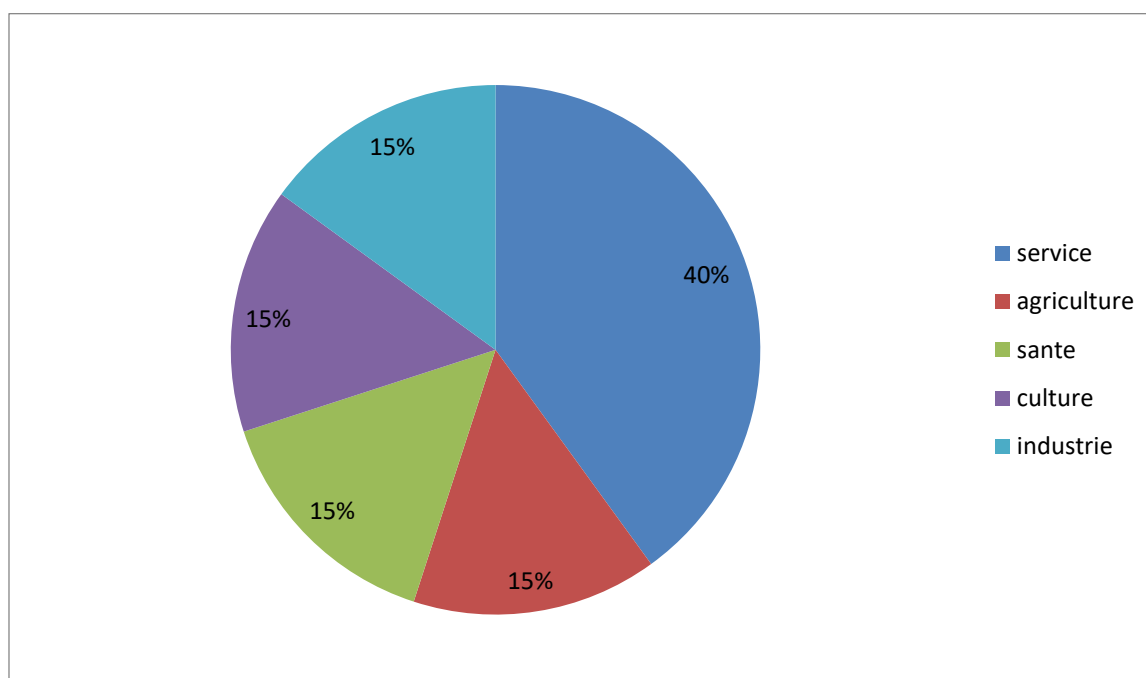
L'incubateur ABP a incubé 20 Start up dont quatre sont opérationnelles. De plus, quatre brevets sont disposés et une vingtaine de projets en instance, dans plusieurs domaines d'activité : service, agriculture, santé, culture, industrie.

Tableau N° 02 : Les pourcentages distribués sur les domaines d'activités des startups incubées

Domaine d'activité	Service	Agriculture	Sante	Culture	Industrie
Pourcentage	40%	15%	15%	15%	15%

Source : établir par nous-mêmes selon les données de l'enquête

Figure N° 02 : secteur des données de l'enquête



Source : établie par nous-même selon les données de l'enquête

Chapitre IV :Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA

D'après cette enquête nous pouvons conclurons que le secteur de service est le plus dominant l'incubateur ABP, avec un pourcentage de 40%. La domination de ce secteur par rapport aux autres secteurs renvoi à son importance, parce que ce service est la base de la satisfaction des clients. C'est pour ça ce domaine est le plus utiliser surtout récemment.

3.5. Les missions de l'incubateur ABP

L'incubateur est une plateforme de services pour les start-up en phase de démarrage, c'est-à-dire les start-up, les entrepreneurs cherchant à créer une entreprise et les petites entreprises nouvellement créées. Les missions de l'incubateurs ABP sont les suivantes:

- Accompagnement du porteur de projet dans la réalisation le plan d'affaire :

L'une des missions essentielles de l'incubateur consiste en l'accompagnement personnalisé des porteurs de projets.

L'accompagnement sera constitué d'un ensemble d'actions que l'incubateur assurera en faveur des porteurs de projet. Ces actions sont le coaching, la formation et l'aide pour avoir le financement.

- Accompagnement jusqu'à la maturité de chef de projet :

C'est-t-dire Organiser toute forme d'animation, d'assistance, de formation spécifique et de suivi des porteurs de projets jusqu'à maturation et création de leur entreprise. Aussi l'incubateur joue un rôle essentiel dans la maturation d'un projet innovant. Fournit à la fois en amont de la création et au cours de la vie de l'entreprise, il met à disposition des porteurs de projet une multitude de services leur permettant de se lancer dans les meilleures conditions. Ils concourent ainsi à la formation d'un écosystème propice à l'émergence et au développement de startups.

- Formation spécifique :

Une fois intéressés par la création d'entreprise, les étudiants et diplômés peuvent bénéficier des formations organisées et animées par les formateurs de l'Incubateur, qui leur apprennent à réfléchir, et à se comporter en tant qu'Entrepreneur. Les Formateurs et les coaches accompagnent les étudiants porteurs de projets, de l'idée à la création de leurs projets

Chapitre IV : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA

après la fin d'étude. C'est un espace qui permettra aux étudiants de s'informer, s'exprimer et s'investir dans leurs idées du Business.

Les missions principales de l'incubateur ABP sont : l'accompagnement des Start up et financement des projets économique, développement économique.

Pour le recrutement des employés l'incubateur privilégie les Diplômé universitaire, les diplômés des Instituts privé et ceux de la Formation professionnelle. Quant à ses partenaires, nous citons :

- Administration locale.
- Entreprise privé.
- Établissement de crédit.
- Les dispositifs

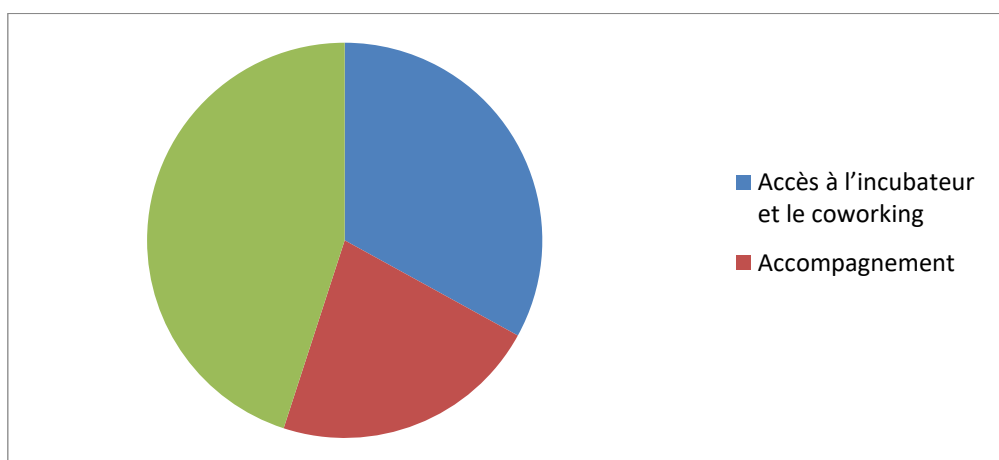
Tableau N° 03 : Les données de l'enquête menée.

Les moyens de collaboration.

Les moyens	Pourcentage
Accès à l'incubateur et le coworking	33%
Accompagnement	22%
Formation	45%

Source : établir par nous-mêmes selon les données de l'enquête.

Figure N° 03 : Les moyens de collaboration



Source : établir per nous-mêmes d'après les données de l'enquête.

Chapitre IV :Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA

Après l'analyse du circuit proportionnel que nous avons obtenu à partir des données de l'enquête, nous remarquons que l'incubateur a aidé les jeunes porteurs de projets par trois moyens de collaboration : accès à l'incubateur et coworking, accompagnement et les formations. Nous remarquons aussi que la méthode de travail la plus utilisée par l'incubateur est les formations. Cet incubateur offre des formations gratuites aux étudiants et aux jeunes porteurs de projet, ces formations sur plusieurs thèmes comme : le financement des start-up, le marketing digital, les compétences de 21^{ème} siècle. Comme il organise des événements, des conférences au niveau des universités.

Pour accomplir ces missions, l'incubateur dispose des types de structures d'accueil et d'accompagnement des entreprises innovantes :

C'est que L'incubateur accueille et accompagne des porteurs de projets de la naissance d'une idée à la création d'une entreprise. L'incubation est la période de maturité entre une idée et sa conception. Egalement un dispositif d'accueil et d'accompagnement des jeunes entreprises innovantes (startups) ayant besoin d'une pépinière d'entreprises.

- **Rôle et objectif**

L'incubateur ABP a joué un rôle très important et il a objectif essentielle dans l'accompagnement des Start-up, nous citons :

- Encourager l'innovation.
- Créé des partenariats internationaux.
- Développer l'esprit d'entrepreneuriat chez les jeunes.
- L'accompagnement et développement de l'écosystème.
- Favoriser un esprit d'entreprises dans la collectivité.

Nous avons constaté que l'incubateurs fixe non seulement leurs propres objectifs économiques, mais remplissent également une mission sociale de promotion d'une culture entrepreneuriale chez les jeunes.

Chapitre IV :Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA

3.6. Les obstacles rencontrés par l'incubateur ABP

L'un incubateur joue souvent un rôle très important dans la réussite de la création des Start up. Et cela en offrant un soutien en relation les startups avec des clients ou partenaires potentiels et en fournissant des commentaires sur les efforts de marketing. L'incubation est un élément important du lancement d'une startup réussie.

De sa part, l'incubateur ABPSPACE a joué un rôle très important dans l'accompagnement des startups, pas uniquement a Bejaïa, mais faire partir de l'écosystème algérien des startups est constitué comme un moteur de création et de promotion de ces entités qui sont en voie de développement an Algérie.

Cela dit, cet incubateur rencontre beaucoup de difficultés dont nous citons:

- L'insuffisance des compétences locale.
- Le financement de l'activité d'incubation.
- L'insuffisance technologique.
- Le financement de démarrage pour les clients potentiels.
- Les contraintes bureaucratiques administratives.

Conclusion

L'incubateur est considéré comme l'une des structures d'accompagnement de la création de l'entreprise.

L'incubateur ABP SPACE est le premier incubateur a Bejaia et contribuer dans le développement de l'économie et la promotion de l'initiative. Si bien quelle joui u rôle très important dans l'accompagnement et le développement des Start up.

ABP SPACE accompagne les jeunes porteur de projet en offrant un financement et des formations ; et aussi l'incubateur fait partie de l'écosystème algérienne pas uniquement a Bejaia.

Chapitre IV :Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA

A travers notre étude, les résultats montrent que l'incubateur ABP Space joue un rôle important dans la création des startups à travers l'accompagnement et aide des porteurs de projet et leurs données des idées, ces résultats aussi reconnaissent le rôle important de l'incubateur ABP dans la réussite de la création des Start up et leur développement.

Conclusion générale

Conclusion générale

Les incubateurs jouent un rôle crucial et important dans l'accompagnement des Start up en Algérie, en leur offrant un environnement propice à leur développement, et en leur fournissant un soutien nécessaire à leur première étape de croissance.

Les incubateurs offre des espaces où les Start up peuvent travailler et interagir avec d'autres entrepreneurs, cela favorise la collaboration, les échanges, les idées et les synergies entre les différentes Start up, ce qui peut conduire à des partenariats et des opportunités de croissance naturelle.

Notre travail consiste à vérifier le rôle joué par l'incubateur dans l'accompagnement des startups et le développement de l'entrepreneuriat en Algérie. Ainsi, pour mieux comprendre la situation réelle de l'incubateur et de répondre à notre problématique nous avons effectué une étude au sein de l'incubateur ABP SPACE.

Les résultats de notre enquête, nous ont permis de constater que l'incubateur de Bejaia accompagne les porteurs de projet de la phase de maturité de l'idée jusqu'à la phase de création. Il est doté d'un ensemble de moyens et de services nécessaires au démarrage d'une jeune entreprise innovante, à l'exemple des espaces coworking et des formations spécifiques. En effet, l'incubateur ABP organise des formations gratuite sur les Start up pour former les jeunes porteurs de projet et leur donner des idées, aussi il offre des bureaux modulable, et une salle de réunion, il a l'ambition d'offrir une réelle solution aux freelances et entrepreneurs de la région, un programme d'accompagnement et de formation pour les entrepreneurs incubés a par ailleurs été lancé. Cet incubateur à incubé 20 startups dans plusieurs domaines d'activité. Donc il a incubé beaucoup de startups dans une courte période selon deux critères : le plan d'affaire et la bonne occasion de travail. Le responsable de l'incubateur à sélectionner les startups à incubé selon l'importance de ces deux critères. Tous ces éléments nous permettent de vérifier notre première hypothèse : Créer une start-up est une tâche difficile, l'incubateur ABP offre un accompagnement aux jeunes porteurs de projet durant la création de leurs startups.

Ces résultats nous ont permis de reconnaître le rôle important de l'incubateur ABP dans la réussite de la création des startups et leurs développent. En effet, ce dernier permet aux porteurs de projet d'accéder à un réseau composé d'acteurs de l'innovation et de

potentiels, à même de booster le développement d'une start-up. Ce là nous permet de confirmer notre deuxième hypothèse selon laquelle : depuis sa création l'incubateur ABP a joué un rôle important dans le développement des startups au niveau de la wilaya de Bejaia.

D'après les résultats de notre enquête nous arrivons à connaître les obstacles rencontrés par l'incubateur ABP. En effet, cet incubateur a rencontrés beaucoup d'obstacles durant la réalisation de son travail malgré qu'il a joué un rôle très important dans l'accompagnement des start-up. Cela nous permet de confirmer notre troisième hypothèse : L'incubateur affronte les obstacles dans la réalisation des missions et dans l'accompagnement.

Enfin, ce travail nous a permet de vérifier que l'incubateur ABP a joué un rôle important dans l'accompagnement des startups au niveau de la wilaya de Bejaia. Cela dit, notre étude présente beaucoup de limites. D'abords, les résultats ont été obtenus en vérifiant juste du côté de l'incubateur, en se basant sur les données présentées de sa part, alors qu'il est important de vérifier du côté des startups incubées, chose que nous n'avons pas pu réaliser. De plus, l'incubateur n'a commencé à exercer son activité que depuis deux ans, ce qui rend difficile d'évaluer son impact réel sur le développement de l'entrepreneuriat au niveau de la wilaya de Bejaia.

Ainsi, partant de ces limites des études ultérieures, élargissant le champ de la recherche pour inclure les startups incubées ou encore d'autres incubateurs au niveau du territoire national, peuvent être développées.

Liste bibliographique

Liste bibliographique

❖ Ouvrage :

1. David heller, sylvain de chadirac, lanahalaoui et camille Jouvét «l'émergence des Start up »,Iste Editions, paris , volume 01 , 2019.
2. MOREIRA António C. ET CARVALHO Marta F. S., « Incubation of New Ideas: Extending Incubation Models to Less-Favored Regions », 3ème editions, Portugal, 2012.

❖ article, revue, et colloque :

1. Debbah Mohamed Redha , benbaraika abdlouahab «le crowdfunding comme mécanisme innovante de financement des start-up », années décembre 2021 .
2. Dr yahia Djekidel, Dr Mohamed doua ,Dr rais merrad «les Start up en Algérie (caractéristique et obligation) » ; publie le 03/06/2021
3. Elias carayanis, max vonzedtwiz :«Architecting gloCal (global-local), real-virtualincubator networks (G-RVINs) as catalysts and accelerators of entrepreneurship in transitioning and developing economies: Lessonslearned and best practices from current development and business incubation practices. Années 2005.
4. Laurence Kohn ,wendy Christians : « les méthodes de recherche qualitatives» , reflets et perspectives de la vie économique ,numéro 04 , année 2005 .
5. Mohamed Djelti, Chouam Bouchama : «état des lieux des incubateurs en Algérie » revue algérienne d'économie et de gestion numéro 01, année 2016.
6. Mouhand ouali :« l'Algerian Start up initiative (ASI), un projet pour favoriser les jeunes pousses algériennes des TIC.», Algérie, année 2009
7. Paul midy :«les startup représentant autoproduit 5 a10% de notre économie» , numéro 404, année 2023
8. Phillipe albert ,Michel bernasconi,lynda gaynor «les incubateur :émergence d'une nouvelle industrie , avril 2002
9. Sophie bussillet, philippelarrue, soheirdani, claire girault, technopolis France 15 octobre 2006, « les incubateurs d'entreprise innovantes liés à la recherche publique :

panorama du dispositif d'incubation. », rapport réalisé pour le ministère chargé de la recherche.

10. Stephanie Gagnon ; M.Sc , en gestion de l'innovation «Start up :contrôler sa croissance sans dérapier ;21 -01- 2020 récupérer de [http ://www.idp-innovation.com](http://www.idp-innovation.com)

❖ mémoire :

1. Cèlia, Gradit : «les startups a l'impact positif », master 2, spécialité de pilotage de projet et valorisation, université de Valéry merminod, année 2020-2021.
2. Deghloul Melhadr ,Ait si mammar celina «le fonds de financement des Start up», master 2,specialte finance et banque ,université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou ,année 2020 .
3. Hadjou Djamel, djeroum Yanis «Etas des lieux de la création des entreprises par des jeunes étudiants » ; master 2, spécialité de l'économie de développement, université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou ; année 2021 /2022.
4. Hafsa drouiche ; Lamia menai «le financement des Start up en Algérie entre réalité et les attentes »Faculté de droit université d'Alger 1page 73.74.75.76.
5. Karl dalex, «incubateurs, Start up et partenariat» ; doctorat, spécialité : science de gestion /innovation et entrepreneuriat, université de strasbourg ; année 2020
6. MARCIL Frédérick : « Incuber l'entrepreneur pour développer l'économie locale : l'expérience LaCERE à Acton Vale », mémoire présenté pour l'obtention de la maîtrise en administration des affaires, Université du Québec à Trois-Rivières, année 2013
7. Rodrigues Monteiro Aguiar Vas, Manuel Antonio : «l'entrepreneuriat et l'utilité des incubateurs dans le lancement des projets innovants », master 2, spécialité de marketing et management des entreprises, université mouloud Mammeri tizi-ouzou, année 2014-2015
8. Zioal, Tahar : « crée et développer une Start up» ; université ibenkaldoun Tiaret, années 2020-2021 .

❖ Loi et décret :

1. Créée aux États-Unis en 1985, elle est la première organisation mondiale dans le domaine d'incubation d'entreprise et elle est devenue, en Septembre 2015, l'INBIA (International Business Innovation Association) avec des membres à travers plus de 60 pays.
2. Décret exécutif n° 20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants »
3. Décret exécutif n° 20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement. J.O n°55 du 21/09/2020. p.10.
4. Economie de la connaissance et des Start up : les attributions du ministre fixées : www.aps.dz, publié le samedi 14 novembre 2020.
5. European Commission Enterprise Directorate General, « Benchmarking of Business Incubators », Final Report, Centre for Strategy & Evaluation Services (CSES), Belgium, 2002, p. 5.
6. Le décret exécutif n 20-254 publié le 15 septembre 2020 dans le journal officiel de la république algérienne consulté le 21 /05 /2023
7. Le décret exécutif n 20-254 publié le 15 septembre 2020 dans le journal officiel de la république algérienne consulté le 21 /05 /2023
8. Les incubateurs des Start up ; Algérie presse service, publié le samedi 5 mars 2022.
9. UKBI « Best Practice in Business Incubation: The complete best practice handbook », UK Business Incubation Ltd, United Kingdom, 2009, p. 8.
10. Un interview sur www.youtube.com/LagalDoctrineTV, le cadre juridique et réglementaire des Start up en Algérie –droit au débat – legal doctrine, première épisode du 08 -02-2021.

❖ Site :

1. [Http : //leancubateur.co/article/les incubateur en Algérie](http://leancubateur.co/article/les-incubateurs-en-algerie). Liste complet 2021, consulte le 09/03/2023
2. [Http : //swiver.io/blog/incubateur-d 'entreprises/](http://swiver.io/blog/incubateur-d-entreprises/), consulte le 29/02/2023
3. [http://sokeo.fr«start-up définition»](http://sokeo.fr/start-up-definition) , consulte le 20/02/2023
4. [http://startup.dz/ pour les incubateurs](http://startup.dz/pour-les-incubateurs). Consulte le 29/02/2023
5. [http://wikipedia.org/wiki/ étude de cas](http://wikipedia.org/wiki/etude-de-cas) , consulte le 20/05/2023
6. <http://www.eldjazayer-istithmar.dz>, consulte le 01/05/2023
7. [http://www.finalep.dz/notre/socoite](http://www.finalep.dz/notre-socioite), consulte le 29 /05/2023
8. [https : //business-cool.com/entreprendre/se-lancer/incubateur-role-fonctionnement-startup/](https://business-cool.com/entreprendre/se-lancer/incubateur-role-fonctionnement-startup/) , consulte le 01/03/2023
9. <https://barrazacarlos.com/fr/types-de-startups/> , consulte le 03/03/2023
10. <https://fastercapital.com/fr/contenu/L-histoire-de-l-incubation-de-start-up>. Consulté le 04/04/2023
11. <https://startup.dz/entrepreneuriat-en-algerie-defis-et-opportunités>, consulte le 10/05/2023
12. <https://www.ops.dz/economie/128854-63-des-start-up-labellises-creees-entre-2020-et-2021>. consulte le 02-07-2023
13. <https://www.theschoolab.com/articles:startup-entrepreneuriat/incubateur-startup-definition/>, Consulté le 10/04/2023
14. [www.1001.startups .fr](http://www.1001.startups.fr), consulte le 12/03/2023
15. www.lagaleplace.fr guide financement start-up ,consulte le 20/03/2023
16. www.legalplace.fr consulte le 20/04/2023
17. www.lentrepreneuriatalgerien.com consulte le 15/05/2023

Annexes

Annexe 01 : guide d'entretien destine à l'incubateur ABP SPACE

Ce guide d'entretien s'inscrit dans le cadre de la réalisation d'un mémoire de master en science de gestion ; spécialité entrepreneuriat à l'Université de Bejaia. Nous menons en effet, une enquête sur le rôle des incubateurs dans l'accompagnement des START up.

Les informations recueillies seront traitées d'une manière anonyme et feront l'objet d'une utilisation à des fins purement académiques et de recherche scientifique.

Nous vous remercions de vouloir répondre au questionnaire ci-joint.

I. Informations sur le responsable de l'incubateur

1-Sexe :

2-Quelle est votre niveau d'étude ?

.....
.....

3-Quelle est votre profile de formation ?

.....
.....

4-Quel était votre statut professionnel avant de se lancer dans la création de l'incubateur ?

.....
.....
.....
.....

5- Avez-vous déjà travaillé dans un incubateur ?

.....
.....

Si c'est oui, quel est le poste que vous avez occupé?

.....
.....

.....
.....

6-Quelles sont les raisons qui vous ont poussées à créer votre incubateur ?

.....
.....

7-Comment avez-vous eu l'idée de créer cet incubateur?

.....
.....
.....

8-Avez-vous suivi des formations sur la gestion des incubateurs ?

.....
.....

II. Des informations sur l'incubateur

9-Date de création?

.....
.....

10-Est-ce que vous avez un labelle ?

.....
.....

11-Statut juridique de l'incubateur?

.....
.....

12-Quel est le nombre de startups incubées jusqu'à présent par votre incubateur ?

.....
.....

13-Dans quels domaines d'activités?

.....
.....

14-Quel est le nombre de vos employés ?

.....

15-Quels sont les profils recrutés par votre incubateur ?

.....
.....

16-Quels sont vos principaux partenaires ?

.....
.....

17-Quelles étaient vos sources de financement pour le lancement de votre incubateur ?

.....
.....

17-Quelles sont vos sources de financement actuel ?

.....
.....

18-Avez-vous bénéficié d'une aide des différents programmes de financement offerts par le gouvernement ?

.....

Si c'est oui, précisez ?

19-Avez-vous bénéficié d'une aide des différents programmes de soutien lancé par le gouvernement ?

.....

Si c'est oui précisez ?

20-Quelle est la politique tarifaire du service d'incubateur? •

.....
.....
21-Quels sont les critères retenus dans la sélection des startups à incuber ?

.....
.....
.....
.....

III. Objectifs, rôle et missions de l'incubateur ABP :

22-Quel est le rôle de l'incubateur abpspace ?

.....
.....

23-Quels sont les objectifs de l'incubateur ABP?

.....
.....

24-Quelles sont les missions de l'incubateur abpspace ?

.....
.....

25-Quels sont les moyens mis à la disposition des startups par votre incubateur?

.....
.....

IV. obstacle :

26-Quels obstacles avez-vous rencontrés dans le programme d'incubation

.....
.....

27-Considérez-vous que votre incubateur a joué un rôle dans le développement des startups dans la wilaya de Bejaia?

.....
.....
.....

28-Selon vous, un incubateur joue-t-il un rôle dans la réussite ou l'échec d'une startup?

.....

...

Pourquoi

.....
.....

Table des matières

Remerciement	
Dédicaces	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale.....	1
Chapitre I : cadre général des Start up	
Introduction	6
Section 01 : présentation de la Start up	6
1.1. Historique	6
1.2. Définitions d'une start-up.....	7
1.3. Les caractéristiques d'une Start up.....	8
1.3.1. Temporaire	8
1.3.2. Recherche d'un Business Model.....	9
1.3.3. Industrialisable/Reproductible.....	9
1.3.4. Scalable (pour une croissance exponentielle)	9
1.4. Les types des Start up.....	10
1.4.1. Big Business Startups.....	10
1.4.2. Démarrage De L'entrepreneuriat Social	10
1.4.3. Startups Achetablees	10
1.4.4. Scalable Startups	11
1.4.5. PME En Démarrage	11
1.4.6. Lifestyle Startups.....	11
Section 2 : La création d'une start-up	12
2.1. Le lancement d'une Start-up	12

2.2. Les étapes suivies pour la création d'une start-up.....	13
2.3. Les phases de développement d'une Start up.....	15
2.3.1. La phase de découverte	16
2.3.2. La phase de validation.....	16
2.3.3. La phase de l'efficacité	16
2.3.4. La phase de croissance	16
2.4. L'impact de la création de la start-up sur le développement économique et Financier	16
Conclusion.....	17

Chapitre II : Cadre théorique sur l'incubateur

Introduction	19
Section 01 : Cadre théorique de l'incubateur	19
1.1. Historique	19
1.2. Définition d'un incubateur	21
1.3. Les pratiques de l'incubateur	23
1.3.1. Détection	23
1.3.2. Sélections	23
1.3.3. Accompagnements	25
1.3.4. Post-incubation.....	26
1.4. Les caractéristiques de l'incubateur	27
1.5. Le rôle de l'incubateur	28
Section 02 : les modèles de l'incubateur	30
2.1. L'incubateur de développement économique local.....	30
2.2. L'incubateur universitaire ou scientifique	30
2.3. L'incubateur propriété d'une firme.....	31
2.4. l'incubateur privé de capital risque	32
2.5. Les incubateurs virtuels.....	32
Section 03 : les incubateurs des Start up	34

3.1. Une présentation des incubateurs de Start up.....	34
3.2. Accompagnement des startups par les incubateurs	34
3.3. Les avantages d'un incubateur de Start up	35
Conclusion.....	35

Chapitre III : Les Start up et les incubateur en Algérie

Introduction	38
Section 01 : présentation des Start up en Algérie.....	38
1.1 L'avènement des Start up en Algérie	38
1.2. Les Start up en Algérie entre opportunités et menaces	41
1.3. Les Start up et le développement économique en Algérie	42
Section 02 : financement des Start up en Algérie	43
2.1. Les modes de financement classique	43
2.1.1. Les apports personnels	44
2.2.2. Les financements externes	45
2.2. Les modes de financements alternatifs.....	47
2.2.1. La prise de participation au capital	47
2.2.2. Gain des concours	48
2.2.3. Le financement participatif	48
2.2.4. La réalité de financement des Start up en Algérie.....	49
Section 03 : état des lieux des incubateurs en Algérie	50
3.1. Les incubateurs en Algérie	50
3.2. Le label incubateur en Algérie	50
Conclusion.....	52

Chapitre IV : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE BEJAIA

Introduction	54
Section 01 : L'incubateur ABP SPACE BELAIA	54
1.1. Présentation de l'incubateur ABP SPACE.....	54

1.2. Le rôle de l'incubateur abp space.....	55
1.3. L'objectif de l'incubateur abp space	55
Section 02 : la méthodologie de recherche.....	56
2.1. Démarche méthodologique	56
2.2.1. L'étude qualitative.....	57
2.2.2. L'étude de cas.....	57
2.2.3. Les outils de l'enquête.....	58
2.2.4. Les obstacles rencontrés	60
Section 03 : analyses des données collectées auprès de l'incubateur ABP.....	60
3.1. Présentation de responsable de l'incubateur	60
3.2. Présentation de l'incubateur	61
3.3. Le financement et la politique tarifaire	63
3.4. Les startups incubées par ABP	63
3.5. Le rôle de l'incubateur ABP dans l'accompagnement des Start-up.....	65
3.6. Les obstacles rencontrés par l'incubateur ABP	68
Conclusion.....	68
Conclusion générale	71
Liste bibliographique.....	74
Annexes	78
Table des matières	84

Résumé

Notre étude porte sur le rôle de l'incubateur dans la création et l'accompagnement des start-up, notre présent travail consiste à répondre à la question suivante : Quel est le rôle de L'incubateur ABP dans la création des startups au niveau de la Wilaya de Bejaia?

L'étude a conclu que l'incubateur a joué un rôle très importante car est un organisme d'aide et d'accompagnement des jeunes porteur de projet, cette étude a pour but d'analyser le processus de création d'entreprise, elle s'appuie sur une recherche méthodologique consolidé après les résultat de l'incubateur ABP SPACE Bejaia .

Mot clé : incubateur, start-up, jeune porteur.

Abstract :

Our study focuses on the role of the incubator in the creation and support of start-ups, our present work consists in answering the following question: What is the role of the ABP incubator in the creation of start-ups at the level of the Wilaya of Bejaia?

The study concluded that the incubator has played a very important role because it is an aid and support organization for young project leaders, this study aims to analyze the business creation process, it is based on a consolidated methodological research after the results of the ABP SPACE Bejaia incubator.

Key word: incubator, start-up, young carrier.